



Державний вищий навчальний заклад  
«Національний гірничий університет»

# ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного  
гірничого  
університету

Науковий журнал

№ 1 (49) • 2015

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія  
Економіка регіонів  
Економіка промисловості  
Економіка підприємства  
Фінансовий ринок  
Фінанси галузі та підприємства  
Економіка природокористування  
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень  
Менеджмент  
Маркетинг  
Розвиток економічної освіти

Дніпропетровськ  
2015

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, О. І. Амоша
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	В. М. Шаповал, А. В. Бардась, І. П. Булеєв, В. П. Вишневський, О. С. Галушко, А. О. Задоя, О. В. Єрмошкіна, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, О. Ф. Новикова, Ю. Є. Петруня, В. І. Прокопенко, Ю. І. Пилипенко, Т. Б. Решетілова
ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:	О. Ю. Архіпов (Південний федеральний університет, м. Ростов-на-Дону, Росія), Г. К. Кошебасєва (Карагандинський державний університет, м. Караганда, Казахстан), С. М. Левін (Кемеровський державний університет, м. Кемерово, Росія), В. Тарас (Університет Південної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)
	Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 06.03.2015 № 261).
Провідний редактор	Н. А. Черченко
Літературний редактор	М. Л. Ісакова
Комп'ютерна верстка	О. В. Казимиренко
	Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет» (протокол № 2 від 09.02.2015 р.). Наклад 300 прим. Зам. № _____ Підписано до друку 10.03.2015 р. формат 60x90/8. Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.
Журнал зареєстровано	у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 7070 від 18.03.2003 р.
Засновник та видавець	Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Донецьк. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19, корп. 1 Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: <a href="http://ev.nmu.org.ua">http://ev.nmu.org.ua</a>



State higher educational institution  
«National Mining University»

# ECONOMICS BULLETIN

of the National  
Mining University

Scholarly Journal

№ 1 (49) • 2015

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory  
Regional economics  
Industrial economics  
Economics of enterprise  
Financial market  
Branch and business finance  
Environmental management  
Econometrics in management decision making  
Management  
Marketing  
Development of economic education and training

Dnipropetrovs'k  
2015

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, O. I. Amosha
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	V. M. Shapoval, A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, V. P. Vishnevski, O. S. Galushko, A. O. Zadoia, O. V. Iermoshkina, S. I. Kostrytska, Ye. V. Kochura, O. F. Novikova, Yu. Ye. Petrunia, V. I. Prokopenko, Yu. I. Pylypenko, T. B. Reshetilova
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	O. Yu. Arkhipov (Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia) S. M. Levin (Kemerovo State University, Kemerovo, Russia) V. Taras (University of Southern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland)
	The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 06.03.2015 №261).
Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko
	Passed for printing under recommendation of Academic Council of State Higher Education Institution «National Mining University» (transaction № 2 dated 09.02.2015). Number of copies printed 300. Order No. ____ Passed for printing 10.03.2015. Sheet size 60x90 / 8. Presswork 15. Offset paper.
Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration KB # 7070 dated 18.03.2003
Founder and editor	State higher educational institution «National Mining University», Dnipropetrovs'k, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Donetsk
Address of editor and editorial office	19, K.Marks Ave., building 1, Dnipropetrovs'k, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: <a href="http://ev.nmu.org.ua">http://ev.nmu.org.ua</a>

## ЗМІСТ

Стор.

### ***ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ***

<b>Білоцерківець В. В.</b> Еволюційний поступ нової економіки: від традиційного суспільства до епохи індустріалізму .....	9
<b>Єрмошкіна О. В.</b> Соціальна відповідальність бізнесу та фінансове забезпечення розвитку регіонів: чи є конфлікт інтересів?.....	19
<b>Литвиненко Н. І.</b> Норма «правова поведінка» та соціально-економічний розвиток країни: крос культурний вимір.....	27
<b>Алсуф'єва О. О.</b> Механізм узгодження економічних інтересів суб'єктів національної економіки: рівні та засоби координації.....	34
<b>Піжук О. І.</b> Основні тенденції розвитку сфери послуг країн з трансформаційною економікою .....	44
<b>Осадча Н. В.</b> Вплив режимів регулювання митної політики на національне господарство країни.....	52
<b>Шабанов Д. І.</b> Еволюція корпоративних відносин у національній економіці України.....	60

### ***ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ***

<b>Драчук Ю. З.</b> Основи формування інституціонального забезпечення інноваційного розвитку вугільної галузі.....	71
<b>Нусінов В. Я., Буркова Л. А.</b> Особливості оцінки економічної ефективності впровадження заходів з подолання кризового стану на гірничо-збагачувальних комбінатах.....	82
<b>Темченко О. А., Тютюнник Ю. М.</b> Визначення ключових факторів розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу України.....	89
<b>Тимошенко Л. В., Крилова О. В.</b> Формування соціально-відповідального бізнес-середовища місто утворюючого підприємства в регіоні видобутку й переробки уранової сировини.....	97
<b>Самуся О. В.</b> Аналіз економічної цілесобразності применения теплонасосных технологий для горячего водоснабжения подземных горных предприятий.....	104
<b>Сердюк О. С.</b> Щодо ефективності інвестиційних проектів, реалізованих механізмами державно-приватного партнерства на вугільних підприємствах .....	110

## ***ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА***

<b>Довбня С. Б.</b> Методологія формування дворівневої системи управлінської діагностики підприємства.....	118
<b>Алексєєв І. В., Ільчук П. Г.</b> Узагальнююча модель прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства.....	124
<b>Фаїзова С. О.</b> Організаційне забезпечення стратегічного управління на підприємствах.....	133
<b>Лобов С. П.</b> Діагностика зрілості ІТ процесів на підприємстві та оцінка економічного ефекту від його підвищення.....	139
<b>Бондарчук О. М., Голобородько Б. Ю.</b> Моделювання показників ефективності діяльності підприємства в системі управління витратами.....	150

## ***ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА***

<b>Рекуненко І. І.</b> Визначення інформаційної ефективності фінансового ринку.....	157
---	-----

## ***ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ***

<b>Кривенко С. В.</b> Еколого-економічні особливості розвитку ресурсозбереження та вторинного ресурсовикористання в Україні.....	167
<b>Летуча О. В.</b> Теоретико-методологічні засади дослідження екологічної експансії....	174

## ***РЕЦЕНЗІЇ***

<b>Пилипенко А. Н.</b> Домохозйство в системі функціонування національної економіки.....	180
--	-----

## CONTENTS

Pages

### *ECONOMIC THEORY*

<b>Bilotserkivets V. V.</b> Evolutional advancement of new economy: from traditional society to industrialism age .....	9
<b>Yermoshkina O. V.</b> Social responsibility of business and financial maintenance of regional development: is there the conflict of interests? .....	19
<b>Lytvynenko N. I.</b> Norms of legal behavior and socio-economic development of the state: cross-cultural dimension .....	27
<b>Alsufieva O. O.</b> Mechanism of coordination of economic interests of subjects of national economy: levels and tools of coordination .....	34
<b>Pizhuk O. I.</b> Main trends of services sphere development in countries with transforming economies .....	44
<b>Osadcha N. V.</b> Influence of customs regulatory regime on the country's domestic economy.....	52
<b>Shabanov D. I.</b> Evolution of corporate relations in the national economy of Ukraine .....	60

### *INDUSTRIAL ECONOMICS*

<b>Drachuk Yu. Z.</b> Foundations for institutional support of innovative development of the coal industry .....	71
<b>Nusinov V. Ya., Burkova L. A.</b> Characteristic features of economic efficiency estimation of anti-crisis measures at ore mining and processing enterprises .....	82
<b>Temchenko O. A., Tyutyunyk Yu. M.</b> Definitions of key factors for sustainable development of mining and metallurgical complex of Ukraine .....	89
<b>Tymoshenko L. V., Krylova O. V.</b> Formation of socially responsible business environment for a city-forming enterprise in the uranium ore mining and processing region .....	97
<b>Samusya O. V.</b> Feasibility study of application of heat pump technology for hot water supply of underground mining enterprises .....	104
<b>Serdyuk O. S.</b> On the efficiency of investment projects realized by the mechanisms of public-private partnership in coal enterprises .....	110

### *ECONOMICS OF ENTERPRISE*

<b>Dovbnya S. B.</b> Methodology of formation of two-tier system of management diagnostics of an enterprise .....	118
---	-----

<b>Alekseev I. V., Ilchuk P. G.</b> Generalized model of decision-making for internationalization of enterprises .....	124
<b>Faizova S. O.</b> Organizational provision of strategic management at the enterprise .....	133
<b>Lobov S. P.</b> Diagnostic of maturity level of IT processes in the company and assessment of the economic effect of its increase .....	139
<b>Bondarchuk O. M., Holoborodko B. Yu.</b> Modeling of enterprise performance indicators in the cost management system .....	150
 <b><i>BRANCH AND BUSINESS FINANCE</i></b>	
<b>Rekunenko I. I.</b> Determination of the financial market information efficiency .....	157
 <b><i>ENVIRONMENTAL MANAGEMENT</i></b>	
<b>Kryvenko S. V.</b> Ecological and economic development features of resource saving and secondary resources using in Ukraine .....	167
<b>Letuchaya O. V.</b> Theoretical-methodological foundations of ecological expansion study ....	174
 <b><i>CRITICAL REVIEW</i></b>	
<b>Pylypenko A. N.</b> Home economics in the system of national economy performance .....	180



## ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПОСТУП НОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ВІД ТРАДИЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ДО ЕПОХИ ІНДУСТРІАЛІЗМУ

*В. В. Білоцерківець, д. е. н., доцент, Національна металургійна академія України,  
krumming@gmail.com*

У статті розглядаються проблеми становлення нової економіки в умовах домінування традиційного суспільства, розкриваються засади та фактори прискорення її еволюційного поступу в часи зрілого та пізнього середньовіччя. Показано особливості руху нової економіки в добу промислового перевороту та визначено специфічні риси її еволюції в координатах розвитку індустріального суспільства.

**Ключові слова:** нова економіка, традиційне суспільство, промисловий переворот, неологізм, індустріальне суспільство.

**Постановка проблеми.** Історія людства є історією вдалих та невдалих спроб досягти кращого, перетворити на ліпше навколишнє середовище або адаптуватись до нього. Рух вперед був рухом проб та помилок. Зміни, що відбувались, далеко не завжди сприяли покращенню буття людства в цілому. Втім, на похмурому тлі загальних невдач та розчарувань, окремі спроби мали своїм наслідком позитивні зміни, забезпечували зростання рівня комфортності життя людей. Такі переміни були незначними, виступали радше як майже нечутливі флуктуації, але вони були девіаціями – носіями прогресу, що змінювали на краще буття людей, формуючи острівці нового буття в океані традиційного. Бажання закріпити ці позитивні зміни, збільшити обсяг потенційно можливої додаткової корисності спонукали економічних суб'єктів до свідомих дій щодо посилення такої девіації, надання їй стрижневого статусу. На рівні благ невдалі варіації вибраковувалися як такі, що не збільшували корисність порівняно з базовим продуктом. Більш успішні варіації благ отримували визнання ринком і знаходили своє застосування в повсякденному користуванні, проходячи важке випробування практикою. Будучи новими порівняно з попередниками, базовими продуктами, вони виступали авангардом продуктового розвитку, генеруючи нову складову економіки, забезпечуючи її умовну декомпозицію на «стару» та «нову» частини. Розпочинався поступ нової економіки. Проте інтенсивність такого поступу,

його адекватність вимогам часу та специфіки локальних суспільств, в рамках яких він розгортався, позначені істотною диференціацією. В одних регіонах становлення та розвиток нової економіки відбувалися надзвичайно динамічно, для інших – був характерним досить млявий поступ, з чисельними прикладами регресу та деволуції. Не монотонним був рух нової економіки й у часі – на одні періоди припадав її стрімкий розквіт, інші ж позначені стагнацією, а, іноді, навіть згортанням нової економічної простору, інгресією старої економіки. Тож, цілком природними виглядають спроби докладного дослідження цих процесів, як передумови більш адекватного сприйняття особливостей сучасного зразка нової економіки, створення відповідних теоретичних основ ефективного прогнозування альтернативних варіантів її подальшого розвитку та недопущення можливості розгортання її руху за негативними сценаріями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність та важливість для сучасної економічної науки проблематики з'ясування історичних особливостей розвитку нової економіки засвідчує поява протягом останніх років значної кількості фундаментальних розробок, в значній мірі присвячених її розв'язанню. Це, зокрема, праці В. Артура [1,2], Д. Кларка [3,4], Е. Прескотта [5], Д. Хансена [5], В. Ростоу [6], К. Фрімена [7], Ф. Луки [7] та багатьох інших. Здійснені наукові розвідки, зокрема, розкрили роль інформаційної та технологіч-

ної складової у забезпеченні економічного розвитку в історичній перспективі, виявили роль демографічного фактору в визначенні траєкторій нової економічної технологічного поступу, стали методологічним підґрунтям дослідження довготривалої динаміки основних макроекономічних агрегатів.

Втім, широке коло проблем у цій області економічної науки ще й досі залишається недостатньо дослідженими, а теоретичні обґрунтування причин прискорення нової економічної поступу чи його загальмування та згортання в певні періоди історичного розвитку мають дискусійний характер. Наукова думка зосереджує свою увагу на сьогоденні нової економіки, а пошук історичних підвалин її становлення та розквіту так й лишається не завершеним.

**Формулювання мети статті.** Мета даної статті полягає у визначенні особливостей еволюції нової економіки в історичній перспективі, з'ясуванні причин прискорення та загальмування її поступу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нова економіка ніколи не була, не є та навряд чи буде колись у майбутньому однорідною. У її цілісності завжди можна виокремити субцілісності, що утворюють топологічно локалізовані острови з різним рівнем складності. За таким ракурсом нова економіка являє собою об'єднання великої кількості елементів із різним рівнем неоекономічності, що формують окремі кластери, зв'язок між якими не має обов'язкового характеру, оскільки нова економіка, як ризомна цілісність, атрибутивно передбачає можливість свого функціонування як розривної множини.

Поступова інкорпорація таких нової економічних кластерів до тіла старої економіки, реалізація в умовах конкретної спільноти закладеного адаптаційного потенціалу, наявність певних обмежень стосовно вільного пересування благ, тощо, встановлюють майже непереборні бар'єри щодо згладжування рангових розбіжностей між різними кластерами, виключаючи перспективу гомогенізації множини, зведення її до однорівневої. Відмінність конкретного змістовного наповнення цих кластерів окреслює специфіку їх подальшої еволюції, диктуючи її асинхронність. Тож розвиток нової економі-

ки є поліплановим і багаторівневим процесом, в якому різні локальні утворення рухаються за відмінними векторами, з різною швидкістю, прискорюючись чи загальмовуючи, опановуючи різні пласти неоекономічного буття.

Водночас, у добу зародження нової економіки в умовах домінування традиційного суспільства розірваність неоекономічної цілісності мала більш територіальний, аніж ранговий характер. Приблизно однакокий рівень розвитку продуктивних сил та зміст споживчих потреб були характерними для різних людських спільнот. Відмінності продуктів визначалися специфікою територіально-кліматичних умов, особливостями засвоєних технологічних практик. Дані сучасної археології щодо широкого розповсюдження продуктів, створених виробниками окремих спільнот, на величезні відстані вимагають дистанціюватися від тез щодо значущості ваги перешкод вільному рухові благ. А, отже, різниця між елементами відірваних один від одного кластерів мала в багатьох позірний характер і, за умови наростання розбіжностей, досить швидко послаблювалась шляхом інкорпорації інерідних нової економічних благ.

Така інкорпорація реалізовувалась за кількома напрямками. Частина необлаг засвоювалась лише консумаційно, вони тільки надходили до споживання місцевих економічних суб'єктів, які не мали можливості або бажання самостійно виготовляти подібні блага. Це може пояснюватися тим, що попит на подібні необлага був досить еластичними, відмінності їх споживчих властивостей від місцевих аналогів не були надто кардинальними. Отже споживачу було не важко замінити їх на місцеві субститути. З іншого боку, не виключається ймовірність менш еластичного попиту на необлага, виготовлення яких вимагало застосування унікальних технологій, відсутніх на інших територіях ресурсів, що робило неможливим опанування їх виробництва всіма. Ще одна група необлаг засвоювалась і консумаційно, і продукційно. Місцеве виробництво дозволяло зменшити трансакційні витрати, а, отже реалізація подібних проектів виглядала досить привабливою. Продукційне засвоєння необлаг відбувалось як шляхом мімізису,

так і на креативній основі. Перший спосіб був найпростішим для освоєння місцевими виробниками, але його застосування звичайно супроводжувалось певною редукцією необлаг, втратою ними частини споживчих властивостей. Другий же спосіб передбачав адаптацію таких благ до місцевих особливостей, їх метаморфозу відповідно до наявних виробничих ресурсів, специфіки споживчої культури. Ймовірним наслідком цього могло бути як покращання, так і погіршення консумаційних якостей з точки зору локальних споживачів, проте розбіжності з благом-зразком не дозволяли трактувати такі продукти інакше, як девіантні. Лише з часом, застосування місцевого творчого потенціалу могло забезпечити таке наростання відмінностей від зразка, аби локальна варіація блага отримала статус нового самостійного елемента нової економіки. До того часу базове благо такий статус вже втратило б.

Проте тотального рангового вирівнювання територіально локалізованих кластерів нової економіки все ж не відбувалось, хоч тенденція до нівелювання відмінностей між ними спостерігалась. Наявні лаги в розвитку продуктивних сил різних суспільств, специфіка споживчих наборів консумаційних акторів, обумовлена географічними, кліматичними, культурними імперативами, виконуючи функцію мембран між операційно замкненими субцілісностями, ставали на заваді набуття цими субцілісностями однопорядковості, розчиненню їх в однорідній за складністю елементів суспензії неоекономічного. Втім, територіальні, а, в першу чергу, рангові розбіжності протягом тисячоліть не набували рис тотальності. Топологічно неоекономічний ландшафт представляв собою досить пласку рівнину з окремими пагорбами субцілісностей вищого рангу (рис. 1), міграція яких відбувалась в настільки обмеженому просторі, що набувала ознак аберацій.

Здавалося, що такий стан речей залишиться назавжди, нова економіка охоплюватиме лише незначну частину господарського життя, представляючи собою малорухливу цілісність в майже застиглому просторі навколишнього середовища.

Проте початок занепаду традиційного суспільства у XIV ст. виявив оманливість

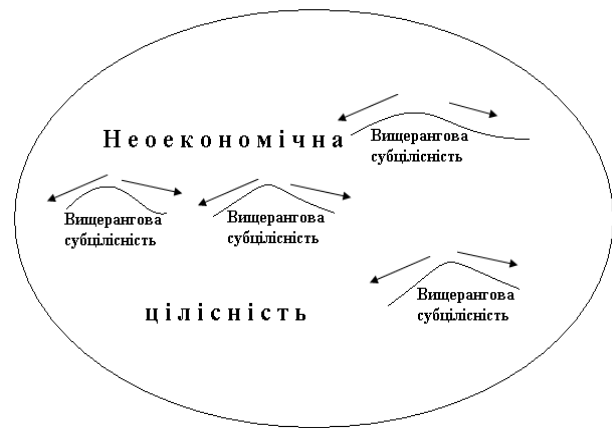


Рис. 1. Ноекономічний ландшафт доби домінування традиційного суспільства

подібних уявлень. Відмінності між територіально локалізованими кластерами неоекономічного почали наростати з швидкістю, яку була вже не в змозі компенсувати тенденція до їх поступового згладжування. Прискорений розвиток нової економіки, генерація все нових необлаг в окремих регіонах не супроводжувались аналогічними процесами в інших. Стабільність у співвідношенні між старим і новим порушувалась, і цього разу вже не як виняток, а як провісник наближення доби перманентної мінливості. Розпочинаються метаморфози світового неоекономічного ландшафту.

З одного боку, щільність неоекономічного стає більш нерівномірною, зростаючи в одних локусах та залишаючись сталою в інших. Економічні актори, розташовані в перших, все частіше роблять вибір на користь споживання незвичних нових благ, появу яких на ринку забезпечує місцевий розвиток продуктивних сил. З іншого боку, змінюється не тільки щільність неоекономічного, перетворюється сама її конфігурація, окремі кластери нової економіки починають розвиватися випереджувальними темпами. Відбувається піднесення відповідних субцілісностей неоекономічного, з досягненням не просто рангової диференціації рівних, а й з якісною трансформацією ландшафту нової економіки (рис. 2), появою утворень із порядково відмінними рангами.

Нівелювати розбіжності між кластерами нової економіки стає все складніше. Швидко прогресуючі кластери, маючи попередньо вже створену неоекономічну базу, знаходились у кращих стартових умовах

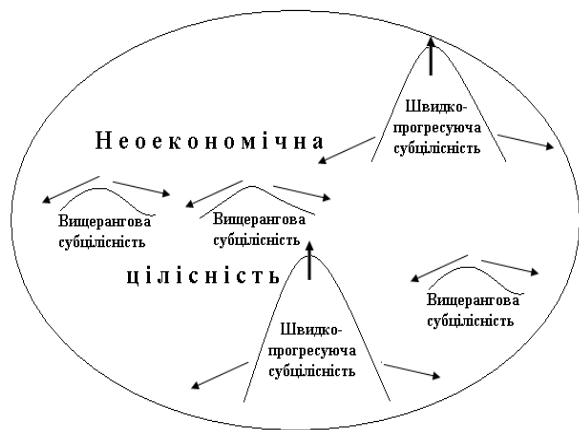


Рис. 2. Новоекономічний ландшафт доби початку занепаду традиційного суспільства

в неоекономічному поступі. Тож кластерам нової економіки, зануреним у суцільне навколишнє середовище традиційного, було важко розвиватись так швидко, аби, наздоганяючи, зрівняти ці відмінності. Проте це означає стале закріплення за окремими кластерами статусу лідерів. Лідери неоекономічного поступу Середньовіччя в цю епоху поступово втрачають подібний статус. Аналогічні процеси відбулися стосовно і староекономічного, але із значним лагом. Так, Китай, один з економічних і неоекономічних провідників у ранньому середньовіччі, почавши втрачати лідируючі позиції в новій економіці з XIV ст. та ставши неоекономічним аутсайдером ще в часи Ренесансу, позбавився аналогічних позицій в економічній царині лише у середині XIX століття [8, с. 62–63].

Зрозуміло, що і традиційне суспільство, й традиційна економіка були приречені на трансформацію. Кількісні зміни в них наростали і вони мали призвести до формування якісно відмінної економічної матерії. Не викликає подиву й зафіксована нами тенденція прискорення з часом подібних процесів. Чисельність економічних акторів поступово зростала, а, отже, зростала абсолютна кількість акторів – генераторів нового. Певна частина з них, як ґрунтовно доводять Д. Лал та П. Уайброу [8, с.21], апріорі відчувала невгасиму консумаційну жагу, брак нових благ, якими можна було б задовольнити нові, ще не чітко виражені, але вже усвідомлені потреби. Такі актори-натхненники, виступаючи детекторами нових потреб, пред'являли попит на неіснуючі

блага, на блага, які ще потрібно було створити в майбутньому.

Отже, саме вони надихали інших акторів, акторів-продуцентів на реалізацію зазначених прагнень, регламентуючи змістовну специфіку бажаних продуктів. Актори-продуценти, так звані, за термінологією У. Ростоу, «заповзятливі люди» [6], відчуваючи існування подібного неявного попиту в поточний період чи передчуваючи його появу найближчим часом, забезпечували втілення в реальності таких бажань, створюючи відповідні необлага. Збільшення кількості акторів-генераторів детермінувало зростання кількості вироблених неідентичних благ. Безумовно, рівень конгруентності виробничої інтерпретації продуцентами омріяних акторами-натхненниками благ не завжди був достатньо високим. Виведення таких продуктів на ринок часом завершувалось фіаско. Проте, оскільки кількість «заповзятливих людей» зростала, а спроби задовольнити імпліцитні потреби були досить численними, то частина з них виявлялась відносно вдалимими, забезпечуючи появу нових продуктів, що користувалися попитом на ринку. Співпраця між продуцентами і натхненниками мала неявний, опосередкований характер, координація дій відбувалась шляхом багатьох ітерацій за наявності численних варіацій девіантних, часом тупикових, траєкторій руху. Втім, незважаючи на складність сприйняття нових бажань споживачів, їх ізоморфізацію під час імпліцитної трансляції за умов відсутності у реципієнтів достатньо чутливих рецепторів, активізація такої співпраці прискорювала еволюційний процес, сприяючи розвитку нової економіки.

Кардинальні зміни охопили не все традиційне суспільство, а лише його окремі регіональні локалізації. При цьому ці локалізації не були лідерами за кількістю економічних акторів, а, отже, мали менший потенціал генерації нового. Ще більш парадоксальною виглядає подібна ситуація, якщо звернути увагу на порівняльну динаміку чисельності населення за регіонами світу. Дійсно, локалізації розташування майбутніх провідних осередків неоекономічного понесли в зазначений період надзвичайно суттєві втрати в чисельності населення, Захід у ці часи, за словами К. Ясперса, «так глибоко

занурювався в безодню свого буття, що загибель його могла здаватися неминучою» [9, с.95]. Такі події мали б ще сильніше послабити наявний генераційний потенціал, зробивши розвиток нової економіки в даних регіонах за випереджальним сценарієм вкрай маловірогідним. Зменшення кількості акторів повинно було б мати своїм наслідком подальшу периферизацію постраждалих локалізацій. Втім, цього, насправді, не відбулося. Останнє начебто мало б вказувати на дещо сумнівний характер висновків із попередньо наведеної аргументації. Але подібна сумнівність є ілюзорною.

На нашу думку, саме різке, від третини до половини в різних країнах, скорочення внаслідок пандемії чуми чисельності економічних акторів в окремих країнах Західної Європи стало «переломним моментом європейської історії» [10, с. 33–34] та найважливішим фактором, що забезпечив прискорення зростання нової економіки аж до радикальної зміни відповідного ландшафту, переобрання іншолокалізованими кластерами ролі провідників нової економіки. Насправді, надзвичайно стрімка метаморфоза геометрії кривої виробничих можливостей, перехід від тривало стабільних її форм до форм нових, що були неочікувано та нерівномірно деформованими за численними вимірами, мали призвести до появи значних дисбалансів. Такі дисбаланси з'явилися, одвічний розрив між потребами та рівнем розвитку продуктивних сил за одними напрямками став ще більш явним, а за іншими, навпаки, дещо згладився, оскільки скорочення кількості акторів-продуцентів за різними видами діяльності відбувалось не рівномірно. Аналогічною була ситуація і зі зменшенням кількості акторів-реципієнтів створених благ. Зрозуміло, що такі розриви існували завжди, передбачаючи згладжування, як потенцію, проте в період пандемії та постпандемічні часи таке неспівпадіння набуло ознак екстремальності. Екстремальний рівень дисбалансів між потребами та виробничими можливостями ставив нагальним завданням пошук шляхів послаблення подібних розривів. Ресурсний голод, брак робочої сили виключав спосіб розв'язання цієї проблеми екстенсивним шляхом [4, 5]. В умовах демографічного виклику необхідні

були нові, відсутні в наявному арсеналі, методи, які б дозволили задовольнити споживчі потреби за рахунок власних, тимчасово значно зменшених, ресурсів.

Поступове зростання населення в наступні десятиліття, хоч і не змогло повністю компенсувати понесені під час пандемії демографічні втрати (це відбулося лише близько 1600 р. [11, с.41]), але дещо пригасило контрастні відмінності між виробничими можливостями та потребами. Як наслідок – нагальність швидкого розвитку мануфактурного виробництва послабшала. Численні ж потужні соціальні конфлікти, на кшталт Жакерії чи повстання Уота Тайлера, які, насамперед, були безпосередньо спрямовані на фізичну ліквідацію мануфактур та виробників необлаг, сприяли втраті привабливості для економічних суб'єктів статусу акторів-продуцентів таких благ. Статистичні дослідження показують, що, наприклад, в Англії після зростання у 1310–1450 рр. продуктивності праці у 2,3 рази протягом 1450–1600 рр. відбулось її двохкратне скорочення у супроводі з випереджаючим падінням ставок заробітної плати [3]. Проте контркорекція вектора господарського розвитку мала тимчасовий характер, зупинити надовго прогресивні зміни виявилось неможливим. Гальмування науково-технічного прогресу після яскравого спалаху мануфактурного розвитку в постпандемічний період не могло відбуватися надто довго, воно могло переважувати лише «в окремих галузях промисловості, в окремих країнах, на визначених проміжках часу», але людство було вже вакциноване від повернення до зашкарубної незмінності «темних віків». Отже, традиційне суспільство було приречене на поступовий, але невідворотний занепад, фундаментальні засади подальшого прискореного висхідного руху нової економіки були створені, а шлях до набуття нею домінуючих позицій у господарському житті в майбутньому став відкритим.

Латентна еволюція нової економіки протягом 100–150 років контркорекції завершилась з відкриттям нових ринків збуту внаслідок Великих географічних відкриттів. Дійсно, як зазначає К. Ясперс, «близько 1400 років життя Європи, Індії та Китаю протікали на одному рівні цивілізації. Між

іншим, те, що відбулося після XV ст., великі географічні відкриття європейців та їх вплив на інші народи змушує нас поставити питання, які причини викликали новизну та своєрідність у Європі або на Заході», чому «відбувся той єдиний, значний суттєвий для всього світу прорив... великий прорив» [9, с.95]. На нашу думку, саме різке посилення дисбалансів між потребами та виробничими можливостями обумовило перехід еволюції нової економіки до відкритої фази, що знайшло відображення в ренесансі мануфактурного виробництва.

У ті часи особливо чітко проявляється багаторівневність та поліплановість нової економіки. Створені в Європі технологічно нові, але з консумаційного погляду належні до старої економіки блага, експортувались у нові колонії й напівколонії, та дифундуючи до їх економік, отримували там статус вже новоекономічних благ. Аналогічні процеси відбувались і в зворотному напрямку. Ринки європейських країн насичувались незаними раніш товарами, які були цілком узвичаєними на теренах Нового світу. Взаємна дифузія староекономічної та новоекономічної множин інтенсифікувалась, забезпечивши, за умов порядкових відмінностей між цими множинами на користь староекономічної, вибухове зростання ареалу нової економіки, що рекрутувала численні елементи старої економіки, інкорпорувавши їх до свого складу.

Хвиля суспільних перетворень в Європі, спровокована посиленням нової економіки, зростанням її порівняльної ваги відносно старої, розтягнулась на століття. При цьому, в першу чергу, найсильніше вразивши країни, національні економіки яких найактивніше наповнювались неоекономічними елементами, не маючи можливості пригасити їх оновлюючо-деструктивний вплив на староекономічну множину шляхом масової трансплантації найбільш активних споживачів необлаг, їх акторів-натхненників до локалізацій, де такі блага для загалу споживачів вже не мали статусу нових. Статистичні дані (табл. 1) та хронологічна послідовність відбуття буржуазних революцій у Нідерландах, Англії, Франції, що чітко корелює з часовою черговістю неоекономічної інвазії, та значне запізнення розгортання аналогічних подій в

Іспанії та Португалії [1, 2] неоднозначно свідчать на користь даної тези.

Таблиця 1  
Динаміка населення окремих країн у XV–XIX ст. (в млн. люд.)

Країна	1480	1580	1680	1780	1880
Велика Британія	3,7	4,6	5,5	9,6	35,0
Іспанія	8,8	8,2	9,2	10,0	16,3
Франція	12,6	14,3	18,8	25,1	37,4
Сполучені Штати Америки	–	–	0,2	3,1	50,2

Джерело: [12, с.132]

Соціальні пертурбації, в більшій мірі, у провідних європейських країнах і, в меншій мірі, на теренах Нового світу покладали край періоду невизначеності стосовно подальшої долі нової економіки. Стала очевидною втрата традиційною економікою прерогативи на домінантність, і, хоч фактично вона не втратила подібної позиції, проте перспективи нового в змаганні зі старим значно зросли. Одночасно занепад традиційного суспільства послабив силу забобонів щодо нового, зменшив острах знайомства з невідомим, споживання не знаних досі благ, опанування незвичних технологій виробництва. Але, одночасно прискорився й процес втрати необлагами свого статусу. Нещодавно нове й недосяжне для більшості споживачів благо завдяки стрімкому розповсюдженню нових технологій, поетапній модернізації виробництва за короткий відрізок часу стає звичайним і досяжним кожному. Так, К. Маркс стає практично очевидцем відбуття цього процесу: «в 1820 р. перші сталеві пир'я вироблялись ремеслом за 7 ф. ст. 4 шилл., за 12 дюжин, мануфактура виготовляла їх в 1830 р. за 8 шилл., а фабрики у теперішній час (1861 р.) надають їх гуртом торговцям за 2–6 пенсів» [13, с.471]. Отже, подібні пертурбації, маючи похідний характер, забезпечили формування передумов швидкого розвитку продуктивних сил у подальшому та реалізації відповідних змін у виробничих відносинах.

Реалізація можливостей, що відкрились перед новою економікою в період промислового перевороту, призвела до ще більшої диференціації неоекономічних субцілісностей. Домінанта окремих топологіч-

них локалізацій набула настільки незаперечного характеру, що новоекономічний ландшафт кардинально змінився (рис. 3). Притаманна йому неоднорідність, рангова гетерогенність субцілісностей поступово посилювалась й отримала у своєму розвитку ознак поліцентричності ще в часи занепаду традиційного суспільства.

Подальша деградація останнього на окремих територіях, посилення ролі та потужності нової економіки у відповідних економічних локалізаціях, стрімкий ранговий прогрес одних субцілісностей при спокій інших обумовили формування пучка домінантних субцілісностей. Вони розташувались на вістрі конусу нижчих за рангом, але прогресуючих згущень неоекономічного. Інші ж, порівняно відсталі субцілісності нової економіки, утворювали периферію неоекономічної цілісності.



Рис. 3. Новоекономічний ландшафт доби промислового перевороту та індустріалізації

Епоха промислового перевороту, наступної індустріалізації національних економік були часом появи нових можливостей, генерування все нових благ, розробки і реалізації нових технологій. Різко змінювалась структура зайнятості, робоча сила переміщувалась із галузей, де ймовірність створення нових благ зменшувалась, в галузі перспективні з точки зору неоекономічного поступу. Табл. 2. відображає подібні структурні зміни у зайнятості робочої сили в економіці Великої Британії в агрегованому вигляді, надаючи безперечні свідчення щодо відбуття неоекономічних перетворень. Втім,

двократне скорочення частки робочої сили, зосередженої в сільському господарстві, доводить існування неоекономічних трансформацій і в цій виразно традиційній галузі, ілюструючи ризомний характер поширення нової економіки в тілі національної.

Таблиця 2

Динаміка питомої ваги робочої сили, зайнятої у промисловому виробництві у Великій Британії, %

Рік	1700	1760	1840
Питома вага робочої сили, зайнятої у промисловості	18,5	23,8	47,3
Питома вага робочої сили, зайнятої у сільському господарстві	61,2	52,8	28,6

Джерело: [7, с.47]

Зауважимо, що епоха промислового перевороту принесла з собою радикальні зміни в структурі міграції неоекономічних елементів. Зрозуміло, що при розгляді руху необлаг між територіальними локалізаціями їх скупчень особливих перемін зафіксувати не вдасться. Національні економіки, регіони чи навіть окремі підприємства виступали, як місця зосередження акторів-продуцентів певних необлаг, спрямовуючи виготовлену продукцію ззовні, в зони меншої концентрації даних необлаг, в яких розташовувались їх споживачі. Так протягом 1500–1700 рр. при збільшенні загального обсягу зовнішньої торгівлі провідних в неоекономічному аспекті країн Північно-Західної Європи у 3–5 разів, обсяг торгівлі з країнами Сходу та Півдня збільшився у понад 15 разів. Саме там з'явилися нові ємні ринки для реалізації європейської промислової продукції. Ще більш цей процес прискорився у XVIII–XIX ст. Час від часу зони потужної генерації таких благ змінювались [9, с.78], вектори руху їх потоків коригувались, але подібні пертурбації мають сприйматися, як належні. Отже, в цьому ракурсі промисловий переворот не приніс значних перемін, спостерігалась лише інтенсифікація потоків необлаг, зростання їх асортименту та тривале закріплення статусу потужних генераторів за дописи нечисленними локалізаціями.

Проте значні перетворення демонстру-

вали самі локалізації-генераторів необлаг. Довгі часи розподіл ймовірностей появи необлаг за галузями мав майже пуасоновський характер. Цілком природно, певні відмінності за локалізаціями існували, але це було пов'язано з особливостями суспільного поділу праці між національними економіками, регіонами тощо. Зі значно більшою вірогідністю нові блага з'являлися саме в галузях їх спеціалізації, там, де велика кількість економічних суб'єктів концентрувала свої зусилля на створенні нового. Але це означало лише тривалу своєрідність розподілу виробництва необлаг за галузями, характерну для конкретної локалізації нової економіки.

З відбуттям промислового перевороту ситуація змінилась. Майже рівне розпорощення анклавів нового за галузями економіки відійшло в минуле. Анклави нової економіки утворюють скупчення лише в окремих з них, відносна ж щільність нового за іншими – скорочується. Неоекономічна диференціація галузей, зовнішньо необумовлена внутрішня гетерогенізація просторових локалізацій нової економіки стають одними з наріжних рис нового етапу її розвитку.

При цьому, зосередження скупчень анклавів неоекономічного саме за певними галузями мало та має й нині зовсім не постійний характер. Ці кластери є досить не-

тривкими, характеризуючись досить високою мобільністю, провідні коаліції та навіть альянси неоекономічних ризосом час від часу змінюють своє базування, з'являючись саме в галузях високої концентрації акторів-генераторів нового. Посилення та прискорення подібної внутрішньої міграції стає запорукою появи можливості потужної акумуляції неоекономічних ризосом за окремими напрямками, а, отже, й формування зародків нових галузей. Галузей, які на певний час набувають статусу неоекономічних, оскільки новоекономічне в них домінує. Зрозуміло, що досить швидко вони позбувались такого статусу, в неоекономічному загальному швидко формувались каверни староекономічного, розповсюджуючись та поглинаючи новоекономічні елементи, вони забезпечували нарощування в галузі питомої ваги старої економіки, витискували нову економіку на другий план, перетворюючи першопочатковий масив неоекономічного в скупчення анклавів.

Історія надає численні приклади подібної послідовності етапів еволюції нової економіки в ракурсі окремих галузей. Так, табл. 3, на прикладі Італії, надає в опосередкованій формі свідчення щодо становлення таких галузей-концентрацій неоекономічного на тлі динаміки галузей-концентрацій староекономічного.

Таблиця 3

Динаміка виробництва основних видів продукції в Італії

Вид продукції	1919 р.	1929 р.	1938 р.	1948 р.	1958 р.	1963 р.	1969 р.
Вугілля, млн. т.	1,1	1,0	2,6	1,8	-	1,9	2,2
Сіль, млн. т.	0,7	2,1	2,3	2,1	6,3	10,2	16,4
Електроенергія, млрд. кв.ч.	4,0	10,4	15,1	22,7	45,5	71,3	107,9
Пластмаси, тис. т.	-	-	-	-	182	661	1502,5
Автомобілі, тис. од.	-	-	69	59	175	996	1596
Холодильники, млн. од.	-	-	-	-	-	-	5,8
Пральні машини, млн. од.	-	-	-	-	-	-	2,7
Пшениця, млн. т.	4,5	6,7	8,2	6,2	9,8	8,1	9,5
Цитрусові, млн. т.	0,8	0,9	0,8	0,7	1,0	1,5	2,5

Джерело: [14]

У середині ХХ ст. у даній територіальній локалізації у виробничому розрізі про неоекономічні ознаки отримує галузь з випуску автомобілів – все більша кількість споживачів виявляє бажання скористатись її продукцією, відмовляючись від субститутів, що стають надбанням вже старої економіки. Стрімке зростання обсягів випуску автомобілів – з 1938 р. по 1969 р. в 23,13 рази, в

той час, як виробництво таких узвичаєних благ, як пшениця та цитрусові, за той же період збільшилось лише на 16% та 213% відповідно, відображає даний процес. Втім, у 60–70-х рр. автомобілі теж стають узвичаєним товаром, що обумовлює послаблення їх неоекономічного характеру. Але втративши провідні позиції в одній галузі, нова економіка отримує такі позиції в іншій чи за ра-



хунок її самостійного створення, чи шляхом її відродження на якісно новому рівні. Так, зародження нових концентрацій нової економіки на поверховому рівні віддзеркалює динаміка виробництва пральних машин, холодильників, пластмас. Насправді, зосередження новоекономічного в цих виробництвах розпочалось набагато раніше, але отримало настільки явний прояв лише через 20–30 років [14, с. 315–318].

Необхідно зазначити, що отримання анклавів нової економіки панівного положення в певних технологічних сукупностях завжди відбувається із значним часовим лагом. І висновки адекватні умовам старої економіки не завжди є вірними для нової. Так, у контексті гіпотези існування технологічних укладів слід припустити набуття кластерами неоекономічних анклавів провідного стану одночасно за кількома галузями національної економіки, щоправда з певним випереджаючим лагом стосовно домінуючого технологічного укладу. Проте подібної синхронності в реальності не спостерігається. В одних галузях нова економіка досягала максимальної питомої ваги ще задовго до набуття технологічним укладом, що з ними асоціюється, домінантного положення (як, наприклад, у виробництві сталі в часи превалювання третього технологічного укладу), а в інших набувала подібного стану без будь-якого лагу (як, наприклад, в електротехнічному машинобудуванні).

З іншого боку, перенесення центру уваги з ядра технологічного укладу на ядро нового, ще несформованого укладу, не слід ототожнювати з зосередженням її на новій економіці в цілому. Це буде концентрацією уваги на потенційних центрах майбутньої експансії неоекономічного, ймовірних зародках галузей тимчасової домінанти нового, а, отже, надасть можливість більш глибоко пізнати специфіку еволюції нової економіки в умовах становлення суспільства.

**Висновки.** Становлення нової економіки розпочалось ще в часи доіндустріалізму, в умовах домінування традиційного суспільства. Проте в ту епоху чільні позиції належали традиційній старій економіці, а нова економіка відіграла другу роль, залишаючись на периферії економічного життя. Демографічна криза XIV ст. стала вихід-

ним пунктом прискорення розвитку нової економіки часи, набуття нею експліцитного характеру та наростання диспропорцій у новоекономічному ландшафті світової економіки. Промисловий переворот та подальша індустріалізація визначили отримання окремими топологічними локалізаціями нової економіки безперечно домінантного положення та кардинальну зміну всього новоекономічного ландшафту.

### Література

1. Arthur W. B. Completing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events / W. B. Arthur // *The Economic Journal*. – 1989. – V. 99. – N. 394. – P. 116–131.
2. Arthur W. B. Self-Reinforcing Mechanisms in Economics / W. B. Arthur / *The Economy as an Evolving Complex Systems*; eds. P. W. Anderson, K. J. Arrow, D. Pines. – New Mexico : Addison-Wesley Publishing Company, 1988. – P. 9–28.
3. Clark G. Genetically Capitalist? The Malthusian Era, Institutions and the Formation of Modern Preferences [Електронний ресурс] / G. Clark – Режим доступу: [www/URL:http://econ.ucdavi.edu/faculty/gclark/papers/capitalism\\_genes.pdf](http://econ.ucdavi.edu/faculty/gclark/papers/capitalism_genes.pdf). – 27.10.14. – Загол. з екрана.
4. Clark G. The Macroeconomic Aggregates for England, 1209–2008 [Електронний ресурс] / G. Clark – Режим доступу: [www/URL:http://econ.ucdavi.edu/faculty/gclark/papers/Macroagg2009.pdf](http://econ.ucdavi.edu/faculty/gclark/papers/Macroagg2009.pdf). – 12.09.14. – Загол. з екрана.
5. Hansen G.D. Malthus to Solow / G. D. Hansen, E. P. Prescott. – Cambridge : National Bureau of economic research. – 1998. – 26 p.
6. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto: 3-rd ed. / W. W. Rostow. – Cambridge : Cambridge University Press, 1991. – 320 p.
7. Фримен К. Як час спливає: Від епохи промислових революцій до інформаційної революції / К. Фримен, Ф. Лука – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 510 с.
8. Лал Д. Возвращение «невидимой руки»: Актуальность классического либерализма в XXI веке / Д. Лал. – М. : Новое издательство, 2009. – 426 с.
9. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс. – М. : Республика, 1994. – 527 с.
10. Ле Гофф Ж. Средневековый мир воображаемого / Ж. Ле Гофф. – М. : Изд. группа «Прогресс», 2001. – 440 с.
11. Селищев А. С. Китайская экономика в XXI веке / А. С. Селищев, Н. А. Селищев. – СПб : Питер, 2004. – 240 с.
12. Миронов Б. Н. История в цифрах: Математика в исторических исследованиях / Б. Н. Миронов. – М. : Наука, 1991. – 168 с.
13. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Госполитиздат, 1960. – Т.23. – 907 с.

14. История Италии / под ред.  
С. И. Дорофеева, В. Е. Невлера, Б. Р. Лопухова,  
Г. С. Филатова. – М. : Наука, 1971. – Т. 3. – 544 с.

ЭВОЛЮЦИОННОЕ ДВИЖЕНИЕ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ:  
ОТ ТРАДИЦИОННОГО ОБЩЕСТВА ДО ЭПОХИ ИНДУСТРИАЛИЗМА

*В. В. Белоцерковец, д. э. н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины*

В статье рассматриваются проблемы становления новой экономики в условиях доминирования традиционного общества, раскрываются основы и факторы ускорения ее эволюционного прогресса во времена зрелого и позднего средневековья. Показаны особенности развития новой экономики в эпоху промышленного переворота и определены специфические черты ее эволюции в координатах развития индустриального общества.

**Ключевые слова:** новая экономика, традиционное общество, промышленный переворот, необлагоденствование, индустриальное общество.

EVOLUTIONAL ADVANCEMENT OF NEW ECONOMY:  
FROM TRADITIONAL SOCIETY TO INDUSTRIALISM AGE

*V. V. Bilotserkivets, D.E., Ass. Prof., National Metallurgical Academy of Ukraine*

The problems of becoming of new economy in the conditions of prevailing of traditional society are discussed, principles and factors of acceleration of evolutionary advancement in the days of middle and late middle ages are revealed. The characteristic features of development of new economy are shown in time of industrial revolution and the specific lines of its evolution are determined in the coordinates of development of industrial society.

**Keywords:** new economy, traditional society, industrial revolution, neoblessing, industrial society.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Тарасевичем В. М. Надійшла до редакції 23.01.2015 р.*

**СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ЧИ Є КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ?**

*О. В. Єрмошкіна, д. е. н., доцент,  
ДВНЗ «Національний гірничий університет», eev@ua.fm*

Досліджено основні тенденції економічного та соціального розвитку регіонів України. Виявлено базові диспропорції в інтересах бізнесу та місцевих громад, які призводять до підвищення рівня соціальної напруги, з одного боку, та обмеження можливостей щодо розвитку бізнесу у регіонах, з іншого. Запропоновано напрями зближення інтересів бізнесу й місцевих громад та підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу.

**Ключові слова:** розвиток, інтереси, місцева громада, диспропорція, соціальна відповідальність, активний реципієнт.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкових відносин в Україні та процеси розподілу раніш суспільного майна між приватними власниками в умовах відсутності сформованої та ефективно функціонуючої ринкової та інституційної інфраструктури суттєво загострили конфлікт інтересів між окремими економічними суб'єктами - учасниками трудових та соціальних відносин.

Практична відсутність традицій ведення відповідального та соціально орієнтованого бізнесу як на початку становлення ринкових відносин, так й на тепер призвела до практично феодального способу ведення бізнесу, який відобразився у практично найнижчій на Європейському просторі заробітній платі, відсутності соціальних гарантій працівникам специфічних категорій, тощо.

Не дивлячись на впровадження міжнародних стандартів, які регулюють взаємовідносини бізнесу з іншими сторонами: держава, місцеві спільноти, працівники, серед який установчим є Глобальний контракт ООН [1], слід зазначити, що навіть в межах окремого підприємства або холдингової групи ці вимоги носять здебільшого декларативний характер. Про що вже можна казати на рівні місцевих громад та держави.

Особливої актуальності питання дотримання принципів соціальної відповідальності набувають в умовах проведення антитерористичної операції, коли як на окремі підприємства, місцеві громади, так і на державу в цілому лягає тягар відповідальності за долю вимушених переселенців, працівників, що втрачають роботу внаслідок руйнування та захоплення підприємств, знищення соціаль-

ної, транспортної, фінансової та іншої інфраструктури.

Відсутність ефективних важелів впливу, у т.ч. фінансових, на економічних суб'єктів щодо забезпечення не тільки власного розвитку, а й суспільного є очевидною. Потребують суттєвого доопрацювання практичні шляхи фінансового стимулювання економічних суб'єктів до створення та реалізації соціальних програм як на рівні окремих підприємств, так і регіонів в цілому. Соціальна відповідальність бізнесу особливо в умовах становлення ринкових інститутів та розвитку інституціональної структури не може спиратись лише на ініціативу власників бізнесу [2], тобто соціальна відповідальність є вимушеним кроком, який обумовлюється впливом держави та місцевої громади.

На жаль, сьогодні проекти спрямовані на створення соціально відповідального бізнесу доволі часто стає прикриттям для отримання як прихованих, так й прямих пільг та прибутків бізнесу. В цих умовах питання полягає в узгодженні інтересів бізнесу та зовнішніх стейкхолдерів щодо реалізації програм соціального та екологічного спрямування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** свідчить, що проблематиці пошуку фінансових та адміністративних важелів формування соціально відповідального суспільства приділяється значна увага як з боку науковців, так і міжнародних організацій.

Найбільш вагомий внесок у розвиток теорії корпоративної соціальної відповідальності внесли такі закордонні та вітчизняні вчені як М. Фрідман [2], Ф. Котлер [3], Л. Довгань [4], міжнародні експертні групи

[5], Н. Кричевський [6], І. Малік [7], Л. Юзик [8], вітчизняні експертні наукові групи [9–11], А. Зінченко [13], та ін., які досліджували як окремі аспекти побудови соціально відповідального бізнесу, так і розвивали концепцію соціальної відповідальності в цілому.

Особливо слід відмітити праці [3, 4], в яких розглядаються питання соціальної відповідальності з позицій користі для бізнесу, формування передумов створення програм соціального спрямування. Серед таких передумов слід виділити, зокрема, забезпечення сприятливих умов ведення бізнесу; покращення іміджу та репутації компаній.

Деякі спроби щодо обґрунтування саме економічних вигод розвитку соціальної відповідальності бізнесу викладено у роботах аналітичної групи ООН з Глобального контракту [5–8], які через похідні показники намагаються оцінити економічну доцільність впровадження соціальних програм.

Однак, серед основних проблем у розвитку соціально відповідального бізнесу слід виділити такі:

- правовий нігілізм і деформація правової свідомості економічних суб'єктів та учасників трудових відносин;
- нерівномірне врахування інтересів зацікавлених сторін, які залучені до процесу побудови соціально відповідального суспільства [9].

В умовах децентралізації відносин між центральними органами влади та місцевими громадами, прагнення до загальноєвропейських стандартів життя ключовим питанням розбудови сучасного суспільства, невід'ємною складовою якого є бізнес, місцеві громади, органи місцевої та центральної влади, є досягнення оптимального балансу інтересів між учасниками суспільного процесу.

**Формулювання мети статті.** Відповідно метою дослідження є виявлення диспропорції у формуванні інтересів бізнесу та місцевих громад на основі встановлення тенденції економічного та соціального розвитку регіонів України, що є основою для вибору напрямів зближення інтересів бізнесу й місцевих громад, підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасному діловому світі соціально відповідальна діяльність бізнесу є загально-

прийнятим правилом. Більш того, соціальна відповідальність економічних суб'єктів повинна розглядатись як фактор модернізації економіки, і відповідність цим правилам є свого роду перепусткою для компаній до світового ринку.

Необхідно підкреслити, що соціальна відповідальність є одним з найбільш важливих питань сьогоденного глобального розвитку. Багато факторів обумовлюють процес створення соціально відповідального суспільства, і в цьому випадку, один з найбільш важливих моментів забезпечення комплексного підходу до вирішення проблеми.

Глобальний контракт ООН [1], який є законодавчою основою для побудови соціально відповідального бізнесу та охоплює чотири ключових напрями (права людини, трудові відносини, навколишнє середовище, боротьба з корупцією) дозволяє встановити саме ті фактори, які й дозволять сформулювати відповідний соціальний, економічний та інвестиційний клімат у державі та регіоні.

Соціальна відповідальність в Україні розглядається як прийняття суб'єктом на себе відповідальності за вплив рішень і дій на суспільство та навколишнє середовище з урахуванням інтересів та очікувань зацікавлених сторін за такими аспектами: організаційне управління, права людини, трудові відносини, етична операційна діяльність, захист навколишнього середовища, захист прав споживачів, розвиток місцевих громад і співпраця з ними [9].

В Україні існує як підвищена соціальна напруга, так і поступове погіршення і без того критичного стану навколишнього середовища [10], що відбувається на тлі часткової окупації країни, наявності замороженого конфлікту в Криму та на Донбасі. Слід підкреслити, що саме ці регіони в усі часи незалежності відрізнялись найнижчим рівнем соціальної відповідальності як бізнесу, так й місцевих органів влади.

Слід зазначити, що Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька, Полтавська, Харківська, Київська області, які у 2012–2013 рр. забезпечували у сукупності більше 74 % усього промислового виробництва в Україні, генерують біля 70% усіх шкідливих викидів у навколишнє середовище, відрізняються най-

нижчою тривалістю життя та найвищим рівнем смертності на виробництві та в наслідок професійних захворювань та травм [11].

Без сумніву така ситуація не може сприятливо відбиватися на населенні відповідних регіонів. Особливо слід враховувати, що найбільша питома вага у промисловості цих регіонів (до 75% від загального обсягу) припадає на добувну, металургійну, хімічну промисловість та машинобудування, виробничі процеси в яких є в багатьох випадках шкідливими для здоров'я людей [11].

Аналіз фінансових потоків, які генеруються відповідними регіонами також свідчить про те [12], що розподіл фінансового потенціалу на 1 особу, який відбивається у накопиченому чистому фінансовому потоці, за регіонами не є рівномірним. Так при тому, що практично 30% сукупного фінансового потоку підприємств в Україні генерується саме Придніпровсько-Донецьким регіоном накопичений потік, тобто той, який залишається в регіоні складає лише 201 дол. США на 1 особу, що порівнюється з, наприклад Чорноморським регіоном, який генерує лише 10% сукупного потоку, а рівень накопиченого потоку на 1 особу – 272 дол. США на 1 особу.

Таким чином, розподіл фінансових ресурсів та їх накопичення у регіонах не є адекватним внеску регіону у промислове та сукупне виробництво. Це у тому числі є свідченням невідповідального ведення бізнесу з точки зору сприяння створення фінансового потенціалу регіону та розвитку соціальних та екологічних регіональних програм.

Якщо розглядати функціонування підприємств у регіональному розрізі з точки зору впливу на соціальне середовище та екологічну безпеку регіону, можна стверджувати, що не дивлячись на існуючу різницю у обсягах наявного доходу на 1 особу (від близько 16 тис. грн. на рік у Чернівецькій області до 24,9 тис. у Донецькій), негативний вплив на населення промислово розвинених регіонів з точки зору екології в рази більший.

На кожну гривню, заробленою працівником Донецької області припадає 15,77 кг шкідливих викидів, що майже у 2,3 рази більше за середній рівень по Україні (при перевищенні рівня наявного доходу над середнім за країною рівнем лише на 15%). Це ж саме стосується Дніпропетровської області, де ви-

киди перевищують середній по країні рівень у 2,1, а наявний дохід більший лише на 12%. Якщо ж розглядати Луганську область, то при перевищенні рівня викидів у 1,7 рази, наявний дохід взагалі на 3,5% менший за середній по країні. Враховуючи те, що з одного боку практично більше 70% промислових потужностей країни сконцентровано в даних регіонах, а з іншого ці промислові підприємства перебувають у приватній власності, можна стверджувати, що реальна реалізація концепції розвитку соціально відповідального бізнесу, хоча й декларується відповідними холдинговими компаніями [13, с.20], але насправді практично відсутня.

Звертаючись до М. Фрідмена, який зазначав, що «є одна і тільки одна соціальна відповідальність бізнесу – використовувати ресурси і брати участь у діяльності, спрямованій на збільшення прибутку до тих пір, поки вона залишається в рамках правил гри» [2], можна стверджувати, що тільки при наявності потужних стимулів з боку зацікавлених осіб – реципієнтів відповідних соціальних та екологічних вигід можна буде спостерігати певні прояви прагнення підприємства до створення та реалізації відповідних соціальних та екологічних програм.

Слід зазначити, що при оцінці перспективності реалізації окремих соціальних та екологічних програм необхідно використовувати комплексний підхід [14, с.117], який передбачає, що виконуватись повинні всі параметри соціальної відповідальності, а не більшість з них, оскільки це забезпечує більш адекватну оцінку реального внеску підприємства чи організації у створення сприятливого соціального та екологічного клімату регіону.

При цьому основним питанням, яке необхідно вирішувати у контексті проблеми формування соціально відповідального бізнесу, є створення механізму узгодження інтересів власників бізнесу з відповідними реципієнтами соціальних та екологічних вигід. В даному аспекті слід враховувати, що інтереси власників бізнесу знаходяться у щільній залежності з існуючими операційними та контрактними правилами, які, у свою чергу, обумовлюються існуючою інституціональною структурою [15, 16], а також наявністю або відсутністю відповідних транзакційних витрат [17].

Таким чином, питання забезпечення створення правил та інститутів соціально відповідального ведення бізнесу полягає у площині інституціональної розбудови країни. Так, наприклад, кожен четвертий з п'яти керівників у Великобританії стверджує, що бізнес-переваги корпоративної відповідальності не перебільшені, та 92% з них стверджують, що їх обов'язок керуватись цими принципами у бізнесі [18, с.9]. З цих позицій і слід розглядати перспективні напрями побудови соціально відповідального суспільства.

Слід зазначити, що за силою впливу на бізнес практично жоден інструмент не може зрівнятись з фінансовими обмеженнями, стимулами та мотивами. Звичайно треба враховувати, що при перевищенні припустимого рівня тиску інтенсивно розвивається тіньова економіка, фінансові потоки спрямовуються до офшорних зон, а задеклароване соціально відповідальне ведення бізнесу перетворюється на фарс. Це обумовлено тим, що фінансові обмеження та стимули повинні впроваджуватись лише за наявності (або принаймні одночасно з впровадженням) розвиненої інституціональної структури та усталених операційних та контрактних правил на всіх рівнях економічних відносин.

Більш того, не можна не враховувати можливість опортуністичної поведінки окремих економічних суб'єктів як з боку бізнесу (ухилення від виконання прийнятих обов'язків, неякісне та неповне їх виконання), так і з боку реципієнтів соціальних та екологічних вигід (зловживання соціальними пільгами та набутими благами, неналежне відношення до навколишнього середовища, тощо). В даному випадку питання вже полягає не тільки у створенні дієвого інструментарію та інфраструктури забезпечення дотримання суб'єктами виконання прийнятих зобов'язань, операційних та контрактних правил, а й у підвищенні обізнаності окремих суб'єктів щодо порядку та процедур формування соціально відповідального суспільства.

В процесі розробки інструментарію для забезпечення стимулювання бізнесу до соціальної відповідальності слід також враховувати, що основою для сталого розвитку підприємства у відповідному регіоні є створення міцної системи взаємодії між підприємством та місцевою громадою [19].

Так, як свідчать аналітичні дослідження [20], розглядаючи практику ведення соціально відповідального бізнесу найбільш згадуваним підприємствами інструментом є відносини з місцевими громадами. На нього припадає більше 19% всіх відповідей, у той час як на відносини з працівниками – 18,7%. Сприймають як частину корпоративного управління ці інструменти 17,6%. При цьому на взаємовідносини з акціонерами припадає лише 1,9%, а зі споживачами – 5,5% [20]. Тобто бізнес розуміє, що основа його сталих позицій у відповідному регіоні – це відношення з місцевою громадою.

Слід підкреслити, що ця взаємодія повинна спиратись на зустрічні ініціативи бізнесу та громади, тобто громада не повинна бути лише реципієнтом соціальних або екологічних вигід. Лише взаємовигідне партнерство є стимулом для бізнесу до розвитку подальшої співпраці. Відповідно, від місцевих громад слід вимагати набуття позицій «активного реципієнта», який по-перше активно захищає власні інтереси, а по-друге здатен запропонувати бізнесу якісну робочу силу, вигідні умови ведення бізнесу та акумуляції фінансових потоків в регіоні.

Необхідно також враховувати, що досягнення пропорцій між рівнем економічної свободи, соціального прогресу та соціальної відповідальності є основним шляхом до сталого розвитку як окремих економічних суб'єктів, так й економіки регіонів та держави в цілому. Тобто, сталий розвиток регіону повинен розглядатися як складова складної динамічної багаторівневої системи, всі елементи якої знаходяться у співпраці та взаємозалежності. Відповідно, діяльність державних та місцевих органів влади повинна бути спрямована на забезпечення рівних базових прав людини, створення основ добробуту та покращення можливостей для подальшого розвитку людського потенціалу, забезпечуючи стаке економічне зростання, екологічний захист, сприяння особистому розвитку членів громади. При чому це повинно бути спільною відповідальністю усіх людей, урядів, підприємств, організацій та громад.

Однак, такий підхід стикається з стійким спротивом як з боку економічних суб'єктів, громадян, так і не знаходить ро-

зуміння з боку державних органів влади. Відповідно, необхідно визначити правила роботи для всіх установ та органів, що беруть участь у процесі. Для досягнення цієї мети доцільно реалізувати концепцію матриці розподілу соціальної відповідальності. Елементи матриці повинні бути орієнтовані за основними показниками, включеними до системи оцінки рівня економічної свободи, соціального прогресу та соціальної відповідальності та складені відповідно до оголошеними цілями сталого розвитку.

Ці матриці повинні бути специфіковані за учасниками процесу забезпечення сталого розвитку та рівнями управління економічної системи. Так, наприклад, на рівні підприємства, матриці повинні бути розроблені для підприємства як інтегрованої структури, співробітників (особиста соціальна відповідальність працівника), місцевих профспілкових організацій та інших можливих учасників цієї окремої мікросистеми. Що стосується особистої відповідальності на рівні країни доцільно розробити «Кодекс персональної соціальної відповідальності громадянина», який не повинен бути тільки реплікацією конституційних положень, адміністративних або кримінальних кодексів.

Кодекс повинен відображати принципи сталого розвитку індивідуума не тільки гарантованого урядом або громадою, а й необхідність ініціювати, забезпечувати власний розвиток індивідуума у суспільстві.

Деякі слабкі спроби в нашому суспільстві вже зроблені. Але реальне життя в Україні вимагає для систематичної роботи в просуванні соціальної відповідальності та забезпечення сталого розвитку в усіх сферах життя.

На цьому тлі прикладом такої соціальної відповідальності є феномен волонтерського руху в Україні, спрямований на підтримку армії, добровольчих воєнізованих формувань, забезпечення потреб переселенців за різними аспектами життя. Цей феномен та досвід потребує особливої уваги з боку науковців як соціологів, психологів, так й економістів, оскільки пов'язаний з принципово новою економічною тенденцією у суспільному та економічному житті країни. Слід також зауважити, що фінансове забезпечення регіонів у контексті соціальної

відповідальності економічних суб'єктів також віддзеркалюється у ставленні суспільства до інновацій та їх фінансування. Оскільки саме інновації є проявом не тільки підприємницької ініціативи, а й певного рівня соціальної відповідальності економічного суб'єкта, який приймає на себе ризик впровадження нового продукту, технології, створення інфраструктурного елемента, тощо.

Однак, слід пам'ятати, що розвиток та споживання інноваційних продуктів, особливо на фінансовому ринку, вимагає декількох передумов, зокрема: інституціональні передумови впровадження та функціонування інновацій; структурна готовність секторів економіки та домогосподарств до споживання інновацій; культура споживання традиційних та інноваційних інструментів, продуктів, послуг.

Якщо розглядати даний процес з точки зору соціальної відповідальності, то набуття відповідного рівня культури споживання інновацій, сприяння формуванню відповідної інфраструктури і є проявом власне індивідуальної та корпоративної соціальної відповідальності. Відповідно, можна стверджувати, що інноваційне суспільство повинно бути й соціально відповідальним.

Таким чином, інноваційність є необхідною умовою соціальної відповідальності та навпаки: лише у соціально відповідальному суспільстві можуть ефективно створюватись та впроваджуватись інновації.

В цьому аспекті слід зазначити, що повинна формуватись відповідна спіраль розвитку, коли створення інновацій обумовлюється досягненням певного рівня соціальної відповідальності у суспільстві, що, у свою чергу, стає передумовою для подальшого підвищення рівня соціальної відповідальності та стимулювання нового етапу формування інновацій за різними напрямками. Однак, слід також враховувати, що виходячи з теорії інновацій [21, 22], вони можуть розглядатись і як позитивне явище, яке сприяє переходу суспільства на новий етап розвитку [22], так й розглядатись як не виважене та ризиковане рішення, яке стимулює індивідів відкидати небезпеку ризику та вдаватись до непоміркованих, а й іноді недолугих рішень [21]. Саме в цьому аспекті й

повинна розглядатись соціальна відповідальність, яка власне й є тим регулюючим важелем, який обмежує схильність індивідів до ризику та не поміркованих рішень, що може нанести шкоду не тільки окремому індивіду, а й суспільству залежно від масштабів відповідної операції.

Саме невідповідність принципам соціально відповідальної поведінки призводить до створення, наприклад, фінансових пірамід, за збитки яких несуть відповідальність не тільки її організатори, які виявляють схильність до опортуністичної поведінки, а й її учасники, які відкидаючи розумні аргументи та принципи соціальної відповідальності перед собою, членами своєї родини, іншими особами вдаються до високо ризикований афер.

Аналогічна ситуація спостерігається з кредитами, отриманими в іноземній валюті, коли особи, виявивши фінансову неосвіченість та невинуватість схильність до ризику, вимагають від держави, а, відповідно, від тих членів суспільства, які сплачують податки та не вдаються до таких афер, компенсувати їх збитки, які обумовлені настанням подій, пов'язаних з проявом валютного ризику, який вони добровільно прийняли на себе. Тобто, слід ще раз підкреслити, що соціальна відповідальність повинна не тільки забезпечуватись державою або роботодавцем, а бути власним вибором кожного індивіда. При цьому фінансове забезпечення як окремих індивідів, так й регіонів та держави є фактично результатом соціально відповідальної поведінки економічних суб'єктів.

**Висновки.** Підсумовуючи вище викладене можна констатувати, що на сьогоднішній день не дивлячись на велику кількість вітчизняних та закордонних розробок щодо соціальної відповідальності бізнесу, задекларованих багатьма промисловими підприємствами та холдингами правил соціально відповідального бізнесу ці питання у практичній площині ще не знайшли своєї адекватної реалізації.

Проблема належного фінансового забезпечення розвитку регіонів, а, відповідно, й покращення соціального та екологічного їх клімату знаходиться у площині неузгодженості інтересів між бізнесом, державою та місцевими громадами.

Основними інструментами створення адекватного середовища для інтенсивного впровадження правил ведення соціально відповідального бізнесу є інституціональна розбудова, яка повинна ґрунтуватись на виборі відповідних інструментів впливу та стимулювання бізнесу, визначенні адекватної сили впливу за відповідними інструментами та створенні інституту «активного реципієнта» соціальних та екологічних вигід.

Формування соціально відповідального суспільства та індивіда повинно розглядатись як складний багаторівневий комплексний процес, який у сукупності проникає у всі сфери життєдіяльності людини, економічних суб'єктів, державних інституцій, має інституціональну основу та повинен враховувати необхідність індивідуального стимулювання відповідних суб'єктів до розвитку.

Формування соціально відповідального суспільства та створення відповідного фінансового забезпечення процесу розвитку економіки країни неможливе без створення відповідної інфраструктури розвитку інновацій, що також повинно розглядатись як, з одного боку, необхідна передумова, а з іншого, як логічний наслідок формування соціально відповідального суспільства.

В подальших дослідженнях доцільно сконцентрувати увагу на двох принципових питаннях: формування оптимального механізму узгодження інтересів бізнесу та основних реципієнтів соціальних та екологічних вигід; пошук оптимального ступеня впливу різних стимулюючих інструментів на забезпечення соціальної відповідальності бізнесу.

### Література

1. UN Global Compact. The Ten Principles // [Електронне джерело]: Режим доступу: URL: <http://www.unglobal-compact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/index.html>
2. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman // New York Times Magazine. – 1970. – 356 p.
3. Котлер, Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі; Изд-во А. Капусты. Ж., – 2005. – 302 с.
4. Довгань Л. С. Економічні аспекти корпоративної соціальної відповідальності в умовах макроекономічної кризи / Л. С. Довгань, І. П. Малік // Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2010. – № 7. – С. 106–110.
5. Show Me The Money: Linking Environmental, So-



- cial and Governance Issues to Company Value // UNEP Finance Initiative Asset Management Working Group [Електронне джерело]: Режим доступу: URL: [http://www.unglobalcompact.org/docs/issues\\_doc/Financial\\_markets/UNEP\\_show\\_me\\_the\\_money.pdf](http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/Financial_markets/UNEP_show_me_the_money.pdf)
6. Кричевський Н. Корпоративная социальная ответственность / Н. Кричевський, С. Гончаров. – М. : Дашков и Ко, 2007. – 216 с.
7. Малік І. П. Соціальна відповідальність корпорацій в Україні / І. П. Малік // Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2008. [Електронне джерело]: Режим доступу: URL: <http://economy.kpi.ua/ru/node/187>
8. Юзик Л. О. Підходи щодо оцінки впливу КСВ на показники діяльності підприємства / Л. О. Юзик // [Електронне джерело]: Режим доступу: URL: [http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/Soc\\_Gum/Vdnuet/econ/2010\\_3/Yuzik.pdf](http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Yuzik.pdf)
9. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні // [Електронне джерело]: Режим доступу: URL: <http://svb.org.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>
10. Довкілля України у 2009 році. [Електронний ресурс] Режим доступу: URL: <http://www.segodnya.ua/files/articles/141432/52/1.pdf>
11. Офіційний сайт. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс] Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Єрмошкіна О. В. Фінансовий потенціал регіонів в умовах вільного руху капіталу / О. В. Єрмошкіна // Вісник ДДФА: Економічні науки, 2012 – № 2 (28), – С. 120–126.
13. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.
14. Olga Galushko, Financial mechanism of providing social business responsibility / O. Galushko // United Europe: widening borders: monograph / ДВНЗ «Національний гірничий університет», Вища банківська школа, Вроцлав; наук. ред. О. І. Амоша. – ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2012. – С. 112 – 118.
15. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О. В. Єрмошкіна. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
16. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев; М-во образования и науки Украины. Донецкий нац. техн. ун-т. – Донецк : Каштан, 2003. – 404 с.
17. Шепеленко О. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики / О. В. Шепеленко // МОН України. Донецкий нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 360 с.
18. Little A. D. The Business Case for Corporate Responsibility / A. D. Little. – Cambridge : Beacon Press, 2003. – 12 p.
19. Beyond Corporate Social Responsibility: The Scope for Corporate Investment in Community Driven Development // Report No. 37379-GLB, Dec.21, 2006. – The IBRD / The World Bank, 2006. – 56 p.
20. Бегма Ю. К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю. К. Бегма, О. Ю. Вінніков, О. І. Редько. – К. : Центр Корпоративного Громадянства, 2006. – 129 с.
21. Henderson V. J. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product / V. J. Henderson, N. D. Pearson // Journal of Financial Economics. – 2011 – N 100, – P. 227–247.
22. Beck T. Financial Innovation: The Bright and the Dark Sides / T. Beck, T. Chen, C. Lin, F. M. Song // January 2012: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1991216](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1991216) [Заголовок з екрану]

## СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ: ЕСТЬ ЛИ КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ?

*Е. В. Єрмошкіна, д. э. н., доцент, ГВУЗ «Національний горний університет»*

Исследованы основные тенденции экономического и социального развития регионов Украины. Выявлены базовые диспропорции в формировании интересов бизнеса и местных общин, которые приводят к повышению уровня социальной напряженности с одной стороны и ограничению возможностей по развитию бизнеса в регионах с другой. Предложены направления сближения интересов бизнеса и местных общин, повышения уровня социальной ответственности бизнеса.

**Ключевые слова:** развитие, интересы, местная община, диспропорция, социальная ответственность, активный реципиент.

## SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS AND FINANCIAL MAINTENANCE OF REGIONAL DEVELOPMENT: IS THERE THE CONFLICT OF INTERESTS?

*O. V. Yermoshkina, D.E., Ass. Prof., SHEI «National Mining University»*

The basic trends in economic and social development of the regions of Ukraine are analyzed. The

imbalance in the formation of interests of business and local communities is determined, which, on the one hand, leads to increased social tensions and, on the other hand, to limitation of opportunities for business development in the regions. The directions of convergence of business interests and interests of local communities, ways for improvement of the social responsibility of business are proposed.

**Keywords:** development, interests, local community, imbalance, social responsibility, active recipient.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І. Надійшла до редакції 7.02.2015 р.*

**НОРМА «ПРАВОВА ПОВЕДІНКА» ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ: КРОСКУЛЬТУРНИЙ ВИМІР**

*Н. І. Литвиненко, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний гірничий університет»,  
natalyt33@mail.ru*

У статті розглянуто взаємозв'язок між нормою «правова поведінка» та рівнем соціально-економічного розвитку країни. Проведено статистичний аналіз на основі збалансованих панельних даних із 170 країн світу. Результати кроскультурного аналізу застосовано до дослідження взаємозв'язку між нормою «правова поведінка» і соціально-економічним розвитком України.

**Ключові слова:** норма правова поведінка соціально-економічний розвиток, розвиток людського потенціалу, політична стабільність і відсутність насилля, верховенство права взаємозв'язок.

**Постановка проблеми.** Сьогодні все більше вчених-економістів починають приділяти увагу інституціональному середовищу, в якому відбуваються реформи. Будь-яка діяльність вимагає встановлення правил і норм, які дозволяють безпечно та ефективно здійснювати взаємозв'язок між суб'єктами незалежно від їх кількості. Одним із основних елементів такого зв'язку є норма легалізм. Підтвердженням цього може слугувати крос-культурний аналіз провідних країн, який виявив, що однією із норм, яка обумовлює ефективність функціонування економічної системи і не тільки її, але й усього суспільства в цілому є норма легалізм. Саме тому дана норма стає об'єктом економічної науки і вимагає дослідження як з точки зору сутності, так і впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Норму «легалізм» як наукову категорію до інституціональної теорії вперше ввів російський вчений А. М. Олейнік. За його визначенням легалізм – це добровільне підпорядкування закону. На противагу легалізму вчений пропонує категорію «проголошуваний легалізм», під яким розуміє публічну демонстрацію прихильності прийнятим у суспільстві нормам і законам, яка може не відповідати внутрішнім переконанням і навіть вступати в суперечність з реальною поведінкою людей [1, с.98].

Необхідно зазначити, що означені категорії були запозичені з соціології права і не були широкоживаними в юриспруденції.

Соціологія права як наука вивчає закономірності функціонування права в системі соціальних інститутів: генезис, динаміку, структуру правових норм та їх роль у суспільстві, механізми їх реалізації в поведінці та діяльності особистості, групи, організації, інститутів, суспільства [2].

В означеній галузі поняття «легалізм» відповідає більш поширеній науковій категорії «правова поведінка», яка є діями особи по відношенню до існуючих у суспільстві правових норм. Правова поведінка досить широка наукова категорія, яка об'єднує у собі два протилежних види дій: правомірні й неправомірні. Під правомірною поведінкою розуміється поведінка, яка узгоджується з існуючими в суспільстві правовими нормами. Неправомірною поведінкою визначається як така, що їм суперечить. Як слідує із приведених визначень правомірною поведінкою відповідає категорії легалізм, а неправомірною поведінкою – категорії «проголошуваний легалізм». При цьому правомірною поведінкою передбачає знання індивідом своїх прав, здатність їх захищати, вміння висловлювати свої правові претензії.

Зазначимо, що правова поведінка тісно пов'язана з нормами права. Саме тому вона є більш придатною для дослідження інституціонального середовища, яке у найбільш широкому розумінні є системою взаємопов'язаних норм. Для кращого розуміння важливості правової поведінки для прогресивного розвитку суспільства розглянемо роль норми «право» в інституціональному середовищі економічної системи. Зазначи-

мо, що самі норми діляться на формальні, які кодифіковані у сучасних законодавчих кодексах і неформальні, що походять від культури і не фіксуються у спеціальних документах законодавчого рівня.

Одним із засновників наукового напрямку – соціології права, в якому вперше було введено досліджувану категорію, вважається австрійський юрист-соціолог О. Ерліх. В основу цієї науки було покладено його польові дослідження правосвідомості населення Буковини, яке на той час мало досить строкатий склад і складалося із представників різних національностей, в яких кожен мав свої правові звички. У своїх роботах дослідник відмічає, що право – це не тільки інструмент для вирішення суперечок, але й інструментом, що закладає основи суспільної організації [3].

Норма «правова поведінка» є однією із складових інституціонального середовища країни. Дослідженнями її функціонування і розвитку в різних економічних системах займалися такі відомі вчені як Д. Норт, Дж. Бьюкенен та Є. Ерліх, серед російських вчених Р. Нуреев, О. Олейник, Р. Капелюшников, В. Тамбовцев. В Україні цю проблему вивчають такі вчені, як О. Гриценко, В. Деметсьєв [3–11].

Як відомо, норми права забезпечують стабільність і керуваність соціального порядку через регулювання людської поведінки. Досліджувана норма правова поведінка представляє собою поведінкову диспозицію, яка була сформована у залежності від засвоєних суспільних цінностей, вродженого темпераменту та інших факторів. Крім того, вона є невід’ємним елементом правової системи, яка є оточенням економічної системи.

**Формулювання мети статті.** Мета даної роботи полягає в теоретичному та емпіричному дослідженні ролі норми «правова поведінка» у розвитку й функціонуванні соціально-економічної системи країни у глобальному просторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Встановлення впливовості тієї чи іншої норми інституціонального середовища на соціально-економічний розвиток вимагає діагностики цього впливу через спеціальні показники. В економічній науці такі виміри практично не здійснювалися, тому для цілей

нашого дослідження індикатором рівня розвитку норми легалізм ми обрали два досить відомі індекси із глобального дослідження Світового банку «Якість державного управління». Перший – «Політична стабільність і відсутність насилля», який відображає стабільність державних інститутів, вірогідність дестабілізації та повалення уряду неконституційними методами або із застосуванням насилля. Другий індекс «Верховенство права» – вимірює ступінь впевненості різних суб’єктів у встановлених суспільством нормах, а також дотримання ними цих норм, зокрема, ефективності примусового виконання договорів, роботи поліції, судів, рівня злочинності і так далі. Оцінка проводиться на регулярній основі з 1996 року. Оціночна шкала від –2,5 до 2,5, де –2,5 – слабка ефективність управління, 2,5 сильна [13].

Для визначення рівня соціально-економічного розвитку країни нами обрано «Індекс розвитку людського потенціалу», який представляє Програма розвитку Організації Об’єднаних Націй. Цей індекс є одним із ключових показників соціально-економічного розвитку суспільства.

Запропоновані показники мають різні одиниці виміру, тому для цілей агрегування вони були нормалізовані за десятибальною шкалою. Нормалізовані показники є безрозмірними і змінюються від 0 до 10 для показників досягнення. Найкраще значення індексу відповідає 10.

Для оцінки зв’язку нами використано збалансовані панельні дані, які складаються із показників по 186 країнам за період з 1996р. по 2012р., що представлені в базах даних Human Development Report і Worldwide Governance Indicators (WGI) project [12, 13]. Найбільшою перевагою, що надають панельні дані, є велика кількість спостережень, які збільшують кількість ступенів свободи і зменшують залежність між пояснюючими ознаками і відповідно стандартні похибки оцінки. Для оцінки тісноти зв’язку між індексами «Політична стабільність і відсутність насилля», «Верховенство права» і «Індексом розвитку людського потенціалу» нами використано критерій згоди К. Пірсона. Результати розрахунків приведено у табл. 1

## Взаємозв'язок між нормою правова поведінка та рівнем соціально-економічного розвитку країни

Показники	Індекс розвитку людського потенціалу (класифікація по рівню розвитку)				
	загальна вибірка	Дуже високорозвинені країни	Високорозвинені країни	Середньорозвинені країни	Низькорозвинені країни
2000 рік					
Політична стабільність і відсутність насилля	0,725**	0,430*	0,570**	0,070	0,335*
Верховенство права	0,800**	0,655**	0,577**	0,035	0,335*
2005 рік					
Політична стабільність і відсутність насилля	0,675**	0,219	0,381*	0,134	0,082
Верховенство права	0,781**	0,657**	0,396*	0,326*	0,198
2010 рік					
Політична стабільність і відсутність насилля	0,621**	0,210	0,296*	0,126	0,080
Верховенство права	0,776**	0,730**	0,126	0,236	0,149
2012 рік					
Політична стабільність і відсутність насилля	0,614**	0,320*	0,139	0,82	0,239
Верховенство права	0,777**	0,736**	0,120	0,186	0,244

Примітки. 1. Таблиця складена за даними [12,13].

2. \*\* Кореляція значима на рівні 0,05.

3. \* Кореляція значима на рівні 0,01.

Проведені нами статистичні дослідження зв'язку між рівнем норми правова поведінка та рівнем добробуту виявили досить цікаві факти.

Загалом встановлено значимий прямий кореляційний зв'язок між нормою правова поведінка за двома ознаками та рівнем соціально-економічного розвитку країни, але цей зв'язок має тенденцію до ослаблення. В цілому, за виключенням окремих випадків, пряма кореляція означає, чим вищий рівень розвитку людського потенціалу тим вищий рівень норми легалізм у цьому суспільстві.

Для більш детального дослідження зв'язку країни, які входять до нашої вибірки були згруповані у чотири групи за рівнем соціально-економічного розвитку згідно класифікації «Індексу розвитку людського потенціалу». Наступним кроком ми провели статистичний аналіз для кожної групи та отримали досить цікаві результати, які наведено у табл. 1.

За результатами статистичного аналізу встановлено, що у 2000 р. відсутній зв'язок для групи «Середньорозвинені країни». Крім того, у 2012 р. зв'язок зберігається ли-

ше в групі «Дуже високорозвинені країни» з досить цікавою тенденцією його посилення між індексом «Верховенство права» і «Індексу розвитку людського потенціалу» та одночасним його ослаблення з індексом «Політична стабільність і відсутність насилля».

Перед тим, як досліджувати глибинні причини ослаблення зв'язків, а також їх зникнення у окремих груп пропонуємо розглянути тенденції розвитку середньосвітового значення як індексів «Політична стабільність і відсутність насилля», «Верховенство права», так і «Індексу розвитку людського потенціалу», які представлено на рис. 1.

Як видно на рис. 1 «Індекс розвитку людського потенціалу» утримує позитивну тенденцію зростання, хоч із значним зниженням темпів приросту. Що стосується індексів «Політична стабільність і відсутність насилля» і «Верховенство права», то їх середні значення практично співпадають, а також мають досить слабку тенденцію до зниження за досліджуваний період з 1996 р. по 2012 р. Отже, ослаблення зв'язку між ін-

дексами, в першу чергу, можливо пояснити їх різноспрямованим розвитком.

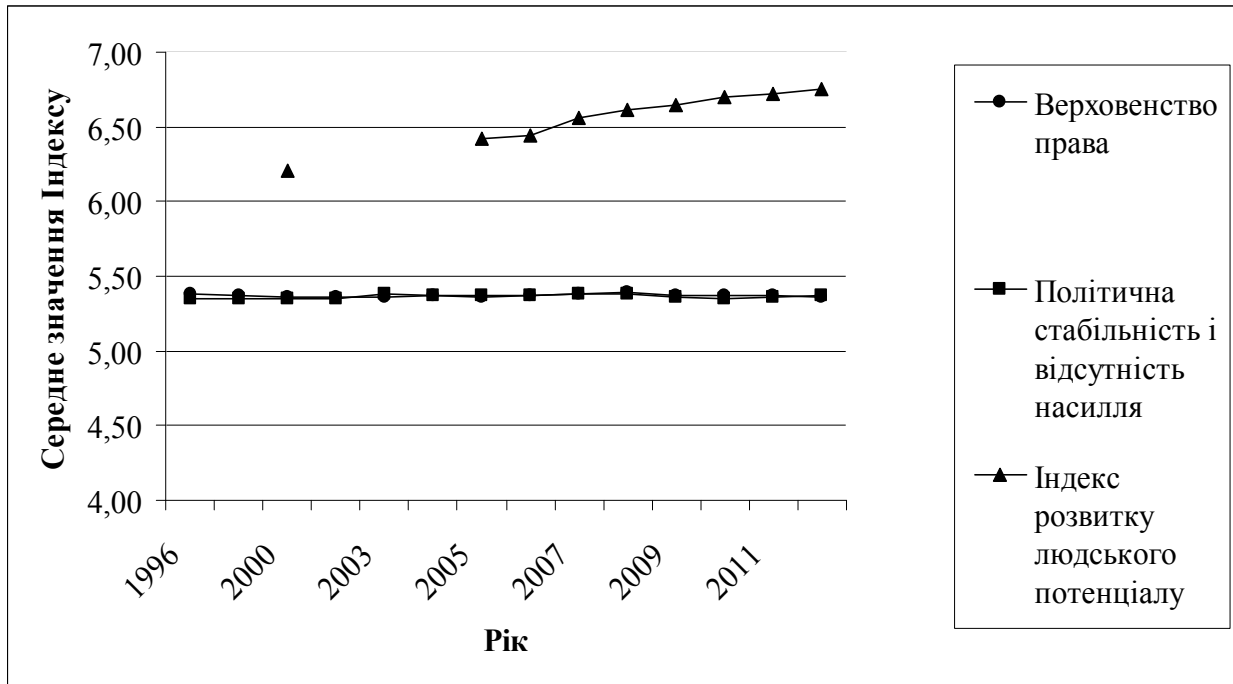


Рис. 1. Динаміка середньосвітових значень досліджуваних індексів

Слід звернути увагу на те, що тенденція до зниження рівня норми правова поведінка, послаблення зв'язків і їх втрата більшістю груп припадає на роки світової фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр. Наслідки якої призвели до скорочення розмірів світової економіки, соціальним протестам не тільки в країнах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку, а і у країнах-лідерах. Отже, з погіршенням економіч-

ної ситуації досліджувані зв'язки значно слабшають. Загалом, це означає, з точки зору норми правова поведінка, частина суспільства в кризовій ситуації не бажає поступатись своїм добробутом і вдається до делінквентної поведінки.

Що стосується тенденцій розвитку норми правова поведінка в Україні, то можна взагалі говорити про збіг тенденцій (дивись рис. 2).

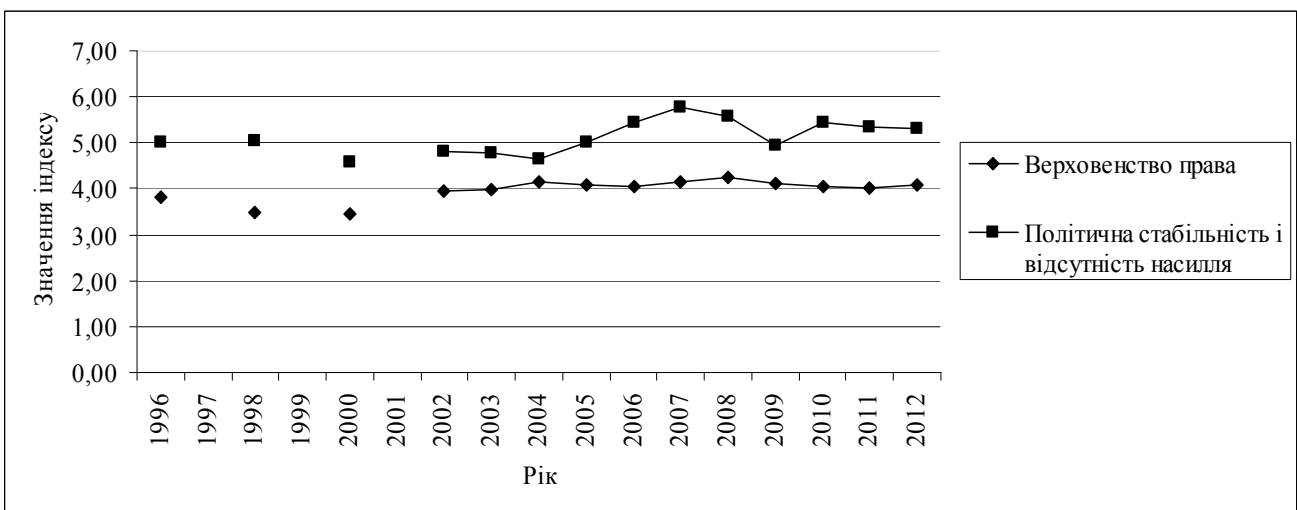


Рис. 2. Динаміка показників норми правова поведінка в Україні

Як видно із рис. 2 індекси «Верховенство права» та «Політична стабільність і відсутність насилля» в Україні мають значні коливання у досліджуваному періоді на противагу від середньосвітових значень (рис.1). Значні коливання індексу «Політична стабільність і відсутність насилля» тісно пов'язані із такими значними подіями у нашому суспільстві як «Помаранчева революція» у 2004–2005 рр. та президентськими виборами 2009–2010 рр., що співпали із фінансово-економічною кризою. Ці події призвели до значної дестабілізації нашого суспільства і падінню рівня соціально-економічного розвитку.

Проведемо порівняльний аналіз показників України з середніми показниками групи країн з високим рівнем розвитку до якої вона належить і показниками окремих країн. Як видно із табл. 2 рівень показників України у порівнянні з середніми значеннями є менший, що загалом характеризує функціонування інституціонального середовища як не досить ефективно навіть для даної групи країн. Також слід звернути увагу на те, що серед країн колишнього СРСР Україна займає не останні позиції, але гірші за Литву та Грузію. Загалом країни колишнього СРСР займають самі нижні позиції у рейтингах для групи країн високим рівнем розвитку. Слід також відмітити загальне падіння рівня індексу «Політична стабільність і відсутність насилля» для означеної групи країн на відміну від середньосвітової тенденції. Отже, світова фінансово-економічна криза мала значний вплив на групу цих країн, що також підтверджується показниками кореляції у табл. 1. Особливу увагу на себе звертає досить низькі значення індексу «Верховенство права» і незначні його зміни. Так за досліджуваний період цей індекс виріс на 0,25 пункти, що означає низьку ефективність впроваджуваної політики у боротьбі з правопорушення різних напрямків як кримінального, так і економічного. Отже, у нашому суспільстві систематичні порушення є рутиною практикою.

Загалом слід відмітити досить негативну тенденцію розвитку норми правова поведінка для групи країн із з високим рівнем розвитку.

Необхідно звернути увагу на те, що на сьогоднішньому етапі розвитку нашого суспільства норма правова поведінка не здійснює суттєвого впливу на рівень добробуту. Ослаблення зв'язків між добробутом і означеною нормою пов'язано як з неоптимальною структурою інституціонального середовища економічної системи України, так і кризою внутрішньої та зовнішньої політики.

З огляду на отримані результати ми можемо висунути припущення, що норма правова поведінка має певний взаємозв'язок з добробутом і він є причинно-наслідковий. Ми можемо стверджувати, що для свого ефективного функціонування норма правова поведінка потребує певної структури оточуючого середовища, а також ряд інших факторів у тому числі і економічних.

**Висновки.** Таким чином, наше дослідження лише підтверджує неоднозначність взаємозв'язку між нормою «правова поведінка» і соціально-економічним розвитком. Наші розрахунки демонструють, що в період економічної кризи взаємозв'язок між нормою правова поведінка і добробутом має тенденцію до послаблення, а отже, в цей період ми не можемо складати достовірні прогнози розвитку, спираючись на попередні емпіричні дані. Крім того, в цей час значно змінюється модель поведінки економічних агентів, які часто приймають рішення під впливом різних «груп інтересів», що збільшує невизначеність і не прогнозованість перебігу подій.

Отриманні результати можуть бути використанні для подальшого теоретичного дослідження ролі правової поведінки у розвитку та функціонування суспільства. Проведений крос-культурний аналіз дозволить більш детально проаналізувати взаємозв'язок між різними складовими норми правова поведінка та соціально-економічним розвитком країни і її інституціональним середовищем. Подальші теоретичні та емпіричні дослідження інституціонального середовища українського суспільства дозвлять виявити вузькі місця його розвитку та розробити рекомендації щодо їх усунення.

Тенденції розвитку складових інституціонального середовища та економічної системи за окремими країнами 1995–2012 рр.

Показник	Країна	1995	2000	2005	2010	2012
Індекс розвитку людського потенціалу	Середнє значення	н/д	7,48	7,49	7,49	7,48
	Україна	6,49	6,73	7,18	7,33	7,4
	Білорусь	6,52	н/д	7,3	7,85	7,93
	Грузія	н/д	н/д	7,13	7,35	7,45
	Литва	6,82	7,56	8,02	8,1	8,18
	Мексика	6,55	7,23	7,45	7,7	7,75
	Російська Федерація	6,54	7,13	7,53	7,82	7,88
	Румунія	6,72	7,09	7,56	7,83	7,88
	Туреччина	5,68	6,45	6,84	7,15	7,22
	Узбекистан	н/д	н/д	6,17	6,44	6,54
Верховенство права	Середнє значення	н/д	5,84	6,63	5,30	5,25
	Україна	3,82	3,44	4,08	4,04	4,07
	Білорусь	4,19	3,67	3,35	3,63	3,84
	Грузія	2,89	3,49	4,19	5,12	5,45
	Литва	6,15	5,93	6,55	6,86	6,95
	Мексика	4,13	4,69	4,77	4,46	4,50
	Російська Федерація	3,93	3,47	3,87	4,12	4,02
	Румунія	5,47	5,16	5,19	5,56	5,54
	Туреччина	5,19	5,39	5,78	5,71	5,56
	Узбекистан	3,53	3,52	2,91	3,03	3,22
Політична стабільність і відсутність насилля	Середнє значення	н/д	5,90	5,99	5,42	5,34
	Україна	5,02	4,59	5,01	5,46	5,32
	Білорусь	5,51	5,61	6,13	5,26	5,54
	Грузія	2,45	3,72	4,27	4,21	4,29
	Литва	6,19	6,03	6,85	6,70	6,85
	Мексика	3,76	5,08	4,71	4,17	4,29
	Російська Федерація	3,29	2,94	3,25	3,86	4,02
	Румунія	6,38	4,63	5,63	5,94	5,63
	Туреччина	3,21	3,98	4,43	3,84	3,35
	Узбекистан	4,23	2,92	1,95	4,19	4,56

Примітки. 1. Таблиця складена за: [12,13].

2. н/д – не має даних

### Література

1. Олейник А. Н. Институциональная экономика : Учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
2. Соціологічна енциклопедія / Укладач В. Г. Городяненко – К. : Академвидав, 2008. – 456 с.
3. Ерлих Є. Вільне право знаходження та вільне правознавство // Проблеми філософії права. – 2005. – Том III. – №1-2. – С. 168–184.
4. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном. [Електрон. Ресурс] / Спосіб доступу: URL: <http://economicus.ru>. – Загол. з екрана.
5. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
6. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письмен-

ной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст. – М. : Изд. Института Гайдара, 2011. – 480 с.

7. Нуреев Р. М. Теория общественного выбора [Електрон. Ресурс] / Спосіб доступу: URL: <http://economicus.ru>. – Загол. з екрана.

8. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). / Р. И. Капелюшников. – М. : Институт мировой экономики и международных отношений, 1990.

9. Тамбовцев В. Л. Генезис экономического анализа права (Электрон. Ресурс) / Спосіб доступу: URL: <http://www.sei.e-stile.ru/page37/>. – Загол. с екрана.

10. А. А. Гриценко Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть // Экономич-



ка України. – 2003. – № 3. – С. 50–58.

11. Дементьев В. В. Институты, поведение, власть / Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р. Н. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005., С. 102–125.

12. Индекс развития человеческого потенциала – информация об исследовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL](http://www/URL):

<http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622>. – Загол. з екрана.

13. Worldwide Governance Indicators (WGI) project [Электронный ресурс]: Сайт «Світового банку». – 10.01.2015.– Режим

доступа: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>. – Загол. з екрана.

## НОРМА «ПРАВОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ» И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ: КРОСС КУЛЬТУРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

*Н. И. Литвиненко, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный горный университет»*

В статье рассмотрена взаимосвязь между нормой правовое поведение и уровнем социально-экономического развития страны. Статистический анализ проведен на основе сбалансированных панельных данных из 170 стран. Результаты кросс культурного анализа были применены к исследованию взаимосвязи между нормой правовое поведение и социально-экономическим развитием Украины.

**Ключевые слова:** норма правовое поведение, социально-экономическое развитие, развитие человеческого потенциала, политическая стабильность и отсутствие насилия, верховенство права, взаимосвязь.

## NORMS OF LEGAL BEHAVIOR AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE: CROSS CULTURAL DIMENSION

*N. I. Lytvynenko, PhD (Econ.), Ass. Prof., SHEI «National Mining University»*

The relationship between norms of legal behavior and socio-economic growth a country is considered. The statistical analysis is examined on the basis of balanced panel data of 170 countries. The findings of cross cultural analysis are applied to study the relationship between norms of legal behavior and socio-economic growth of Ukraine.

**Keywords:** norms of legal behavior, socio-economic development, Human Development, Political Stability and Absence of Violence, Rule of Law, relationship.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Г. М. Надійшла до редакції 6.02.2015 р.*

## МЕХАНІЗМ УЗГОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: РІВНІ ТА ЗАСОБИ КООРДИНАЦІЇ

*О. О. Алсуф'єва, ст. викладач, Національна металургійна академія України, alsuffjeva@i.ua*

У статті розглядаються особливості узгодження економічних інтересів суб'єктів інноваційної діяльності в рамках національної інноваційної системи. Рівні та засоби узгодження означених інтересів аналізуються на основі їх структуризації за ієрархічним та функціональним критеріями. Механізм узгодження економічних інтересів суб'єктів національної інноваційної системи розглядається в площині пошуків їх інноваційної активності з метою стабілізації та розвитку національної економіки.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, національна інноваційна система, рівні національної інноваційної системи, узгодження економічних інтересів, методи узгодження економічних інтересів, процедури узгодження економічних інтересів.

**Постановка проблеми.** Економічна природа генерування та розповсюдження інновацій проявляється в соціально-економічному контексті нової економіки. Імперативами її інноваційної спрямованості стає відмінна від індустріальної архітектоніка відтворення інновацій, що пов'язано з модифікацією факторів виробництва, ускладненням відтворювальних пропорцій, поглибленням протиріч між індивідуальною працею і глобальним капіталом. Зміна ролі і цінності знання в системі генерування та трансферту інновацій призводить до трансформації способу координації економічних відносин, які формуються в умовах загострення внутрішніх протиріч, з одного боку, закону спадної дохідності, з іншого, – «відкритого коду» власності на об'єкти інтелектуальної праці, що супроводжується зовнішніми ефектами, реалізація яких вимагає мережевої взаємодії економічних суб'єктів.

Слід зазначити, що феномен національних інноваційних систем (НІС) як форма поступального інноваційного руху економіки підпорядковується загальноекономічним законам і закономірностям економічного розвитку, а економічні інтереси суб'єктів генерування та розповсюдження інновацій формуються в умовах фундаментальної невизначеності та обмеженої раціональності. Зняття протиріч між перспективними інноваційними потребами економічної системи (в оновленні усталеної системи продуктивних сил) і сформованою виробничо-технологічною базою (під впливом попе-

редніх технологічних укладів) відбувається шляхом вибудовування моделей НІС.

Для активізації механізмів розробки і впровадження інновацій в рамках НІС необхідним виявляється не тільки концентрація та ефективна комбінація інтелектуальних, матеріальних і фінансових ресурсів в часі та просторі, а і дієва практика досягнення узгодженості складної множини відповідних інтересів. Світова практика пропонує широкий спектр інструментів науково-технічної, інноваційної та промислової політики, за допомогою яких регулюються інноваційні процеси в економічних системах, проте кожна країна вибудовує власні їх сполучення, адаптовані до національних пріоритетів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Формування доктрини, яка стає основою інноваційної політики держави [1], відбувається в умовах та під впливом інституційного середовища, іманентного кожній національній економіці. Тому нові підходи з цієї проблематики, що ґрунтуються на критичному переосмисленні теоретичних положень представників світового інституціоналізму, збагачують теоретико-методологічний інструментарій економічних досліджень. В Україні, в контексті інституціонального підходу цілком слушно наголошують не лише на контрактно-правових, але і на етико-психологічних аспектах взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності. Відтак особливої уваги набувають наукові праці С. І. Архієреєва [2], А. А. Гриценка [3], В. В. Дементьєва [4], А. А. Костусєва [5], Г. М.

Лозової [6], І. Й. Малого [7], В. О. Мандибури [8], Н. Л. Михальчишина [9], О. М. Панкратової, В. С. Савчука, Л. І. Федулової [10], О. Л. Яременка [11], В. Д. Якубенка [13] та інших, які присвячені дослідженням не тільки процесів інституційної структуризації економічних систем транзитивного типу, але і розкриттю соціально-економічного змісту їх базисних інститутів (власності, влади, управління, праці), їх взаємозв'язку із структуроутворенням інституційної складової економіки, формуванням і реалізацією свободи господарюючих суб'єктів. Аналіз зазначеної проблематики відкриває широкий простір для наукових досліджень як формальних, так і неформальних аспектів розвитку такого інституту як НІС.

**Формулювання мети статті.** Мета статті полягає у поглибленні теоретико-методологічних положень щодо регулювання інноваційної діяльності на рівні національної економіки з врахуванням особливостей узгодження економічних інтересів суб'єктів НІС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** НІС є підсистемою суспільних відносин, в основу якої покладене широке співробітництво за участю виробників, постачальників, посередників, споживачів та інших потенційних учасників інноваційної діяльності, що має сприяти і підсилювати розвиток національної економіки.

Як інститут макрорівня економіки НІС є складною конфігурацією елементів і підсистем формальних та неформальних інститутів, що забезпечують взаємодію суб'єктів інноваційної діяльності на різних рівнях і ринках та коригуються інноваційною політикою держави. В свою чергу, інституційна архітектура НІС, що формується завдяки поєднанню інститутів інноваційної діяльності (як свідомо створених, так і спонтанних) у суспільний механізм, визначає характер притаманних для неї процесів та впливає на ефективність інноваційної політики і економіки в цілому.

НІС як складна інституційна система, поєднує множину інститутів, що чинять безпосередній або опосередкований вплив на інноваційне середовище. Одним з ключових інститутів НІС є інститут узгодження дій суб'єктів інноваційної діяльності, що у

якості одного із стрижневих засад має такий інститут як механізм узгодження дій суб'єктів на основі узгодження їх економічних інтересів. Розглянемо цей інститут більш докладно.

В науковій літературі терміни «узгодження», «поєднання» використовують для характеристики досягнення спільної (загальної) спрямованості інтересів партнерів. При цьому за рівнем поєднання інтересів розрізняють поняття «узгодження» і «сполучення». Так узгодження інтересів відображає перший, нижчий ступінь їх поєднання, а сполучення – більш високий, тобто відбувається досягнення їх більш глибокого взаємозв'язку та взаємопроникнення [14, с.702]. Це передбачає наявність таких методів та інструментів узгодження, які спрямовані на завчасне попередження конфліктів і об'єднання зусиль суб'єктів на основі висвітлення спільних економічних інтересів.

Узгодження економічних інтересів (ЕІ) суб'єктів інноваційної діяльності (ІД) є «вбудованою» складовою механізму самоорганізації і саморегулювання НІС, що забезпечує підтримку цілісності системи, сприяє досягненню загальної стратегічної мети. При цьому взаємозв'язок інтересів фіксується формальними (договір, інструкція, угода тощо) і неформальними інститутами (домовленості, правила), що визначають діапазон їх відповідальності за реалізацію кінцевої мети.

Концептуально-теоретичну основу формування механізму узгодження ЕІ суб'єктів НІС складають: система суспільного поділу праці, наявність різних форм власності, складна організація системи ЕІ (горизонтальна, вертикальна, сільова), вплив та врахування інтересів інших суб'єктів господарської діяльності, виключення умов нецивілізованих форм реалізації інтересів.

Узгодження ЕІ опосередковується *факторами*, які впливають і на саму ІД, сприяючи її розвитку. У множині цих факторів в найбільш укрупненому вигляді можна виділити зовнішні і внутрішні. У складі зовнішніх факторів *об'єктивну* природу мають ті, дія яких обумовлена довготривалими тенденціями і не може бути пов'язаною з окремими вольовими рішеннями конкретного суб'єкта. *Суб'єктивна*

природа характерна, навпаки, для тих факторів, дія яких є прямим наслідком свідомо прийнятого рішення. Проте, дія означених зовнішніх і внутрішніх факторів на потреби і інтереси суб'єктів НІС здійснюється в їх сукупності.

Узгодженість ЕІ суб'єктів НІС стає основою мотивації їх поведінки. Спонукальні мотиви (об'єктивні і суб'єктивні, ті, що стимулюють або гальмують) координуються, підпорядковуються і утворюють певну систему мотивації (мотиваційний комплекс) для здійснення ІД, формуючи ту чи іншу інноваційну стратегію.

В умовах ринкової економіки узгодження відособлених і різноспрямованих ЕІ суб'єктів НІС здійснюється в ході обміну (безпосереднього або опосередкованого товарно-грошовими відносинами) результатами ІД, а також під впливом (чи за допомогою) держави і посередників. За своїм змістом узгодження ЕІ суб'єктів НІС можна розглядати, на нашу думку, як ще один вид ІД, що передбачає: по-перше, певний вимір впливу на поведінку і діяльність суб'єкта, тобто певне «зважування» ЕІ за визначеністю і спрямованістю у взаємодії з іншими факторами, по-друге, певну *діяльність* суб'єктів НІС, що спрямована на досягнення згоди про форми та межі задоволення ЕІ, способи і гарантії їх реалізації.

Узгодження ЕІ суб'єктів НІС відбувається майже на всіх рівнях економіки – від нанорівня до міжнародного рівня, а певний стан загальної їх узгодженості (врівноваженості) досягається внаслідок взаємного впливу суб'єктів майже всіх рівнів НІС (прямого, не прямого, опосередкованого іншими суб'єктами або інститутами). Спираючись на проведені дослідження, надамо рівні та індикатори узгодження ЕІ суб'єктів НІС, враховуючи ієрархічний критерій структуризації (рис. 1). Так, на *макрорівні* НІС означене узгодження потребує досягнення взаємної відповідності інтересів її агрегованих акторів, а саме: секторів національної економіки, які приймають безпосередню або опосередковану участь у виробниц-

тві та реалізації результатів (ІД), сектору державної координації та підтримки ІД, сектору споживачів результатів ІД. Динаміка ступеня узгодженості економічних інтересів на макрорівні НІС відображається в динаміці загальних макроекономічних показників та показників ІД на макрорівні, окремо.

На *мезорівні* НІС узгодження ЕІ її суб'єктів потребує врахування взаємної відповідності інтересів секторів національної економіки, а саме: науково-дослідницького, інноваційно-технологічного, виробничого, фінансового секторів, інститутів державної координації та підтримки ІД, сектору недержавної підтримки ІД, споживачів результатів ІД за регіонами та галузями. Динаміка ступеня узгодженості ЕІ суб'єктів НІС на мезорівні відображається в динаміці загальних показників та показників ІД на мезорівні за регіонами, галузями, інституційними угрупованнями (кластерами, технопарками тощо). Узгодження ЕІ на *мікрорівні* НІС передбачає досягнення певної відповідності інтересів між суб'єктами господарювання, які приймають участь у виробництві та реалізації результатів ІД (прямо або опосередковано), споживачами результатів ІД, інститутами державної координації та підтримки ІД на макрорівні економіки. Динаміка ступеня узгодженості економічних інтересів на мікрорівні НІС відображається в динаміці загальних показників та показників ІД певних суб'єктів господарювання, а також в динаміці задоволення та підвищення добробуту споживачів результатів ІД.

*Нанорівень* НІС передбачає дієвість самоорганізації суб'єкта інноваційної діяльності, його зацікавленість в ІД, що ґрунтується на узгодженості його ЕІ за різним функціональними ролями. Так, відрізняються зміст і реалізація інтересів споживача та інвестора інновацій, власника засобів виробництва інноваційної продукції і робітника, який на них працює. Специфіка поведінки означеного суб'єкта визначається наявними умовами формування та реалізації його інтересів, що пов'язане з умовами отримання.

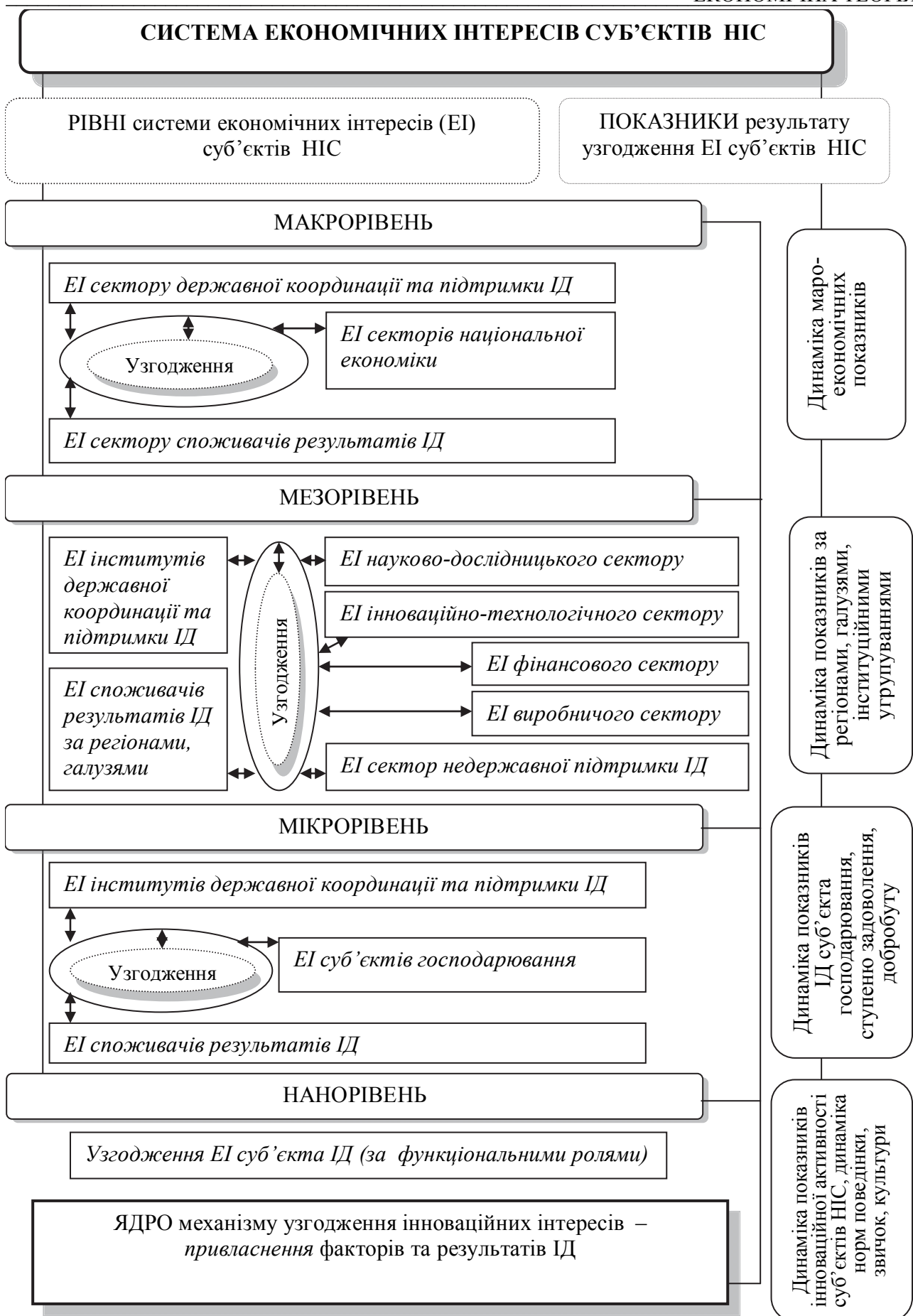


Рис. 1. Рівні та індикатори узгодження економічних інтересів суб'єктів НІС.

і використання об'єктів привласнення. Динаміка ступеня узгодженості інноваційних інтересів нанорівня НІС відображає динаміка показників інноваційної активності безпосередньо окремих суб'єктів НІС, включаючи динаміку їх норм поведінки, звичок, традицій, культури.

Таким чином, суб'єкти НІС, підпадаючи під вплив одне одного узгоджують ЕІ у той чи інший спосіб, що, в кінцевому рахунку, забезпечує розвиток інноваційної діяльності і впровадження інновацій. Взаємозалежність ЕІ суб'єктів НІС зумовлює рух (розвиток, гальмування) пошукової активності кожного з її учасників. Проте, *ядро* механізму узгодження ЕІ суб'єктів НІС, за результатами проведеного аналізу, складає складна система форм *привласнення* факторів та результатів ІД, яка утворює підґрунтя не тільки системи ЕІ суб'єктів НІС, а і означеного механізму.

Механізм узгодження ЕІ суб'єктів НІС може розглядатися і як інститут, і як система, що має складну структуру, яку, на нашу думку, за функціональним критерієм структуризації можна представити як множину засобів координації: процедур, методів, інструментів, процесів, стимулів і ініціатив, що сприяють досягненню стану загальної узгодженості (врівноваженості) означених інтересів як в цілому, так і у кожному конкретному випадку, окремо (рис. 2).

Так, *методи* узгодження ЕІ суб'єктів НІС (планування, мотивація, координація, моніторинг, аналіз, контроль) поділяються на універсальні, селективні або адресні, регулятивні або нормативні, прямі або не прямі щодо впливу на суб'єкта інноваційної діяльності, підтримуються множиною стимулів (економічних, адміністративних, моральних тощо). Адекватність методів і стимулів узгодження означених інтересів умовам господарювання підвищує результативність, скорочує тривалість впровадження інновацій, а неадекватність – загострює інноваційні суперечності, ускладнює й гальмує цей процес. В системі *інструментів* погодження ЕІ суб'єктів НІС за специфікою впливу виокремлюються такі групи: 1) інструменти прямого погодження: законодавчі акти, державні гарантії; 2) інструменти непрямого погодження: бюджетна, кредитна,

податкова, інвестиційна політики та ін.; 3) інструменти підтримки інфраструктури ІД, наприклад, цільове державне фінансування; організація спеціальних зон; підтримка підприємницьких інкубаторів, кластерів; 4) інструменти інформаційного узгодження: форуми, погоджувальні комісії і т.п.; 5) лобювання тощо.

*Процедури* узгодження ЕІ суб'єктів НІС залежно від її учасників поділяються на такі: державна, ринкова, громадська, із залученням посередників та без посередників або самоорганізаційна. Держава в якості головного носія державних та суспільних інтересів, цілеспрямовано впливає на інтереси суб'єктів означеної діяльності, використовуючи методи прямого (державні пільги й гарантії, державні замовлення, адміністративні заходи, спеціалізовані адаптаційні програми) і опосередкованого впливу (через прогнозування й індикативне планування, моніторинг і контроль інноваційних процесів, залучення до цього процедур законотворення, заходів економічної й соціальної політики, засобів масової інформації, виховання, загальної освіти й культури, загальних умов життєдіяльності людини тощо). Формування та упровадження цих заходів державою потребує, по-перше, урахування наявного та створення необхідного додаткового правово-нормативного, інформаційного, фінансового, технічного, кадрового й іншого забезпечення ІД у межах конкретних організаційних форм (суспільних, колективних, індивідуальних), по-друге, вживання відповідних методів, по-третє, формування й використання відповідних стимулів. Саме на державі лежить відповідальність за дотриманням інноваційного типу розвитку шляхом збалансованого використання адміністративних (ієрархічних) і ринкових (синергетичних) принципів управління, підтримкою та розвитком інноваційного партнерства держави, бізнесу, науки та освіти.

Державний вплив на узгодження ЕІ суб'єктів НІС (рис. 2) здійснюється й у межах загальногосподарських програм, і внаслідок розробки спеціалізованих заходів, орієнтованих на конкретні проблеми. До функцій цього регулювання слід віднести законодавчо-нормативну (створення правово-нормативної бази інноваційної ІД),

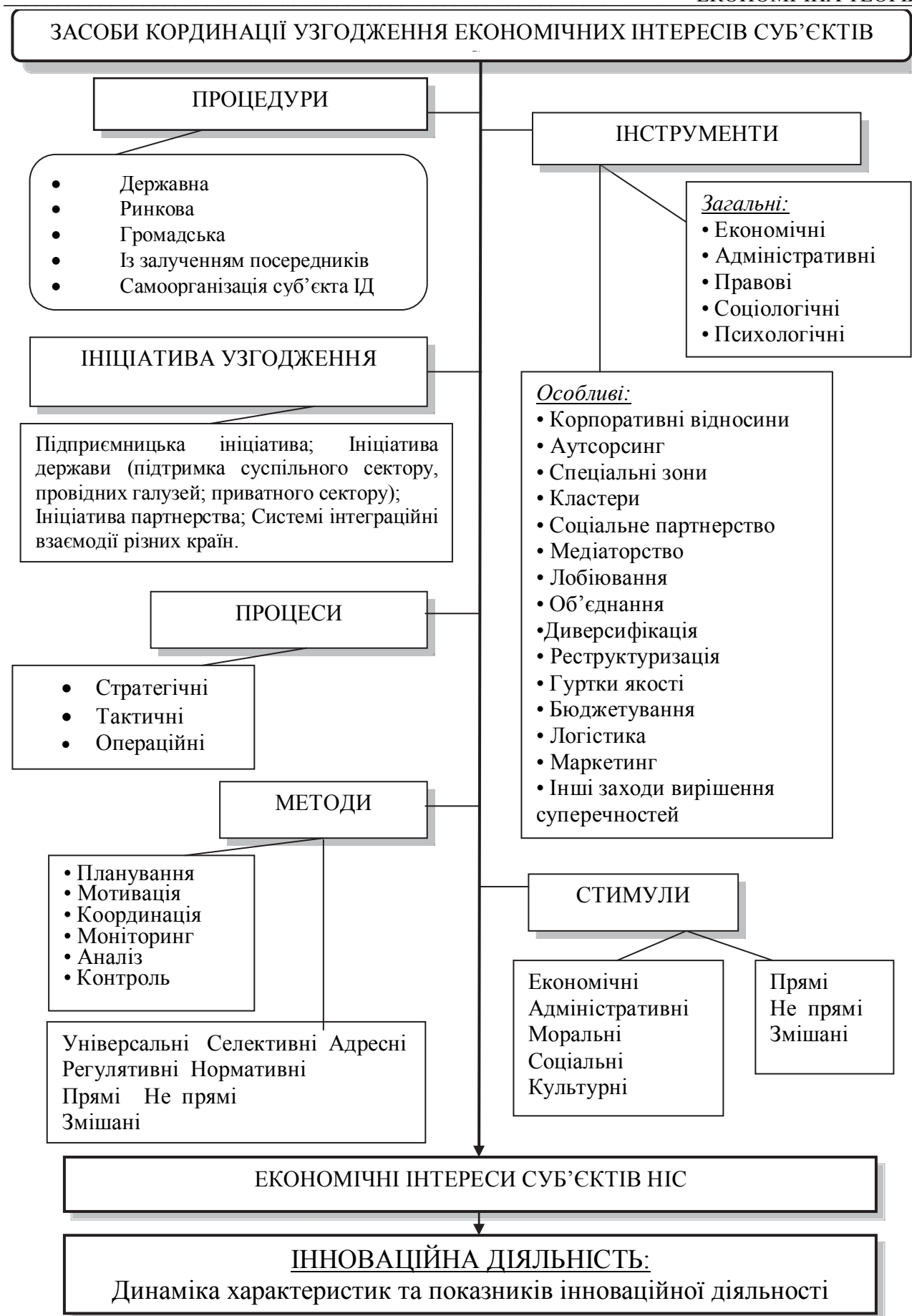


Рис.2. Засоби координації узгодження економічних інтересів суб'єктів НІС.

інформаційну (своєчасне забезпечення суб'єктів інформацією, яка є необхідною для ІД), стимулюючу (заохочення суб'єктів до ІД у пріоритетних напрямках), підтримуючу (підтримка тих, хто займається ІД), координуючу (коригування руху НІС з метою досягнення обраних загальнонаціональних цілей). Слід зазначити, що у наявних способах координації виробництва та просування інновацій, які створюють підґрунтя НІС, переважають саме ініційовані державою або декількома державами [15, с.73]. Так, програма «Еврика» заснована для розробки великих проектів у галузі технологій компаніями декількох країн на умовах фінансування з боку ЄС. Однак використання окремих елементів подібних програм можливо тільки в тому випадку, якщо вони сприймаються ринком.

Ринкове середовище зумовлює стихійне, конкурентне узгодження інтересів суб'єктів НІС. У його межах відбувається грошове вимірювання інноваційних витрат і результатів (функція вимірювання) та диференціація суб'єктів ІД (стимулююча та санаційна функції); усвідомлюється й розповсюджується інформація, формуються оцінки і очікування (інформаційна функція); поширюються зв'язки і підвищується взаємна залежність суб'єктів ІД (інтеграційна функція).

В умовах недосконалої конкуренції ІД спрямовується на задоволення домінуючих, переважно корпоративних ЕІ. Чималі труднощі для узгодження інтересів на макро-, мезо – і мікрорівні, навіть у країнах лідерах, створюються специфічними особливостями ринку інновацій, на якому в результаті динаміки попиту і пропозиції здійснюється реалізація інтелектуальних продуктів у відповідності з інтересами суб'єктів, які беруть участь у розподілі доходів. Ринком інтелектуальних продуктів є ринком недосконалої конкуренції, що має специфічні особливості, які пов'язані, в тому числі, з монополією власників виняткових прав на ряд продуктів – об'єктів інтелектуальної власності. На даному ринку можливе існування, як монополії, так і монопсонії, коли споживач інтелектуального продукту може диктувати свої власні умови продавцю (творцеві) даного продукту. При цьому слід враховувати, що

процес комерціалізації інновацій неможливо уявити без стратифікації (розмежування) прав власності на інтелектуальний продукт, оскільки саме ретельна їх стратифікація дозволяє забезпечувати інтереси всіх учасників інноваційного процесу у цивілізованій спосіб. Без захисту прав власності на інтелектуальні продукти неможливі цивілізовані форми комерціалізації інновацій та операції з їх реалізації.

Ринкове саморегулювання не може забезпечити оптимальний розподіл ресурсів і максимальну ефективність ІД, тому важливим є ефективне сполучення державної та ринкової процедур узгодження. Розвиток НІС потребує адекватного національним імперативам механізму взаємодії науки, інвесторів, виробництва, споживачів на основі узгодження їх економічних інтересів, що сприятиме підвищенню задоволення потреб її учасників. Крім того, означений механізм сприятиме найбільш ефективній алокації ресурсів, наближенню цін інтелектуальних продуктів до їх граничної корисності, а доходів до внеску кожного суб'єкта в кінцевий результат.

Складність досягнення загального врівноваження (узгодження) ЕІ суб'єктів НІС, на нашу думку, ґрунтується ще і на тому, що задіяними виявляються різноманітні ринки, які диференціюються за об'єктами, територією, ступенем розвитку, станом конкуренції ЕІ (наприклад, ринки товарів і послуг, що вбирають новітні продукти, які з часом втрачають новизну, тобто стають буденними; ринки факторів, де відбувається конкурентне залучення ресурсів до виробництва новітніх та буденних благ, до наукової, пошукової та освітньої діяльності тощо). Ускладнює досягнення більш високого стану узгодження ЕІ суб'єктів НІС вихід означених суб'єктів на різні ринки в процесі здобуття інновацій та впровадження результатів інноваційної діяльності, що, на нашу думку, має стати предметом окремого дослідження.

Регулюючий вплив громадських інститутів на узгодження ЕІ суб'єктів НІС хоча і є непрямим, проте з часом набуває все більшої значущості. Їх основними функціями у цьому впливі є декларування головних інноваційних потреб та інтересів індивіду і ко-



лективу, пошук нових форм їх задоволення, розповсюдження інформації про результати і наслідки інноваційної діяльності, інтеграція людей в громадські утворення для впливу на вирішення проблем, виникаючих у зв'язку з інноваційною діяльністю та захисту особистих і колективних інтересів.

Суб'єкт ІД може здійснити вплив на розгортання інноваційної діяльності індивідуально та (або) у складі тих або інших організацій і установ. Саме на рівні суб'єкта (нанорівні) остаточно розв'язуються суперечності множини ЕІ з приводу ІД. Координаційна самодіяльність суб'єкта щодо узгодження ЕІ є невід'ємною складовою впровадження будь якої інновації. Так, до функцій суб'єкта нанорівня належать інформаційна, тобто усвідомлення та визначення потреб і інтересів щодо ІД і як споживача, і як виробника інновацій; координуюча, що спрямована на узгодження різноманітних інтересів з цього приводу (як економічних, так і інших – моральних, соціальних, політичних, ідеологічних); відтворювальна, яка пов'язана з відтворенням потреб і ЕІ з приводу ІД та їх узгодженням.

Імовірність коливання результату інноваційної діяльності в інтервалі від небезпеки розорення до можливості збагачення поверх середніх доходів стає процедурою відкриття та розвитку таких складових творчого потенціалу суб'єкта нанорівня, які б без звернення до ринкової конкуренції залишалися б нікому невідомими, чи щонайменше невикористаними [16, с.6], що сприяє його самореалізації, а також поширенню інтересів і форм ІД.

В Україні мінливість соціально-економічної структури суспільства, рухомість форм власності під впливом динаміки інституціональних, політичних й інших факторів (у зв'язку зі слабкою правовою та економічною визначеністю), перебудова та удосконалення господарського механізму як ніколи проявляють актуальність удосконалення механізму узгодження ЕІ суб'єктів НІС.

Адже, за слідством із теореми Р. Коуза: якщо трансакційні витрати досить великі, а права власності слабо специфіковані, то локація ресурсів, структура й ефективність виробництва, буде суттєво залежати від роз-

поділу цих прав [17, с. 98]. А це безпосередньо стосується і всієї системи ЕІ суб'єктів НІС.

Разом із скороченням регулюючого впливу держави на розгортання ІД в Україні, у державних заходах впливу на інноваційну діяльність продовжують домінувати адміністративні, переважно примусові, а не економічні методи й стимули. Це зумовлює стихійне розгортання процесів саморегулювання інноваційної діяльності у непередбачуваних формах і напрямках.

Так, в Україні питома вага підприємств, що займалися інноваціями має загальну тенденцію до збільшення [18]: 13,8% в 2010 р.; 16,2 % в 2011 р.; 17,4% в 2012 р.; 16,8 в 2013 р., при цьому за рахунок внутрішніх НДР. При цьому фінансування ІД здійснювалось переважно за власні кошти підприємств, частка яких в 2013 р. становила 72,9% загального обсягу витрат. У означених витратах частка фінансової підтримки державою в 2013 р. становила 1,9% (у 2012 р. – 2,2%), частка коштів вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%), частка кредитних коштів 6,6% (21,0%) [19, с.163]. Щодо інноваційної продукції, то її частка у загальному обсязі реалізованої промислової продукції займає 3,3% (у 2013 р. – 35,9 млрд. грн., у 2012 р. – 36,2 млрд. грн.). При цьому 44,7% від загального обсягу інноваційної продукції було реалізовано за межі України, у т.ч. в країні СНД – 25,3% [19, с.164].

Для підвищення ступеня узгодженості ЕІ суб'єктів НІС, перш за все, необхідно удосконалити нормативно-правову базу регулювання ІД, де має знайти місце інституціоналізація прав власності за всіма складовими привласнення ресурсів і результатів ІД на всіх рівнях НІС, що може стати підґрунтям досягнення консенсусу інноваційних інтересів суб'єктів ще на стадії їх формування.

Слід зазначити, що наявні заходи узгодження ЕІ в НІС України виявляються недостатніми та потребують творчого удосконалення. Так, за наявною українською практикою роботодавець прагне зацікавити робітників (на рівні підприємства) у просуванні інновацій, перш за все спираючись на моральні та, іноді, економічні стимули, проте

доцільним, на наш погляд, є використання довготривалих заходів впливу роботодавця на інтереси робітників, де різноманіття форм заохочення (підвищення заробітної плати, просування по службі, спеціальні премії, нагороди і пільги, винагорода у вигляді акцій фірми, частини платежів роялті) має бути заздалегідь визначено та задекларовано, а також має підкріплюватись позитивними прикладами і розповсюдженням інформації про них.

Для впливу держави на ЕІ підприємців життєво необхідним є полегшення податкового тягаря тих, хто на законній підставі використовує інновації у виробництві з певним комерційним успіхом. Наприклад, ефективним може виявитися зниження ставки податку на прибуток (не тільки на частину прибутку, отриману внаслідок застосування інновацій, але і на весь прибуток у цілому), отриманий суб'єктом. Свою роль може зіграти і звільнення від ряду податкових платежів, пов'язаних з ІД.

Узгодженість інтересів на рівні регіону має підкріплюватись впровадженням регіональних інноваційних стратегій, які мають розроблятися заздалегідь місцевими органами влади за участю вищих навчальних закладів, агенцій регіонального розвитку, консультативних установ. За досвідом розвинутих країн, створення, наприклад, Фондів регіонального розвитку сприятиме підвищенню ступеня узгодженості ЕІ суб'єктів мезорівня завдяки підтримці новостворених фірм, формуванню сучасної інфраструктури, залученню зовнішніх інвестицій, поширенню програм підвищення кваліфікації кадрів.

**Висновки.** Заходи стабілізації економіки України потребують створення новітнього теоретичного підґрунтя для коригування стратегії соціально-економічного розвитку та удосконалення НІС на основі удосконалення механізму узгодження інтересів економічних суб'єктів, що має обґрунтовано сполучати процедури їх саморегулювання та ринкової конкуренції, тобто ринкового впливу на узгодження їх інтересів при захитаній та координуючій підтримці держави та громадських організацій. В Україні в умовах кризи, нестабільності політичної ситуації, нерозвиненості інноваційної інфраструктури, не слід нехтувати важливим нематеріа-

льним ресурсом економічного розвитку – потенціалом консенсусу ЕІ суб'єктів НІС.

### Література

1. Лебедева Л. В. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування / Л. В. Лебедева // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. – Режим доступу : URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2664>
2. Архиреев С. И. Дуализм институциональной архитектоники и задачи рыночной трансформации / С. И. Архиреев // Институційна архітек-тоніка та механізм економічного розвитку: матеріали симпозиуму. – Харків : ІЕП МОН України, 2005. – С. 85–88.
3. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / [Т. И. Артемова, С. И. Архиреев, А. А. Гриценко и др.]; под ред. А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
4. Дементьев В. В. Институты: проблема определения понятия / В. В. Дементьев // Наукові праці Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна.– Донецьк : ДонНТУ. – 2008. – Вип. 35. – С. 5–35.
5. Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине: Монография / А. А. Костусев ; М-во образования и науки Украины, Киев. нац. экон. ун-г. – К. : КНЕУ, 2004. – 310 с.
6. Лозова Г. М. Институційні аспекти створення ефективного конкурентного середовища в Україні / Г. М. Лозова // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – № 5. – С. 117–121.
7. Малий І. Й. Институційні зміни системи розподілу економічних факторів у транзитивній еко-номіці / І. Й. Малий // Економічна теорія. – 2004. – № 1. – С. 56–68.
8. Мандибура В. О. Нормативно-правова складова институційної архітекtonіки державної форми власності / В. О. Мандибура // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 83–98.
9. Михальчишин Н. Л. Конкурентна політика в Україні: проблеми реалізації та напрями їх вирішення / Н. Л. Михальчишин // Соц.-екон. пробл. сучас. періоду України. – 2008. – Вип. 6. – С. 121–129.
10. Яременко О. Л. Институти й економічна свобода господарювальних суб'єктів / О. Л. Яременко, О. М. Панкратова. // Економічна теорія. – 2007. – № 3. – С. 56–71.
11. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100.
12. Яременко О. Л. Архітекtonіка институційних змін / О. Л. Яременко // Институційна архітекtonіка та механізм економічного розвитку: матеріали симпозиуму. – Харків : ІЕП МОН України, 2005. – С. 70–72.
13. Савчук В. С. Базисні економічні институти і напрями аналізу їх парних взаємозв'язків / В. С. Савчук, В. Д. Якубенко // Економічна теорія. – 2005.

– № 2. – С. 49–63.

14. Економічна енциклопедія : У 3 т. / [відп. ред. С. В. Мочерний]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2009. – Т. 3. – 952 с.

15. Федірко О. А. Національна інноваційна система як об'єкт державної інноваційної політики / О. А. Федірко // Вісник інституту економіко-правових досліджень НАН України. – 2010. – № 1. – С. 63–88.

16. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // МЭ и МО. – 1989. – № 12. – С. 6–14.

17. Экономика переходного периода / [под.

ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина]. – М. : Издательство МГУ, 1995. – 410 с.

18. Держстат України, 1998–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind\\_rik/ind\\_u/2002.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html)

19. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 314 с.

## МЕХАНИЗМ СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: УРОВНИ И СРЕДСТВА КООРДИНАЦИИ

*Е. А. Алсуфьева, ст. преподаватель, Национальная металлургическая академия Украины*

В статье рассматриваются особенности согласования экономических интересов субъектов инновационной деятельности в рамках национальной инновационной системы. Уровни и средства согласования обозначенных интересов анализируются на основе их структуризации по иерархическому и функциональному критериям. Механизм согласования экономических интересов субъектов НИС рассматривается в плоскости катализации их инновационной активности с целью стабилизации и развития национальной экономики.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, национальная инновационная система, уровни национальной инновационной системы, согласование экономических интересов, методы согласования экономических интересов, процедуры согласования экономических интересов.

## MECHANISM OF COORDINATION OF ECONOMIC INTERESTS OF SUBJECTS OF NATIONAL ECONOMY: LEVELS AND TOOLS OF COORDINATION

*E. A. Alsufiyeva, senior lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine*

The features of coordination the economic interests of subjects of innovative activity within the national innovation system are considered. Levels and tools of coordinating the identified interests are analyzed on the basis of their structuring according to the hierarchical and functional criteria. The mechanism of coordination of economic interests of the subjects of NIS is covered in the plane of intensification of their innovative activity in order to stabilize and develop the national economy.

**Keywords:** innovation activities, national innovation system, the levels of the national innovation system, the coordination of economic interests, methods of coordination of economic interests, procedures for harmonizing economic interests.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Тарасевичем В. М. Надійшла до редакції 26.12.2014 р.*

**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ КРАЇН  
З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

*О. І. Піжук, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Національний університет державної податкової служби України», olga-homenko@ukr.net*

У статті досліджуються особливості та тенденції розвитку сфери послуг у країнах з трансформаційною економікою. На базі статистичних даних здійснено порівняльний аналіз ключових показників розвитку цієї сфери. Виявлено найактуальніші проблеми, які потребують невідкладного вирішення для активізації розвитку у трансформаційних економіках в умовах глобалізації. Обґрунтовано основні напрями регулювання та шляхи вирішення зазначених проблем.

**Ключові слова:** послуга, сфера послуг, розвиток сфери послуг, країни з трансформаційною економікою, глобалізація, економічна криза, національна економіка.

**Постановка проблеми.** Поширення глобалізації призвело до революційної зміни економічних укладів, як наслідок адміністративно-командна система у країнах була зруйнована та у них почали поступово налагоджуватися ринкові відносини. У результаті у світі з'явилася специфічна група країн з трансформаційною економікою. Ці країни мають схожі особливості та проблеми у розвитку економічних процесів, а їх сфера послуг вирізняється незрілістю, оскільки аж до початку 90-х рр. ХХ ст. знаходилася у зародковому стані та практично не розвивалася.

У той час, коли у розвинутих країнах перша активізація розвитку цього сектору економіки відбулась ще у 70-х рр. ХХ ст. та за важливістю для економіки перевершила первинний та вторинний сектори. Відбулося усвідомлення того, що саме сфера послуг відповідає за стан та дію ключових факторів сталого економічного розвитку, таких як: розробка та впровадження технологічних, екологічних інновацій, створення та поширення наукового знання, стан та якість людського капіталу тощо.

Сьогодні країни з трансформаційною економікою мають різні темпи розвитку, відповідно і їхня сфера послуг розвивається не однаково. Тому постає проблема з виявлення її особливостей, виділення схожих та відмінних рис, що дозволить в подальшому визначити, який шлях та напрямок може бути найбільш перспективним для розвитку сфери послуг України, у якій ринкові відносини все ще продовжують формуватися.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом питання розвитку сфери послуг все частіше знаходять своє відображення у працях вітчизняних та іноземних науковців. Серед них найбільш ґрунтовні дослідження проводили: Б. Данилишин, В. Козак, В. Куценко [1], М. Мальська, С. Мочерний [2], В. Рутгайзер. Особливості розвитку сфери послуг достатньо широко висвітлювались у працях російських вчених Т. Бурменко, Н. Даниленко, Л. Клікіч. Заслужують на увагу також праці Демідової Л. [3], яка досліджувала фактори прискорення розвитку сфери послуг, продуктивність праці у цій сфері та шукала шляхи активізації її розвитку у Росії та інших країнах СНД.

Що стосується особливостей економічного розвитку у країнах з трансформаційною економікою, то здебільшого вченими розглядалися окремі види сервісної діяльності, як то банківські (Сизоненко В. [4]), освітні (Ромащенко К. [5]), туристичні (Гонтаржевська Л. [6]) послуги. Однак, серед зазначених вище праць не виявлено напрацювань, в яких проводився б комплексний порівняльний аналіз розвитку сфери послуг у трансформаційних економіках, що і обумовило необхідність висвітлення обраної теми.

**Формулювання мети статті.** Метою даної статті є визначення основних тенденцій та особливостей розвитку сфери послуг у країнах з трансформаційною економікою Центральної та Східної Європи, порівняння ключових показників їх функціонування,

виявлення проблем, які існують в українській сфері послуг та пошук шляхів їх вирішення, враховуючи наявний позитивний досвід.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перш ніж визначати основні тенденції розвитку сфери послуг у країнах з трансформаційною економікою слід роз'яснити, що розуміється під сферою послуг у національній економіці, які вона має складові та чітко окреслити країни, які мають трансформаційну економіку.

На сьогодні не існує єдиного підходу до визначення сфери послуг. Вчені по-різному трактують і сутність останньої. Так, С. Мочерний представляє сферу послуг, як сукупність галузей та видів суспільної праці, в яких створюються споживчі вартості у вигляді корисного ефекту (невід'ємного від конкретної трудової діяльності) з метою задоволення матеріальних та духовних потреб населення [2]. Л. Демідова – як широке коло видів господарської діяльності, спрямованої на задоволення особистих потреб населення й потреб виробництва, а також потреб суспільства в цілому [3]. В. Куценко [1] – як частину економічної системи, функціональне призначення якої – надання послуг соціального призначення

Аналізуючи наведені визначення, ми прийшли до висновку, що сферу послуг доцільніше представляти не просто як частину національної економіки, або як сукупність галузей чи видів економічної діяльності, а акцентувати увагу на тому, що вона має системні характеристики, оскільки володіє ознаками синергійності та цілісності. Слід також розкрити у трактуванні чим саме займаються зазначені галузі. Крім того, важливим є підкреслення багатофункціональності та здатності сфери послуг задовольняти не лише індивідуальні потреби населення, а й виробничі потреби підприємств. Тому, враховуючи наведені зауваження вважаємо, що під сферою послуг слід розуміти систему галузей, що задіяні у виробництві та реалізації послуг, метою яких є створення корисного ефекту задля задоволення індивідуальних та виробничих потреб.

Спираючись на запропоноване визначення доцільно виділити, з яких саме галузей складається сфера послуг будь-якої еко-

номіки світу. Для цього застосуємо сучасну класифікацію видів економічної діяльності. Відповідно міжнародної класифікації ISIC та її аналогів NACE і КВЕД останніх версій до сфери послуг слід віднести галузі починаючи з секції G і закінчуючи S, а саме: G – оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; Н – транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність; I – тимчасове розміщення й організацію харчування; J – інформацію та телекомунікації; K – фінансову та страхову діяльність; L – операції з нерухомим майном; M – професійну, наукову та технічну діяльність; N – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; O – державне управління й оборону; обов'язкове соціальне страхування; P – освіту; Q – охорону здоров'я та надання соціальної допомоги; R – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок; S – надання інших видів послуг [7].

Що стосується країн з трансформаційною економікою, то традиційно ними називаються ті, в яких відбувся або відбувається перехід від адміністративно-командної економіки до ринкової [8]. З одного боку, цю групу країн можна назвати гомогенною, оскільки всі вони з'явилися після краху комунізму в кінці 1980-х років у комуністичних федераціях – Чехословаччині, Радянському Союзі і Югославії, а також в інших країнах, які належали до комуністичного табору. З іншого боку, новостворені країни відрізняються одна від одної стартовими можливостями здійснення реформ, темпом і характером їх проведення і досягнутими результатами. Тому у даному дослідженні вважаємо за доцільне аналізувати розвиток сфери послуг у розрізі трьох груп країн.

Перша група країн представлена Польщею, Угорщиною, Словаччиною, Чехією, Словенією та країнами Балтії. Для цієї групи країн характерно нетривале (за історичними мірками) існування планової економіки – близько 40 років, причому в менш жорсткому її варіанті у порівнянні з СРСР. Крім того, на сьогодні зазначені країни є членами ЄС та де-юре прирівнюються до країн з розвинутою економікою.

Друга група охоплює країни, які нещодавно отримали членство в ЄС, а хоча їм

було властиво довготривале існування адміністративно-командної системи. Це Болгарія, Румунія, Хорватія.

У третю групу включають Україну, Росію, Білорусь та інші країни СНД, Албанію, Монголію, а також більшість країн, що вийшли зі складу Югославії. Їм властиве тривале існування адміністративно-командної системи (більше 70 років) в самому жорсткому її варіанті.

Розглянемо тепер докладніше особливості розвитку сфери послуг у деяких країнах з кожної групи. Для цього проаналізуємо динаміку ключових показників, а саме: валової доданої вартості (ВДВ), зайнятості та експорту, починаючи від моменту переходу до ринкової економіки і закінчуючи сьогоднішнім.

Вибір показнику валової доданої вартості обумовлений тим, що він демонструє здатність сфери послуг створювати нову вартість, і саме в такому обсязі, який може бути придбаний споживачами послуг. Відомо, що у сфері послуг рівень проміжного споживання є невисоким, тому ВДВ показує і результативність її діяльності.

Рівень зайнятості, як показник розвитку сфери послуг, свідчить про її спроможність створювати нові робочі місця у порівнянні з іншими секторами економіки. Погоджуючись з думкою Гладкого М., що більшість галузей сфери послуг не потребують на свій розвиток великих фінансових ресурсів та мають порівняно швидкий термін окупності [9], можна зробити висновок, що і нові робочі місця у цій сфері також створювати відносно легко.

Обсяг експорту послуг відображає здатність національних послугових сфер конкурувати на міжнародних ринках. Аналізуючи паралельно сальдо торговельного балансу послуг можна виявити чи залучають вони додаткову іноземну валюту в країну.

Отже, аналіз даних Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), починаючи з моменту створення нових демократичних держав і закінчуючи останнім доступним роком, продемонстрував зростання валової доданої вартості по всім аналізованим країнам (для забезпечення адекватного співставлення та врахування інфляційних процесів використовувалися показники у пос-

тійних цінах 2005 р.). У середньому приріст по країнам з трансформаційною економікою склав 140%. Найбільше зростання відбулося у Туркменістані – на 710%, Боснії і Герцеговині – на 616% та Грузії – на 349%. Найменше – в Україні (5%), Молдові (16%), Угорщині (31%), Чехії (37%) [10].

Якщо розглядати абсолютні дані, то стає зрозумілим, що дійсно країни з трансформаційною економікою мають різні стартові позиції і значний приріст показників ще не свідчить про достатнє виробництво послуг. Так, найбільше доданої вартості у 2012 р. створювала сфера послуг Росії – 525,9 млрд. дол., найменше – Киргизстану – 1,7 млрд. дол. Що стосується України, то значення її показника перевищує середнє (44 млрд. дол.) і складає 52,2 млрд. дол. Для того, щоб більш адекватно порівняти абсолютні показники, вважаємо за необхідне врахувати масштаби країни. Тому визначимо скільки валової доданої вартості, створеної у сфері послуг, припадає на тисячу наявного населення (табл. 1). Виявлено збереження позитивної динаміки і за цим показником, що засвідчує зростання важливості і результативності сфери послуг у країнах з трансформаційною економікою.

Спільним серед усіх трьох груп є те, що з 1994 р. по 2007 р. у середньому додана вартість на тисячу осіб зросла у 2 рази, а з 2007 р. по 2012 р. темпи росту призупинилися.

Відмінними виявляються вже згадані стартові позиції. Так, у країнах, які належать до першої групи Польщі, Чехії, Литви та інших, практично одразу після переходу до ринкової економіки у 1994 р. значення цього показника перевищує середнє між всіма країнами цього типу і вони зберігають за собою лідерство. Так, у 2012 р. Словенія виробляє 10,85 дол. ВДВ на тисячу осіб, а Чехія – 7,53 дол./тис. осіб.

Країни з другої групи: Болгарія та Румунія у 2012 р. все ще не досягли середнього значення у 3,2 дол./тис. осіб, тоді як показник Хорватії перевищував Польщі та Литви, що може бути пояснено збереженням спеціалізації даної країни на послугових видах діяльності, відносно невеликими масштабами її території та населення.

Обсяг ВДВ у сфері послуг у розрахунку на тисячу та частка сфери послуг у ВДВ країн з трансформаційною економікою

Країна	Обсяг ВДВ, млн. дол.		ВДВ у сфері послуг на душу населення, дол./тис. осіб,			Частка сфери послуг у ВДВ, %				
	1994	2012	1994	2007	2012	1994	2000	2007	2009	2012
Польща	113925	216908	2,96	5,02	5,63	57,2	64,0	63,9	63,8	63,6
Чехія	57831	79124	5,60	7,53	7,53	57,0	58,9	59,1	60,9	60,4
Литва	8560	17576	2,34	5,33	5,88	57,0	64,1	63,0	69,2	65,0
Болгарія	11765	18658	1,39	2,31	2,55	58,3	61,1	62,0	63,8	63,2
Румунія	31198	54952	1,37	2,66	2,74	39,3	53,6	55,3	54,4	51,6
Хорватія	16186	26677	3,48	6,23	6,25	49,2	64,3	67,1	67,4	68,8
Україна	33509	52175	0,65	1,11	1,14	38,7	45,5	57,9	64,4	62,3
Росія	263669	525870	1,78	3,21	3,67	49,2	53,8	59,1	61,7	60,1
Білорусь	7667	18738	0,75	1,48	1,98	45,6	44,3	48,1	48,7	47,4
Таджикистан	677	1892	0,12	0,17	0,24	33,7	34,3	48,3	52,2	50,1

Джерело: розраховано за: [10]

Що стосується представників третьої групи, то сфера послуг Росії за показником доданої вартості на тисячу осіб вже не має лідерства та стабільно демонструє показники, які впритул наближаються до середніх. Однак, зрозуміло, що у країні не створюється достатнього обсягу ВДВ, а наявний величезний потенціал не використовується у повній мірі. Це ж стосується й України та Білорусі. У таких країнах як Таджикистан, Киргизстан, Узбекистан потенціал для розвитку сфери послуг є навпаки незначним, відповідно на тисячу осіб припадає менше 1 долара доданої вартості.

Аналіз динаміки частки сфери послуг у загальній валовій доданій вартості по країнам з трансформаційною економікою (табл. 1), також підтверджує зростання її ролі для економіки, оскільки всі аналізовані країни протягом 1994–2012 рр. демонстрували збільшення цього показника. Окрім того, підкреслюється і відмінність між групами країн з трансформаційною економікою. Так, у більшості країн, в яких адміністративно-командна система зберігалася порівняно не тривалий час і які на сьогодні стали членами ЄС, частка сфери послуг у ВДВ вже на початку 90-х рр. перевищувала 50% і до 2012 р. збільшилася не більше ніж на 10 %. У той час, коли країни з третьої та частково з другої групи спромоглися збільшити частку сфери послуг у ВДВ на 15% і більше. Слід відмітити, що найбільше зростання відбулося у Грузії – на 46% та Албанії – на 37%. В Україні також спостерігали значний підйом

– на 24%.

У порівнянні з першою та частково другою особливістю третьої групи країн з трансформаційною економікою є наявність різких коливань на початку 90-х рр. ХХ ст. Так, у Грузії у 1994 р. частка була 22%, а вже у 1995 р. – 41%, в Афганістані – 15% і 24 % відповідно, у Хорватії 49% та 61% відповідно. В Україні, Білорусі, Росії, Киргизстані, Таджикистані тощо у різні 90-ті рр. спочатку відбулося приблизно п'яти відсоткове скорочення частки сфери послуг у ВДВ, а потім зростання, що можна пояснити загостренням кризових явищ в їх економіці на початку 90-х рр., які супроводжувалися значною тінізацією економіки, банкрутством малих та середніх підприємств, більшість з яких традиційно займаються наданням послуг та поступовим виходом з кризи, оздоровленням економіки та інвестиційного клімату.

Наступним важливим показником, який вважаємо за доцільне аналізувати є рівень зайнятості у досліджуваній сфері. Так, у розвинутих країнах світу активізація зайнятості у сфері послуг відбулася завдяки зростанню продуктивності праці у промисловості та сільському господарстві, а також виділення та відокремлення непрофільних послугових видів діяльності у нові господарюючі суб'єкти. На що наголошувала Л. Демідова [3]. У країнах з трансформаційною економікою аналогічні процеси відбували не еволюційно, а революційно, і зростанню зайнятості у більшій мірі посприяло усві-

домлення легкості відкриття та ведення бізнесу, відносно незначної потреби у стартових інвестиціях. Проаналізуємо динаміку частки зайнятих у сфері послуг, яку подано у табл. 2.

Таблиця 2  
Частка зайнятих у сфері послуг країн з трансформаційною економікою, %

Країна	1994	2000	2007	2009	2012
Польща	44	50	55	56	57
Чехія	51	55	56	58	59
Литва	51	55	59	64	66
Болгарія	42	54	57	58	62
Румунія	28	31	39	41	42
Хорватія	51	57	56	57	59
Україна	15	13	59	62	62
Росія	48	57	62	62	65
Білорусь	40	50	55	55	56
Азербайджан	35	48	48	49	48

Джерело: складено за [11]

Результати розрахунків підтверджують, що країнам з трансформаційною економікою так само як і іншим групам країн властиве зростання частки зайнятих у сфері послуг по відношенню до інших секторів економіки. Цікаво, що сьогодні найбільша частка зайнятих серед цих країн належить Чорногорії – 76,2 %, яка є популярним туристичним центром. Країни першої та другої груп протягом майже двадцяти років демонстрували стійке зростання зайнятості в аналізованій сфері та у 2012 р. досягли позначки у 60 %, а Литва та Болгарія перетнули її.

Серед третьої групи країн доцільно виділити Україну, Росію, Білорусь та Казахстан, які мають значний економічний потенціал та частка зайнятих у сфері послуг яких перевищує 50% і наближається до більш розвинутих країн. В інших країнах сфера послуг все ще не створює достатньої кількості робочих місць, тобто переваги сфери послуг не використані у повній мірі.

Зауважимо, що позитивна динаміка зайнятості у сфері послуг, ще не свідчить про якісні перетворення та необхідний розвиток, оскільки у країнах з трансформаційною економікою через революційні процеси здебільшого спостерігається розширення тра-

диційних, не наукоємних видів сервісної діяльності (лоткова торгівля, робота пралень і перукарень, транспортні перевезення тощо). Їх розвиток пов'язується з відсутністю в промисловому виробництві попиту на висококваліфіковану працю. Значна частина цієї традиційної сфери послуг потрапляє в неформальний сектор економіки – виробництво товарів і послуг дрібними виробниками без офіційної реєстрації. Що само по собі є негативною тенденцією.

Практично для всіх країн з трансформаційною економікою і Україні зокрема властива висока зайнятість у низько кваліфікованих професіях та високий рівень освіченості населення. Так, індекс освіченості, який входить до складу індексу людського розвитку [12], України та інших трансформаційних економік прирівнюється до показників країн з розвинутою економікою. Однак, виявляється, що висококваліфікована праця не користується попитом серед національних виробників цих країн, тому люди вимушені шукати робочі місця за кордоном. Про це свідчать дані всесвітньої біржі фрилансу Еланс [13]. Наприклад, в Україні 80-90% фрилансерів знаходять роботу за кордоном, у Грузії, Росії, Польщі, Чехії – 90-100%. Таким чином, можна зробити висновок, що економіки цих країн не використовують ефективно наявні трудові ресурси. Замість того, щоб створювати для них гідні робочі місця та стимулювати їх до винаходів на користь національних виробників, ці працівники витрачають свої навички та здібності в інших країнах, звідки згодом надходять нові розробки, технології, нові високотехнологічні товари та знансємні послуги.

Про спеціалізацію на торговельних та транспортних послугах всіх груп країн з трансформаційною економікою свідчать дані галузевої структури ВДВ сфери послуг (рис. 1).

Всім аналізованим країнам властива спеціалізація на послугах розподільчого характеру, їх частка у загальній структурі знаходиться біля 40%. Тоді як на професійні послуги, операції з нерухомим майном припадає лише 20% ВДВ, а на державні, освітні та медичні в середньому – 30%. Тож, наяв-



ний дисбаланс у галузевій структурі сфери послуг країн з трансформаційною економікою, який необхідно виправляти, за рахунок втручання держави.



Рис. 1. Галузева структура сфери послуг країн з трансформаційною економікою, 2013 р. Джерело: розраховано за [14]

Динаміка експорту як ще одного показника, який характеризує розвиток сфери послуг, багато в чому залежить від поширення глобалізаційних процесів та лібералізації торгівлі. Його зростання по світу стало можливим завдяки визначення та узгодження правил «гри» у торгівлі послугами внаслідок прийняття Генеральної угоди по торгівлі послугами та утворення Світової організації торгівлі. Коли країни з трансформаційною економікою стали їх учасниками, то відповідно отримали визнання якості послуг та адекватності торговельних відносин, тому починаючи з 90-х рр. XX ст. відбувається майже постійне зростання експорту послуг. У середньому протягом 1995 – 2013 рр. експорт кожні три роки зростав у 1,5 рази, хоча

на зламі тисячоліть спостерігалося деяке припинення темпів нарощення обсягів експорту, що може бути пояснено пристосуванням трансформаційних економік до нових викликів та вимог (рис. 2).

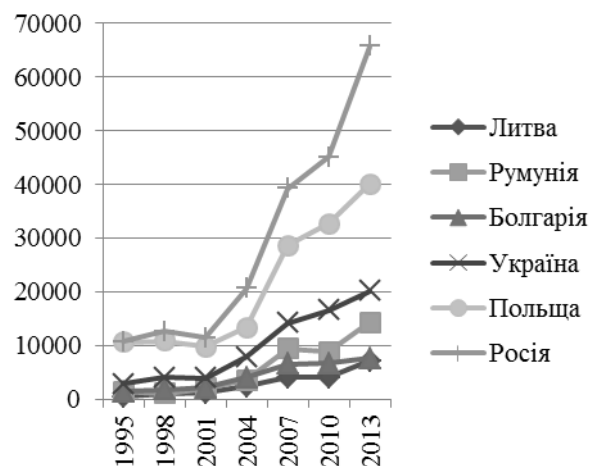


Рис. 2. Динаміка експорту послуг країн з трансформаційною економікою  
Джерело: розраховано за [15]

Крім того, показовою є величина чистого експорту, яка для більшості країн з трансформаційною економікою є позитивною та протягом аналізованого періоду поступово зростає. Таким чином для них сфера послуг стає саме тим сектором економіки, який забезпечує приплив додаткових валютних надходжень та гармонізує платіжний баланс. Серед аналізованих країн лише у Росії спостерігається перевищення імпорту послуг над їх експортом та цей розрив постійно зростає. Виявляється, що Росія не може себе забезпечити послугами та вимушена їх імпортувати, у тому числі з інших трансформаційних економік.

Підсумовуючи результати комплексного аналізу розвитку сфери послуг у країнах з трансформаційною економікою, нами були виявлені проблеми, які характерні усім трьом групам без виключення:

1. Неповне використання потенціалу сфери послуг та інструментів розвитку національних економік, якими вона оперує;

2. Наявність перекосів у галузевій структурі ВДВ сфери послуг та орієнтація на низько кваліфіковану діяльність у торговельній та транспортній сферах;

3. Висока чутливість сфери послуг як

до кризових явищ всередині національних економік, так і до зовнішніх глобалізаційних викликів.

Окремо для української сфери послуг можна виділити проблеми визначення ключових напрямів міжнародної співпраці, мінімізації негативного впливу від воєнних дій на Сході та від коливань валютного курсу.

Щоб вирішити визначені проблеми державі необхідно вміло оперувати цілою сукупністю чинників. Погоджуючись з доробками Лавлока К. [16], найбільш дієвими та важливими вважаємо: політику держави, соціальні зміни, тенденції розвитку бізнесу, розвитку інформаційних технологій, інтернаціоналізацію і глобалізацію організацій сфери послуг.

Наголошуємо, що для України найбільш корисним досвідом у розробці сервісної політики має стати практика країн з трансформаційною економікою, які входять до першої групи, оскільки їхня сфера послуг є найбільш ефективною за обсягом створення ВДВ на душу населення. Метою цієї політики має стати вирішення виділених проблем шляхом:

- підтримки та стимулювання малого та середнього бізнесу, надання йому податкових пільг,
- залучення інвестиційних ресурсів з внутрішніх і зовнішніх джерел та мінімізації втручання у діяльність інвесторів,
- розробки механізмів контролю за комерційною діяльністю у мережі Інтернет,
- стабілізації курсів валют,
- скасування всіх обмежень на експорт послуг,
- зниження бюрократії та корупції,
- боротьби з монополізмом та проведення протекціоністських заходів по відношенню до національних виробників послуг, щоб вони могли протистояти глобалізаційним викликам.

**Висновки.** Трансформаційні процеси в економіці країн Центральної та Східної Європи супроводжувалися зростанням значення та ролі сфери послуг, що перетворилася на повноцінний, розгалужений сектор, який почав сприяти зростанню валової доданої

вартості та створенню нових робочих місць. В умовах глобалізації також значно активізувалася міжнародна торгівля послугами, яка дозволяє залучати в країну додаткові валютні кошти та поліпшувати стан платіжного балансу.

Разом з тим розвиток сфери послуг країн з трансформаційною економікою все ще відстає від розвинутих країн, чому перешкоджають численні проблеми. В Україні додатковий негативний вплив справляє важкий політичний стан, проведення антитерористичної операції та анексія Криму. В таких умовах держава повинна перебрати на себе роль головного стимулятора до підприємницької активності та регулювати процеси економічного розвитку шляхом мінімізації втручання у ринковий механізм і лише підтримувати «здорову» конкуренцію.

Подальші дослідження слід направити на аналіз сервісної політики у Польщі, Чехії, Литві та інших країнах, які нещодавно стали членами ЄС, задля пошуку конкретних та ефективних інструментів стимулювання розвитку підприємницької діяльності у сфері послуг.

### Література

1. Куценко В. І. Менеджмент сфери послуг : монографія / В. І. Куценко, Г. І. Трілленберг. – К. : РВПС України НАН України, 2007. – 459 с.
2. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. пос. / С. В. Мочерний. – 4-те вид., стереотип. – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 640 с. – (Серія «Альма-матер»)
3. Демидова Л. С. Сфера услуг в постиндустриальной экономике / Л. С. Демидова // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 2. – С. 24–32.
4. Кретиніна Л. В. Механізми та фактори стабілізації туристичної індустрії України в період світової економічної кризи / Л. В. Кретиніна // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. – 2009. – № 13. – С. 212–219.
5. Ромащенко К. М. Ринок освітніх послуг та його розвиток у трансформаційній економіці : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.01 / Ромащенко Катерина Миколаївна ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2012. – 20 с.
6. Гонтаржевська Л. І. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств України : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Гонтаржевська Лариса Іванівна; Нац. акад. наук України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2006. – 19 с.
7. Международная стандартная отраслевая класси-

- фикация всех видов экономической деятельности (МСОК) / Организация Объединенных Наций. – Четвертый пересмотренный вариант. – Нью-Йорк, 2009. – 353 с.
8. Коляда О. В. Середній клас у трансформаційній економіці України : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.01 / Коляда Олена Володимирівна ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2011. – 20 с.
9. Гладкий М. А. Роль держави в підтримці розвитку сфери послуг / М. А. Гладкий // Наукові праці. Державне управління. – 2014. – Випуск 223. Том. 235. – С. 14 – 18.
10. GDP by type of expenditure and Value Added by kind of economic activity, annual, 1970-2012 [Electronic resource] / UNCTADSTAT. – 2014. – Access mode : <http://unctadstat.unctad.org>
11. Employment in services (% of total employment) [Electronic resource] / The World Bank. – 2014. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS?page=1>
12. Work Differently : annual impact report [Electronic resource] / Elance. – June 2013. – Access mode : <https://www.elance.com/q/sites/default/files/docs/AIR/AnnualImpactReport.pdf.html>
13. Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience / [Khalid Malik]; United Nations Development Programme. – New York, 2014. – Access mode : <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>
14. National accounts aggregates and employment by branch (NACE Rev. 1.1) [Electronic resource] / European Commission. Eurostat. – 2014. – Access mode : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)
15. Exports and imports of goods and services, annual, 1980–2013 [Electronic resource] / UNCTADSTAT. – 2014. – Access mode : <http://unctadstat.unctad.org>
16. Балаева О. Н. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / О. Н. Балаева // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 3. – С. 23–29.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ СТРАН С ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

*А. И. Пижук, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Национальный университет государственной налоговой службы Украины»*

В статье исследуются особенности и тенденции развития сферы услуг в странах с трансформационной экономикой. На базе статистических данных осуществлен сравнительный анализ ключевых показателей развития этой сферы. Выявлено наиболее актуальные проблемы, которые нуждаются в неотложном решении для гармонического и постоянного развития в пределах национальной экономики Украины в условиях глобализации. Обоснованы основные направления регулирования и пути решения указанных проблем.

**Ключевые слова:** услуга, сфера услуг, развитие сферы услуг, страны с трансформационной экономикой, глобализация, экономический кризис, национальная экономика.

## MAIN TRENDS OF SERVICES SPHERE DEVELOPMENT IN COUNTRIES WITH TRANSFORMING ECONOMIES

*O. I. Pizhuk, PhD (Econ.), Ass. Prof., SHEI «National State Tax Service University of Ukraine»*

The features and trends of services sphere development in countries with transforming economies are examined. The comparative analysis of key indicators in the sphere development is carried out on the basis of statistical data. The most urgent problems that need immediate solutions for the harmonic and continuous development within the national economy of Ukraine in the context of globalization are identified. The basic directions of regulation and the ways to solve these problems are grounded.

**Keywords:** service, services sphere, services sphere development, countries with transforming economies, globalization, economic crises, national economy

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Ю. І. Надійшла до редакції 28.01.2015 р.*

**ВПЛИВ РЕЖИМІВ РЕГУЛЮВАННЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА НАЦІОНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО КРАЇНИ**

*Н. В. Осадча, д. е. н., доцент., Академія митної служби України  
nosadcha@mail.ru*

Розроблено концепцію багаторівневої системи регулювання митної політики країни та її інституційного забезпечення, що включає в себе систему та алгоритми режимів регулювання від робочого місця митника до механізму регулювання митної справи на світовому рівні (уніфікація митних процедур Всесвітньою митною організацією), стимули та заборони здійснення митних процедур (дозвільні документи, нетарифні та митно-тарифні заходи).

**Ключові слова:** концепція багаторівневої системи регулювання митної політики, митна політика, інститути, митні режими, стимули, обмеження.

**Постановка проблеми.** Всесвітній економічний форум (незалежна міжнародна організація) у ході підготовки звіту глобальної конкурентоспроможності країни, оцінюючи її за рядом таких параметрів, як макроекономічна стабільність, якість інститутів, ефективність ринків товарів та послуг, технологічний рівень, розвиток інфраструктури та ряд інших), зазначив, що за якістю інститутів Україна займає одне з останніх місць. За оцінками експертів, Україна за якістю інститутів займала 132-ге місце у 2012 р. Інституціональне середовище формує основу впливу та взаємодії приватних підприємців, компаній та уряду. Дана взаємодія здійснюється з метою отримання доходу та збагачення економіки, що суттєво впливає на конкурентоспроможність та економічне зростання. Якість інституціонального середовища впливає на спосіб, у який різні суспільства розподіляють свої переваги та зазнають втрат від реалізації стратегій і програм розвитку. Крім того, вона позначається на інвестиційних рішеннях і організації виробництва. До недостатньо якісних інститутів потрапили наступні: етична поведінка компаній, захист прав власності, прозорість прийняття рішень у бізнесі, незалежність судової системи, захист прав інтелектуальної власності, довіра суспільства до політики, інструменти державного регулювання, фаворитизм у прийнятті державних рішень, організована злочинність [1]. Слід зазначити особливо важливу роль такого інституту, як ефективність уряду, тому що від цього за-

лежить і довіра суспільства до політики, захист прав власності, безпека та формування приватних інститутів. Складові оцінки інститутів наведено в табл. 1. Слід зазначити, що інструменти державного регулювання, тягар державного контролю, ефективність законодавчої бази, організована злочинність, прозорість прийняття рішень у бізнесі – це ті інститути, які впливають на формування засад митної політики. Тому дослідження інститутів регулювання митної політики та визначення причин їх неефективності є актуальним та своєчасним.

Питання дослідження та вдосконалення зовнішньоекономічного регулювання займалися такі вчені-економісти: О. Гребельник [2], О. Лук'яненко [3], Б. Росінський [4] та М. Шестакова [5], В. Науменко [6], Є. Додін [7], І. Смирнов [8]. Науковці приділяли більше уваги питанням митної політики, митної справи, митно-тарифному та нетарифному регулюванням, але практично не розглядали питання формування режимів регулювання митної політики.

**Формулювання мети статті.** Метою статті є аналіз режимів регулювання митної політики та формування ієрархії регуляторних режимів, аналіз ефективності дії митного режиму.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інституційна система регулювання митної справи на мегарівні включає в себе: рішення (рекомендації) міжнародних організацій; рішення міжнародних економічних конференцій; міжнародні звичаї [9, с.566].

Структура індексу конкурентоспроможності країни та фактори, що впливають на якість інститутів [1, с. 64–65]

Назва інститутів	Питома вага, %
Державні інститути (частка державних інституцій 75%)	
1. Права власності	
Право власності. Захист прав та інтелектуальної власності	20
2. Етика і корупція	
Відвернення державних коштів Довіра до політиків	20
3. Тиск	
Незалежність судової системи. Фаворитизм в процесі ухвалення рішень державними чиновниками	20
4. Неefективність уряду	
Державні розтратаи. Тягар державного контролю. Ефективність законодавчої бази. Прозорість вироблення урядом політичного курсу	20
5. Безпека	
Втрати бізнесу від загрози тероризму. Втрати бізнесу від злочинності та порушення прав. Організована злочинність. Надійність поліції	20
Приватні інститути (частка 25%)	
6. Корпоративна етика	
Етика поведінки компаній	50
7. Підзвітність	
Надійність стандартів аудиту і звітності Ефективність корпоративних органів управління Захист інтересів міноритарних акціонерів	50

Міжнародні договори являють собою сукупність міжнародних принципів та норм, що визначають порядок укладання, умови здійснення, дії та припинення міжнародних договорів. Серед основних міжнародних економічних договорів виділяють: Генеральну угоду про тарифи і торгівлю (ГАТТ) 1947 р. і пакет Марракеських угод від 15 квітня 1994 р., пов'язаний з модифікацією ГАТТ і створенням світової організації торгівлі (СОТ); Хартію економічних прав та обов'язків держав від 12 грудня 1974 р.; Статут Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНКАТЕД) від 8 квітня 1979 р. та ін. Але існує ряд регіональних багатосторонніх міжнародних економічних договорів: Європейська енергетична хартія від 17 грудня 1991 р.; Договір про Європейський союз (Маастрихтський договір) від 7 лютого 1992 р.; Договір про створення Мит-

ного союзу Росії, Білорусі, Казахстану та ін. (табл. 2).

За класифікацією А. І. Дмитрієва, договори поділяють на міждержавні (укладені на вищому рівні і від імені держави), міжурядові (укладені від імені уряду), міжвідомчі договори (укладені від імені відомств), договори, укладені суб'єктами федерацій і конфедерацій [10, с.325]. Залежно від кількості учасників вони можуть бути двосторонні та багатосторонні. Як приклад, у 1991–1997 рр. Україна підписала понад 1500 двосторонніх договорів. Багатосторонні договори можна також поділити на загальні (що кодифікують міжнародно-правові норми, а також інші договори, об'єкт і цілі яких становлять інтерес для всіх держав), відкриті, закриті, напівзакриті, регіональні договори.

## Інституційна основа регулювання митної справи на мезорівні

Основні міжнародні договори	Регіональні багатосторонні договори
Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) 1947 р. і пакет Марракеських угод від 15 квітня 1994 р., пов'язаний з модифікацією ГАТТ і створенням світової організації торгівлі (СОТ). Хартія економічних прав та обов'язків держав від 12 грудня 1974 р. Статут Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНКТЕД) від 8 квітня 1979 р.	Європейська енергетична хартія від 17 грудня 1991 р. Договір про Європейський союз (Маастрихтський договір) від 7 лютого 1992 р. Договір про створення Митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану та ін.

Міжнародні конференції та організації відіграють важливу роль у формуванні регуляторної політики в митній сфері. Міжнародні конференції являють собою тимчасовий орган, який утворюється за ініціативою держав для обговорення та прийняття рішень у певній сфері і в митній зокрема. Залежно від напрямку конференції класифікуються як політичні, економічні та дипломатичні. Як приклад конференції можна назвати зустріч 35 держав з питань безпеки і співробітництва в Європі в серпні 1975 р. у Хельсінкі. Конференції скликаються з метою розробки актів, резолюцій, конвенцій, які суттєво впливають на складові регуляторної політики в митній сфері. До основних регуляторних актів належать також: заключний акт Женевської конференції ООН з торгівлі і розвитку; розділ «Співробітництво у галузі економіки, науки, техніки і навколишнього середовища» із Заключного акта Наради з безпеки і співробітництва в Європі 1975 р.; розділ «Економічне співробітництво» із Паризької хартії для Нової Європи, прийнятої на зустрічі у верхах у рамках НБСЄ (1990 р.).

Серед договорів істотну роль відіграють: торговельні угоди, договори про торговельно-економічне співробітництво; угоди про надання технічного сприяння в будівництві промислових об'єктів, що включають умови про взаємне постачання товарів, про сприяння в проектуванні, монтажі; угоди про міжнародні валютні розрахунки і кредити; клірингові угоди; угоди про товарообіг, податкові угоди.

Формування режимів регулювання митної політики з урахуванням специфіки розвитку різних категорій суб'єктів та цілей держави створює передумови конструювання режиму як набору стимулів та обмежень здійснення зовнішньоекономічної діяльності

з метою захисту економічної безпеки та дотримання національних інтересів. Механізм регулювання митної політики ґрунтується на комерційній, виробничій і транспортній діяльності митних установ та митному економічному режимі. Митний економічний режим діє при проведенні державами експортно-імпортних операцій у світовій торгівлі. Режим комерційної діяльності включає в себе режим митних складів, зберігання товарів, імпорту й експорту, порядок реалізації товарів та інших предметів, проведення митних аукціонів та інші види комерційної митної діяльності. В ЄС відбуваються зміни в складі міжнародного митного економічного режиму, зокрема це проявляється в становленні міжнародного режиму індустріальних складів. Україна має великий арсенал регуляторів зовнішньоекономічної діяльності, серед яких основними є правові, економічні, адміністративні норми.

При формуванні глобальної господарської системи та її ієрархії вирішальне значення має не тільки розподіл цілей та завдань за рівнями, але й аналіз складу суб'єктів кожного рівня. Структура глобальної системи господарювання має бути розбита на рівні, кожному з яких відповідає своя система агентів, умов та обмежень, стимулів, ресурсів, організацій, інститутів, інформації. Тобто кожному рівню господарської системи відповідає свій режим функціонування та розвитку. О. В. Іншаков розробив ієрархію рівнів господарювання економічних систем від мезо- до нанорівнів, при чому кожному рівню відповідає свій режим регулювання [11]. В. І. Ляшенко розробив класифікацію базових і проміжних рівнів глобальної господарської системи та режимів регулювання їх розвитку. У його класифікації кожному рівню господарювання також відповідає свій режим, визначено

його функції та форми реалізації:

1. Мегарівень (L9) – режим сили, режим міжнародних договорів.

2. Мезорівень 4 (L8) – режим міжнародних договорів, режим взаємних пільг і тарифів.

3. Макрорівень (L7) – режим міжнародних договорів, загальний режим, режим форм власності та їх трансформації, режим валютного курсу, митні режими.

4. Мезорівень 3 (L6) – загальний національний режим, спеціальні режими регулювання (пільговий та дискримінаційний).

5. Мікрорівень (L5) – загальнонаціональний загальний режим, режими спеціальних адресних пільг або дискримінаційні.

6. Мезорівень 2 (L4) – загальні та спеціальні режими ВЕЗ, технопарків.

7. Міні-рівень (L3) – спеціальні режими бізнес-інкубаторів, спрощеного режиму для мікро та малих підприємств.

8. Мезорівень 1 (L2) – режим введення колективних переговорів, режими створення підприємницьких мереж, режими «корпоративних соціальних пакетів».

9. Нанорівень (L1) – загальні та спеціальні спрощені режими оподаткування фізичних осіб для стимулювання самозайнятості, режими мотивації робітників [12].

В. І. Дубницький продовжив дослідження рівнів регулювання економіки і зазначив, що важливим елементом структурних змін є формування маркетингово-орієнтованих господарських ланцюгів промислового комплексу регіону. Успіх адаптаційної та стратегічної діяльності господарських ланцюгів залежить від ступеня їх ринкової орієнтації. Аналіз розвитку маркетингової орієнтації в трансформаційній економіці показує, що цей процес проходить декілька стадій і стикається з рядом протидіючих факторів як на макро-, мезо-, так і на мікрорівні. Ці перешкоди долаються у міру наростання глибини та інтенсивності економічних реформ. Доведено, що питання про основний напрям розвитку комплексу регіонального менеджменту-маркетингу, його мета – формування і постійний розвиток процесу обміну, щоб зробити цей обмін взаємовигідним для партнерів, які беруть участь у ньому) перш за все вирішується на мезорівні. Головним у регіональному ме-

неджменті-маркетингу є двоєдиний і взаємодоповнюючий підхід. З одного боку, це ретельне і усестороннє вивчення ринку, попиту і пропозиції, орієнтації промислового виробництва на ці вимоги, адресність вироблюваної продукції; з іншого – активний вплив на регіональний (мезорівень) ринок та існуючий попит, на формування пропозиції і купівельних переваг. Парадигма функціонування ринкових процесів в умовах трансформації промислових регіонів – структура регіонального ринку – ринкова поведінка – дієвість регіонального ринку – розкриває суть ринкових перетворень на мезорівні, дозволяє встановити взаємозалежність структури, потенціалу, дієвості регіону, а також міру впливу його окремих елементів одне на одного і на потенціал регіону в цілому.

Запропонований О. В. Іншаковим підхід, який набув подальшого відображення в дослідженнях ряду авторів, доцільно використовувати до регулювання окремих господарських сфер, зокрема регулювання митних питань. Для цього режими регулювання митних питань необхідно класифікувати за системою, наведеною в праці [11], від мезо- до нанорівня. Класифікація режимів та композиція їх у єдиній системі дозволить визначити ефективні інструменти впливу на кожному з рівнів здійснення митної справи, що дозволить спростити міжнародну торгівлю, покращити систему здійснення митної справи, сприяти розвитку бізнесу, притоку інвестицій та ін. Отже, на мезорівні промислово-фінансових груп, регіональних та галузевих комплексів (L6) створюються відносини монополій та конкуренції між їх учасниками в територіальному та галузевому аспектах, у зв'язках з органами державної влади та управління. Держава може підтримувати у здійсненні зовнішньоекономічних операцій певні галузі чи підприємства, формуючи спеціальні, тобто пільгові режими. Як приклад, для здійснення операцій у межах режиму тимчасового ввезення (вивезення) для будівельних галузей та легкої промисловості можна визначити термін у п'ять років, щоб підприємства змогли вивезти (ввезти) обладнання та зробити на ньому запланований обсяг робіт. Це значно підвищить прибутковість діяльності підприємств цих галузей (табл.3).

Таблиця 3

## Характеристика базових та проміжних рівнів режимів регулювання митної політики

Рівень господарства	Структура	Режими реалізації	Функції
Рівень 1	Світове господарство як сукупність усіх взаємодіючих рівнів	1) Режим сили (військових дій). 2) Режим міжнародних договорів	Забезпечення регулювання взаємовідносин у суспільстві. Є основою формування регуляторних відносин у митній сфері
Рівень 2	Світове господарство / народне господарство рівня 1: інтеграційні спеціалізовані та регіональні об'єднання, які охоплюють господарство різних груп країн, ГНК	1) Режим міжнародних договорів. 2) Режим взаємних пілґ. 3) Міжнародна складова митних режимів	Формування найбільш вигідної позиції на міжнародній арені шляхом домовленостей, підвищення конкурентоспроможності національної економіки; захист національних товаровиробників
Рівень 3	Народне господарство окремої країни	1. Режим міжнародних договорів. 2. Митні режими (ефективне формування національної складової митних режимів). 3. Режим валютного курсу	Забезпечення умов для ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємців та фізичних осіб
Рівень 4	Промислово-фінансові групи, регіональні та галузеві комплекси	1. Митні режими (формування національної складової). 2. Спеціальні режими	Формування балансу інтересів підприємців та держави; сприяння певним напрямкам діяльності; створення певних заборон під час здійснення
Рівень 5	Підприємство та митниця	1. Режим взаємовідносин між підприємством та митним органом. 2. Часові режими (митного контролю та оформлення)	Формування балансу інтересів; зменшення скарг від підприємства та збільшення активності його діяльності
Рівень 6	Багатогалузеві або територіальні виробництва як групи підрозділів, що випускають окремі види кінцевого продукту, та їх взаємовідносини з митними органами	1) Режим взаємовідносин між підприємством та митним органом. 2) Часові режими (митного контролю та оформлення)	Здійснення митної справи; зменшення кількості скарг; збільшення надходжень до бюджету; формування балансу інтересів підприємців та митниці на підставі врегулювання спірних питань представником митного органу без подання позовів до суду
Рівень 7	Мікропідприємства та відділи, які займаються митною справою	Режим взаємовідносин між підприємством та митним органом; часові режими (митного контролю та оформлення)	Здійснення митної справи; зменшення кількості скарг; збільшення надходжень до бюджету; зменшення часу митного оформлення
Рівень 8	Підприємці та підрозділи чи особи митного органу, які відповідають за певну сферу регулювання	Визначення країни походження, митної вартості, коду товару, коду заходів нетарифного регулювання	Визначення країни походження, митної вартості, коду товарів, заходів нетарифного регулювання; зменшення кількості скарг; скорочення часу митного оформлення
Рівень 9	Сукупність процедур роботи представника митних органів. Як приклад, термін митного оформлення може сягати 2 годин	1. Загальні та спрощені режими оподаткування. 2. Спрощені режими митного контролю. 3. Режими мотивації митників	Здійснення митної справи шляхом митного контролю, оформлення, митного пост-аудиту, адміністрування податків, розгляду скарг



На мікрорівні підприємства та митних органів (L5) виникають відносини між власниками, менеджерами підприємств та митними органами під час здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Взаємовідносини можуть мати як позитивний характер, тобто митний орган отримав митні платежі, а підприємець не має претензій до митного органу, так і негативний, коли митний орган визначає факт порушення митних правил, вилучає контрабанду або не дотримує частину податків внаслідок приховування чи перекручування інформації суб'єктом, а суб'єкт має претензії до митного органу внаслідок його неправих дій. На мезорівні здійснення митної справи (L4) формуються відносини між окремим підприємством та митним органом, що відображається в активності діяльності конкретного підприємства, відсутності скарг.

На основному рівні економіки (L3) створюються відносини між вантажними відділами та мікропідприємствами (на яких працює до 10 людей), приватними підприємцями, які мають відповідну кількість найманих робітників. Взаємовідносини між ними теж мають створюватися на балансі інтересів між ними. На першому мезорівні (L2) створюються взаємовідносини з підрозділами чи особами митного органу, які відповідають за певну діяльність (за класифікацію товарів і визначення митної вартості), та конкретним підприємцем. Окремі підрозділи митних органів спеціалізуються на конкретних операціях, які суттєво впливають на визначення бази оподаткування. На нанорівні (L1) предметом дослідження є режим роботи окремого митника. Як приклад, термін митного оформлення має сягати 2 годин на одного суб'єкта. Формування та регламентацію режимів регулювання діяльності митників доцільно здійснювати з використанням системи управління якістю послуг. Митні органи в країнах Європи експерти розглядають з точки зору якості надання митних послуг. До структури якості митних послуг можуть входити митні процедури, які здійснюються при розміщенні товарів під митний режим.

У стратегії реформування митної системи України митна справа розглядається з точки зору швидкості, якості надання митних послуг. На формування засад митної політики та її реалізацію через митну справу впливає ряд міжнародних інститутів.

Серед основних глобальних інститутів, які формують складові митної справи, можна визначити Світову організацію торгівлі, Всесвітню митну організацію, Міжнародний валютний фонд. Україна з огляду на своє геополітичне положення перебуває під впливом міжнародних інституцій, які регулюють митну справу. Серед основних інституцій можна зазначити Європейський союз, Митний союз РБК, СНД, ОЧЕС.

Під впливом міжнародних інститутів та національної економічної політики формуються засади митної справи в економіці кожної країни.

Окремим питанням інституціоналізації глобального розвитку є питання уніфікації митних процедур з метою спрощення торгівлі, але з одночасним захистом національних інтересів держави.

Головними формальними інститутами регулювання митної політики на мезорівні виступають міжнародні організації, які формують інституційне середовище здійснення митної справи. Слід зазначити, що будь-який ефективний режим з часом зменшує свій вплив на регуляторну діяльність, тому що він має відповідати вимогам екзогенних та ендогенних факторів, тобто з часом його ефективність зменшується (рис. 1.).

З рис. 1 можна побачити, що ефективність дії режиму зростає на відрізку D 1 та D 3, а потім іде поступове зменшення на відрізку D 3 та D 4. Але при правильному підході до побудови режимів час перебування у точці D 4 збільшиться, тобто ефективність режиму зростає. Аналіз зміни ефективності дії режиму можна дослідити за допомогою методів соціологічних досліджень підприємців, науковців та митників та з використанням методів економіко-математичного моделювання (наприклад, марківських ланцюгів).

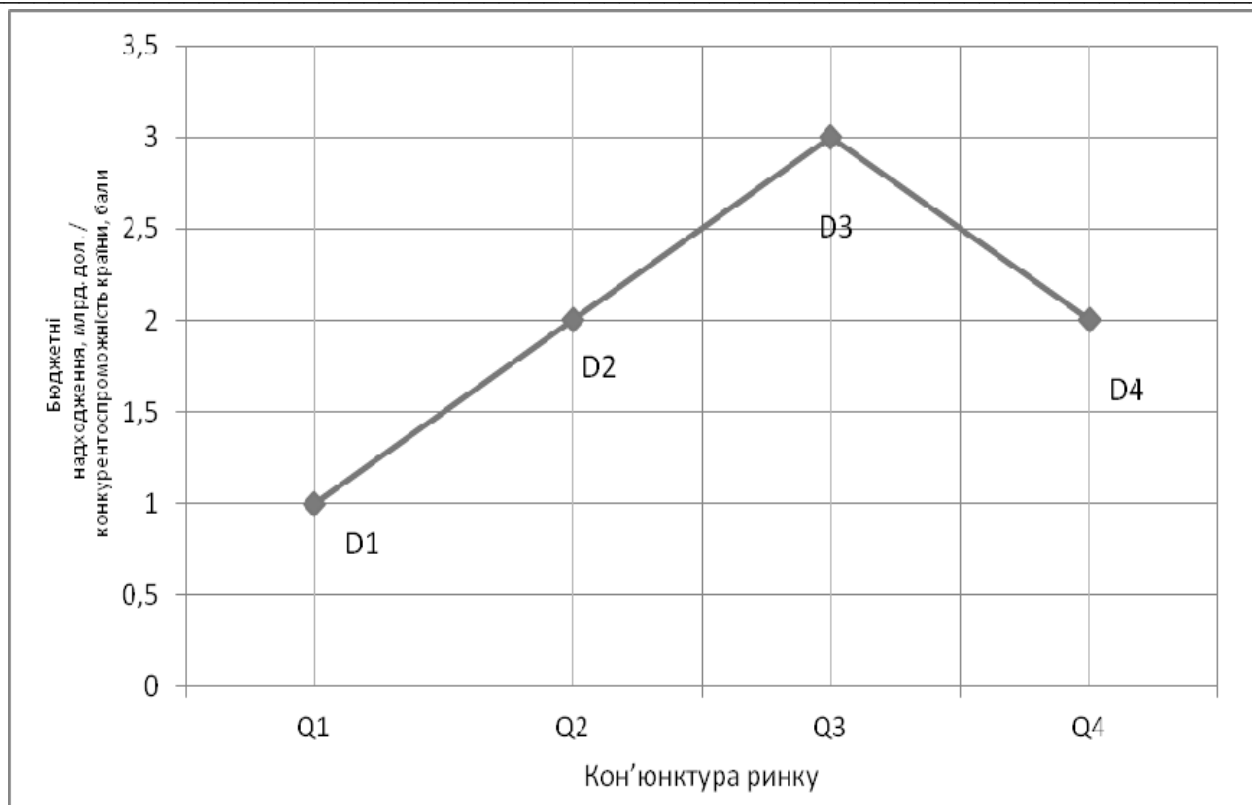


Рис. 1. Ефективність дії митного режиму

**Висновки.** Регулювання митної політики необхідно здійснювати через режими від мега- до нанорівня. При цьому з метою підвищення ефективності здійснення митної справи доцільно будувати режими її реалізації з урахуванням необхідностей та можливостей, які виникають на мезорівні (L8), потреб національних виробників та збалансованого інтересу держави на макрорівні, з врахуванням інтересів окремих галузей на мезорівні (L6) та враховувати режими роботи окремих митниць, їх підрозділів та конкретного представника митного органу. За такої схеми буде сформовано найбільш раціональну модель регулювання митної справи.

### Література

1. Хану Маргарет Дзернік. Оцінювання конкурентоспроможності країн і регіонів: Індекс глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Маргарет Дзернік Хану // Всесвітній економічний форум. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/docs/2.pdf>
2. Гребельник О. Митна політика в умовах трансформації економічної системи / О. Гребельник // Вісник Академії митної служби України. – 1999. – № 4. – С. 74 – 80.
3. Лукьяненко Е. В. Налоговое регулирование международной торговли товарами / Е. В. Лукьянен-

ко. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2007. – 452 с.

4. Россинский Б. В. Таможенные режимы по российскому законодательству. Обзор и определение / Б. В. Россинский // Закон. – 2006. – № 6. – С. 5–12.

5. Шестакова М. О таможенных режимах / М. Шестакова // Право и экономика. – 2006. – № 9. – С. 79 – 88.

6. Науменко В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. П. Науменко, П. В. Пашко, В. А. Русаков, – К. : Знання. – 2006. – 94 с.

7. Додин Е. Новый вид режима в таможенном деле Украины / Е. Додин // Закон. – 2006. – № 6. – С. 59–62.

8. Смирнов І. Г. Логістична характеристика митних режимів в Україні (зовнішньоторгівельний контекст) / І. Г. Смирнов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 2(31). – С. 6–14.

9. Свенчицькі М. Один рік України у СОТ / М. Свенчицькі. – К. : Блакитна стрічка, 2009. – 46 с.

10. Сандаровский К. К. Таможенное право в Украине: учебное пособие для студентов юрид. вузов и факультетов / К. К. Сандаровский. – К. : Вентури, 2008. – 450 с.

11. Иншаков О. В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории / О. В. Иншаков // Издательство Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2004. – № 4. – С. 5–18.

12. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / В. І. Ляшенко. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.

ВЛИЯНИЕ РЕЖИМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА  
НАЦИОНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО СТРАНЫ

*Н. В. Осадчая, д. э. н., доцент, Академия таможенной службы Украины*

Разработана концепция многоуровневой системы регулирования таможенной политики страны и ее институционального обеспечения, включающая в себя систему и алгоритмы режимов регулирования от рабочего места таможенника к механизму регулирования таможенного дела на мировом уровне (унификация таможенных процедур Всемирной таможенной организацией), стимулы и запрета осуществления таможенных процедур (разрешительные документы, нетарифные и таможенно-тарифные меры).

**Ключевые слова:** концепция многоуровневой системы регулирования таможенной политики, таможенная политика, институты, таможенные режимы, стимулы, ограничения.

INFLUENCE OF CUSTOMS REGULATORY REGIME ON THE COUNTRY'S  
DOMESTIC ECONOMY

*N. V. Osadcha, D. E., Ass. Prof., Academy of Customs Service of Ukraine*

The concept of multilevel system of country's customs policy regulation and its institutional ensuring which includes the system and regulation algorithms from the customs officer workplace to the international regulation of customs system is developed (unification of customs procedures by the World Customs Organization), incentives and inhibits of customs procedures (resolving documents, tariff and non-tariff measures) are given.

**Keywords:** concept of multi-level system of regulation of customs policy, customs policy, institutions, customs regimes, incentives, constraints.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Швецом В. Я.*

*Надійшла до редакції 10.01.2015 р.*

**ЕВОЛЮЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

*Д. І. Шабанов, аспірант, Національна металургійна академія України,  
demonshab@ukr.net*

Розглянуто еволюцію корпоративних відносин в Україні. Проаналізовано приватизаційні та корпоратизаційні процеси у національній економіці. Визначено недоліки приватизації та акціонування підприємств на різних етапах її розвитку. З'ясовано недоліки та окреслено напрями реформування корпоративних відносин з метою визначення передумов становлення їх ефективних форм в сучасній економіці України.

**Ключові слова:** акціонерне товариство, акціонування, законодавчо-історичні аспекти акціонування, корпоративні відносини, корпоратизація, приватизаційні закони, приватизація.

**Постановка проблеми.** Сучасному стану корпоративних відносин в Україні передував його тривалий історичний розвиток. Ці відносини формувалися відповідно до еволюції корпорацій та розвитку пов'язаної з ними певної групи суспільних відносин. Насамперед слід звернути увагу на деякі законодавчо-історичні аспекти цього процесу та економічний розвиток, які зумовлені перебуванням України у складі інших держав, та охарактеризувати їх вплив на становлення сучасних корпоративних відносин.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Інституційна неспроможність корпоративних відносин виконувати притаманні їй функції поглиблюється неузгодженістю основних теоретико-методологічних засад корпоративної теорії, що покликана стати фундаментом як для законотворчої діяльності, так і для формування національної стратегії розвитку корпоративного сектора. Але не зважаючи на ряд теоретичних напрацювань, слід відмітити праці таких вчених (Д. Баюри [1], Р. Ентова [2], А. Педька [3], О. Носової [4], Д. Радигіна [2], А. Сірка [5], О. Тарасенка [6], Л. Федулової [7], З. Шершньової [8] та ін.).

**Формулювання мети статті.** Метою цієї роботи є дослідження еволюції корпоративних відносин в національній економіці від їх виникнення до сучасності, а також з'ясування недоліків приватизації та акціонування в Україні на різних етапах її розвитку з метою визначення передумов становлення сучасних корпоративних відносин в економіці країни.

**Виклад основного матеріалу дослід-**

**ження.** Важливий у методологічному плані системно-структурний підхід до з'ясування організаційно-правових форм юридичних осіб, якими саме і є корпорації, на думку К. О. Кочергіної, полягає в тому, що вони формуються внаслідок, по-перше, вимог функціонування у рамках певного соціально-економічного укладу, по-друге, специфіки вимог відповідного стану економічного розвитку національної економіки і, по-третє, правових традицій, рівня розвитку правових доктрин і національного законодавчого регулювання у цій сфері, глибини процесу міжнародно-правової уніфікації, а також адаптації відповідних правових норм.

Українська традиція приватного права зумовлена історичними, геополітичними, культурними особливостями розвитку Української держави. Проіснувавши кілька століть як самостійна держава Київська Русь, потім будучи роздробленою на окремі князівства, з часом увійшовши до складу різних держав, зокрема, спершу до Великого князівства Литовського і згодом – Речі Посполитої, після цього – до Російської та Австро-Угорської імперій та зрештою до СРСР, і знову відродивши незалежність аж у 1991 р., Україна перебувала поміж західною і східною цивілізаціями.

На початку XIX ст. з'являються перші нормативні акти, які стосуються діяльності акціонерних компаній. Найбільш відомим є Указ від 6 вересня 1805 р., у якому була розтлумачена суть обмеженої відповідальності учасників торгової компанії. Указ був прийнятий у зв'язку із банкрутством Петербурзької компанії з будівництва кораблів.

У Маніфесті Олександра I від 1 січня 1807 р., яким дарувались певні привілеї купцям, уперше згадано певні форми товариств: повні товариства, товариства на вірі і «товариства по територіях», тобто товариства, які мають складений капітал. При цьому суть їх діяльності не була врегульована; йшлося тільки про те, що до участі у цих товариствах допускаються всі учасники, а не тільки купці.

Згодом можливість створення акціонерних товариств законодавчо була закріплена 1807 р. царським Маніфестом про привілеї, даровані купецтву. Однак головним актом, який діяв до 1917 р., стало затверджене законом 1836 р. Положення про акціонерні компанії, яке пізніше з відповідними змінами та доповненнями було додано до Зводу законів Російської імперії як друга частина глави «Про товариства» за назвою «Про товариства з часток та компанії на акціях». У Законі досить детально було регламентовано такі питання: розмір капіталу, необхідного для заснування компанії, розподіл його на акції, спосіб оплати капіталу; чітко визначалося поняття обмеженої відповідальності, вказувалось і на межі розміру акцій (не менше 50 і не більше 1000 рублів). Внутрішні організаційні питання і питання управління компаніями регулювалися менш детально. Простежувалось також бажання законодавця зацікавити засновників у частці їх підприємства: їм дозволялося набувати від 50 до 200 акцій, вони звільнялися від участі у загальних зборах.

Визначальним у розвитку корпоративних відносин є і той факт, що на території українських губерній відкрилася перша біржа, а саме в Одесі 1797 р.. Ця біржа Російської імперії так само, як і всі інші, була виключно товарною. Але вже з 1825 р. почали друкуватися котирування Одеської біржі на переказні векселі. Обіг цінних паперів регулювався «Одеськими біржовими правилами для угод з купівлі-продажу цінних паперів, золотої валюти, тратт і подібних цінностей». Не існувало єдиного нормативного акта, який би регулював правовідносини у сфері діяльності ринку цінних паперів, натомість діяли статuti.

Російське корпоративне законодавство значно вдосконалюється разом із прийнят-

тям Торгового статуту 1903 р.. Стаття 55 цього документа визначає такі види товариств: артільне, повне товариство, товариство на вірі та акціонерне товариство. В 1910 р. приймається «Звід законів цивільних», окремі норми якого присвячені товариствам. До того часу було ухвалено також значну кількість спеціальних законів, які регулювали окремі аспекти діяльності торгових товариств, зокрема, «Правила про організацію і скликання загальних зборів і ревізійних комісій акціонерних кредитних установ», торгово-промислових товариств і пайових товариств тощо. З кінця 1917 р. економіку країни зруйнували революційні події в Росії.

Пожвавлення приватної ініціативи в господарському житті на початку 1920-х рр. у період НЕПу, зумовлювалось появою та діяльністю різного роду товариств і кооперативів. Це знайшло закріплення в Цивільному кодексі УРСР 1922 р., розділ X якого містив норми про повні та прості товариства, товариства на вірі та з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства; статті 276–366 цього Кодексу закріпили порядок їх створення, функціонування і ліквідації. Згодом правовий статус акціонерного товариства був визначений також у союзному нормативному акті – Положенні про акціонерні товариства від 17.08.1927 р. У зв'язку із прийняттям цього положення статті ЦК УРСР, які регулювали діяльність акціонерного товариства, були скасовані.

У Положенні про акціонерні товариства 1927 р. зазначалося, що метою державних акціонерних товариств є не формування капіталу, а господарська діяльність. Акції цих товариств не котирувалися на біржі, не переходили з рук у руки як товар, а відігравали роль паїв, які об'єднували суб'єктів. У названому положенні зазначалося, що державні й змішані акціонерні товариства, а їх залишилось усього близько 10%, тільки за формою були акціонерними товариствами, по суті ж вони зберігали риси державного підприємства. Щодо змішаних акціонерних товариств, то вони розглядалися як перехідна сходинка до державних.

З кінця 1920-х рр. та особливо в 1930-х рр. намітилася тенденція до згортання корпоративних відносин в економіці Союзу РСР, оскільки панівною серед форм влас-

ності стала державна власність, а головним суб'єктом господарських відносин – державне підприємство. Ця тенденція, зокрема, проявлялась у ліквідації господарських товариств у 1930-х рр., перетворенні промислової кооперації у державні підприємства у 1950-ті рр., в одержавленні колгоспів тощо.

З 1930 до 1985 рр. у Радянському Союзі діяли лише три акціонерних товариства – створений ще в 1924 р. Банк для зовнішньої торгівлі СРСР, пізніше – Зовнішекономбанк СРСР, Всесоюзне акціонерне товариство «Інтурист», яке розпочало свою діяльність у 1929 р., та організоване в 1973 р. Акціонерне товариство СРСР з іноземного страхування – Індержстрах. Усі ці товариства тільки називались акціонерними, а по суті це були унітарні державні підприємства.

Починаючи з 1987–1989 рр. на підставі кількох постанов Ради Міністрів ССРСР в Україні створюються спільні підприємства, які об'єднували вітчизняних та іноземних суб'єктів господарської діяльності. Ці підприємства за своїми правовими ознаками являли собою господарські товариства, однак упродовж тривалого часу вони визначатимуться у вітчизняному законодавстві як окрема організаційно-правова форма підприємницької діяльності. У 1988 р. було прийнято Закон «Про кооперацію в СРСР», а згодом – ряд нормативних актів, які регулювали створення малих підприємств. З цього моменту починається процес масової появи приватних підприємницьких структур – це ще не господарські товариства, а організації, які мають з ними багато спільних рис. У 1990 р. Рада Міністрів СРСР ухвалює окремі рішення з приводу переходу державних підприємств на акціонерну форму власності. Найбільш відомою є постанова Ради Міністрів про перетворення виробничого об'єднання «КамАЗ» в акціонерне товариство. Нарешті, постановою Ради Міністрів СРСР від 19 червня 1990 р. були затверджені Положення про акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю і Положення про цінні папери, яким було закладено правову основу для розвитку підприємницьких корпорацій. Слід зазначити, що лише за один рік, який минув після прийняття названої постанови, в Україні було створено 166 господарських товариств, 27 з

яких були акціонерними, а 139 – товариствами з обмеженою відповідальністю. Новотворені товариства були невеликими і за кількістю учасників, і за розміром статутного фонду.

Отже, тільки перехід до ринкових відносин відкрив шлях до розвитку корпоративних відносин. Нині у законодавстві закріплюється презумпція уповноваження корпорацій на видання ними нормативних актів, які регулюють їх внутрішні питання. При цьому встановлюються лише межі корпоративного регулювання, наприклад, несуперечливість норм локальних нормам законодавчим тощо.

На етапі з 1991 р. радянський період розвитку корпоративних відносин фактично завершується. Після розпаду СРСР у всіх його колишніх республіках, включаючи Україну, формується власне законодавство про підприємницькі корпорації.

Початок формування законодавчого регулювання процесів створення і діяльності господарських товариств в Україні припадає на початок 1990-х рр., період після здобуття Україною незалежності. Слід визнати, що корпоративне законодавство розроблялося Україною практично заново. Як слушно зауважує О. Р. Кібенко, законодавець не звернув належної уваги на досвід дореволюційної Росії і зарубіжних країн у галузі правового регулювання корпоративних відносин. Результатом цього стали традиційні проблеми діяльності у підприємницьких корпораціях, а саме шахрайство, масові банкрутства, розорення дрібних акціонерів тощо, які повною мірою проявили себе в Україні.

Розвиток корпоративних відносин України слід пов'язувати із здобуттям Україною незалежності та формуванням власної нормативно-правової бази. Зокрема, у ці часи були прийняті закони України «Про господарські товариства», «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» та інші акти, що визначали правовий статус господарських товариств і режим цінних паперів, якими закріплюються корпоративні права учасників цих товариств. Правовий статус споживчих товариств і

сільськогосподарських кооперативів та правовий режим їхнього майна певною мірою було визначено, відповідно, у законах «Про власність», «Про споживчу кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про кооперацію» та деяких інших актах. Слід зауважити, що прийняття таких нормативних актів заклало фундамент для розвитку ринкових відносин в Україні, вперше були визначені учасники таких відносин – підприємці різних організаційно-правових форм, включаючи корпорації.

У 1992 р. приймається низка приватизаційних законів: «Про приватизацію державного майна», «Про приватизацію невеликих державних підприємств», «Про приватизаційні папери». Названі нормативні акти поклали початок процесам приватизації державної власності і створенню великих відкритих акціонерних товариств на базі майна колишніх державних підприємств. Розвиток корпоративних структур у наступні роки відбувався під впливом процесів приватизації і корпоратизації, діяльності інвестиційних посередників, таких як довірчі і страхові товариства, інвестиційні фонди і компанії тощо.

Розорення, як правило, навмисне великих і дрібних корпорацій, різноманітні зловживання учасників господарських товариств або їх керівних органів, які мали місце протягом 1994–1996 років, показали слабкість, неповноту і недосконалість корпоративних відносин і вітчизняного корпоративного законодавства.

Із прийняттям 28 червня 1996 р. Конституції України підґрунтям норм корпоративних правовідносин слугують положення ст. 42 Конституції України, яка передбачає право кожної людини на заняття підприємницькою діяльністю, що не заборонена законом, а також норми, які визначають принципів положення статті 13, 14, 41 регулювання відносин власності, регулювання особистих немайнових відносин статті 21, 23, 24, 27, 28 тощо. В 1996–2000 рр. було істотно переглянуто норми корпоративних правовідносин. Зокрема, було внесено значні зміни до Закону «Про господарські товариства».

Цей Закон створив правове підґрунтя для формування ринкової підприємницької

інфраструктури і виконав свою історичну місію. Далі законодавство повинно відповідно деталізувати правовий статус господарських товариств, які зайняли в цій інфраструктурі своє місце. Вимогам часу вже не відповідав і Цивільний кодекс УРСР 1963 р..

Внаслідок цього постала гостра необхідність урегулювання на законодавчому рівні питань, пов'язаних із здійсненням і захистом корпоративних прав учасників господарських товариств, корпорацій, оскільки відсутність таких положень призводить до зловживань і порушень їх прав. Такий стан законодавства, своєю чергою, зумовив недовіру іноземних інвесторів та їх інертність щодо інвестування коштів в економіку України.

Із набуттям чинності Цивільним і Господарським кодексами України введеним в дію 1 січня 2004 р., розпочався новий етап розвитку сучасних корпоративних відносин. Адже вони додали ряд новацій до сучасного законодавства і галузі корпоративного права. Зокрема, до Цивільного кодексу України включено спеціальний розділ, присвячений господарським товариствам, який багато в чому суперечить Господарському кодексу.

У главі 8 Цивільного кодексу сформульовано деякі загальні положення про господарські товариства: поняття та види, майно господарського товариства, права та обов'язки учасників тощо, а також визначено правовий статус повного статті 119–132, командитного товариства статті 133–139, товариства з обмеженою статті 140–150 та додатковою ст. 151 відповідальністю, акціонерного товариства статті 152–162. Правовому статусу виробничих кооперативів як виду підприємницьких товариств присвячено статті 163–166 Цивільного кодексу.

У Господарському кодексі України основною організаційно-правовою формою суб'єкта господарювання визнане підприємство за ст. 191 нового Цивільного кодексу підприємство як єдиний майновий комплекс розглядається як об'єкт цивільних прав, а не суб'єкт майнових правовідносин. Про господарські товариства йдеться у главі 9 Господарського кодексу, в якій дано визначення поняття та названо види господарських товариств, їх установчі документи, вимоги щодо державної реєстрації, наведено деякі

положення про власність господарського товариства, права та обов'язки учасників товариства тощо, статті 79–92 Господарського кодексу. Уперше окремим положенням визначено зміст корпоративних прав ч. 1 ст. 167 Господарського кодексу. Серед норм про підприємства колективної власності як суб'єктів господарювання у главі 10 Господарського кодексу переважають положення про виробничі кооперативи.

Отже, як видно зі змісту положень про господарські товариства і виробничі кооперативи, закріплених у Цивільному кодексі і Господарському кодексі України, ці положення переважно дублюють одне одного. У статті 92 Господарського кодексу зазначено, що порядок створення та діяльності окремих видів господарських товариств регулюється Господарським кодексом, Цивільним кодексом України та іншими законами.

Нові кодекси містять також певні невідповідності та суперечності у регулюванні одних і тих самих питань корпоративного права. Так, розбіжності між кодексами простежуються в підходах до поділу акціонерних товариств на окремі види, щодо переважного права акціонерів на придбання акцій, порядку прийняття рішень органами управління акціонерним товариством, у порядку передачі прав за цінними паперами та деяких інших питаннях.

Ще у пропозиціях Президента України у зв'язку з поверненням Верховній Раді для повторного розгляду Цивільного кодексу і Господарського кодексу зазначалося, що ці кодекси пропонують два кардинально протилежні підходи щодо вирішення одних і тих самих питань; паралельно існують два шляхи розв'язання проблеми і невідомо, яким кодексом - Цивільним чи Господарським, у конкретній ситуації слід керуватися.

Нині розходження у питаннях корпоративного права стають причиною певних труднощів і непорозумінь в їх застосуванні на практиці. Суди нерідко по-різному вирішують однотипні спори. Хоча вагомих внесок у розвитку корпоративного права все ж відбувається завдяки процесам формування судової практики вирішення корпоративних конфліктів Верховним Судом України та Вищим господарським судом України. По-

ряд із тим, актуальною залишається потреба внесення змін до названих правових актів з метою об'єднання положень про корпоративні відносини в одному з них, бажано – у Цивільному кодексі.

Позитивним кроком для розвитку корпоративного законодавства стало прийняття Закону «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 р., який регулює відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку.

Визначальний вплив на регулювання корпоративних відносин в акціонерних товариствах повинен здійснити довгоочікуваний Закон «Про акціонерні товариства», який Верховна Рада України ухвалила в другому читанні 17.09.08 р., а вже 22.10.2008 р. цей нормативно-правовий акт було підписано Президентом України. Документ набирає чинності через шість місяців від дня його опублікування, окрім положення, в якому закріплена норма про існування акцій товариств виключно в без документарній формі, що набуває чинності через два роки з дня опублікування цього закону. А через два роки після дня набрання чинності цим Законом втраять чинність статті 1–49 Закону України «Про господарські товариства» у частині, що стосується акціонерних товариств.

З прийняттям Закону «Про акціонерні товариства» тільки започатковано оновлення корпоративного законодавства України. З огляду на європейські стандарти корпоративного права постає необхідність прийняття окремих законів про інші види господарських товариств: товариств з обмеженою і додатковою відповідальністю, повних і командитних товариств, виробничих корпоративів та інших видів корпоративних утворень. Слід удосконалювати законодавство і судову практику вирішення корпоративних суперечностей, зважати на позитивний досвід інших країн [9].

Конкуруючий підхід представлений у працях українських економістів. Так Г. В. Козаченко обмежує коло підприємницьких об'єднань, що включаються в поняття «корпорація» до відкритих акціонерних суспільств, базуючись на твердженні, що основними рисами корпоративного управління



мають бути такі: самостійність корпорації як юридичної особи; обмежена відповідальність індивідуальних інвесторів; централізоване управління; можливість передачі іншим особам акцій, що належать індивідуальним інвесторам.

Вельми дискусійним в діалозі різних вчених є питання включати або не включати до властивостей корпорації можливості вільної передачі акцій. Отже, обмежувати або не обмежувати поняття «корпорація» формою відкритого акціонерного суспільства. Теорія вільної передачі акцій як невід'ємної межі корпорації і впливу інститутів ринкової економіки на розвиток національних економік країн, на прикладі яких вивчається діяльність корпорації, розроблені в працях О. М. Ястремської [10]. В них пояснюється різниця у підходах до визначення корпорацій вчених, які вивчають англо-американську модель корпоративного управління, і вчених, які вивчають німецьку і японську моделі корпоративного управління. Англо-американська модель корпоративного управління характеризується, поперше, наявністю переважного числа акціонерних товариств як форми організації великих компаній, як у США–6000 та в Англії–2000, по-друге, сильним впливом фондового ринку і ринку корпоративного контролю на корпоративні відносини. Німецька модель корпоративного управління, навпаки, характеризується незначною кількістю відкритих акціонерних суспільств, їх число 650, сильним впливом банківського фінансування замість акціонерного, контролем з боку Ради директорів, а не ринку, корпоративним контролем за ефективністю роботи менеджерів.

Відомий вітчизняний вчений-економіст С. В. Мочерний розглядає корпорацію як колективну форму капіталістичних підприємств, що існує у вигляді акціонерних товариств відкритого і закритого типів. При цьому він чітко визначає відмітну особливість корпорації, яка полягає в тому, що управління здійснюється тільки найманим менеджментом, і для стимулювання його роботи необхідно вводити менеджерів до складу власників, передаючи або продаючи їм деяку частку пакетів акцій [11].

Останній з наведених критеріїв перед-

бачає обов'язковість покладання управлінських функцій на спеціалізовані правління, виходячи з доктрини неможливості наділення акціонерів управлінськими обов'язками.

Згідно із Законом України «Про приватизацію державного майна» № 2163XII, від 4 березня 1992 року, приватизація державного майна – це відчуження майна, що перебуває у державній власності, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями відповідно до цього Закону, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України [12, ст. 1].

Під акціонуванням розуміють перетворення державного підприємства у відкрите акціонерне товариство. Акціонування має багатозначний сенс, а саме:

– представляє собою один із способів приватизації. У порівнянні з іншими – аукціонним, конкурсним, орендним – це найбільш розповсюджений спосіб приватизації для переважної більшості середніх і великих підприємств. Головна його позитивна риса полягає в тому, що він дозволяє в широких масштабах країни значно прискорити приватизаційний процес при збереженні над ним контролю з боку державних органів. Через акціонування вдається досягти необхідного балансу інтересів різних прошарків суспільства при здійсненні приватизації державної власності;

– є початковою стадією приватизації. За формальною зміною організаційно-правової форми підприємства стоять глибинні процеси поступової зміни власника. Вже на цій стадії частина капіталу держави переходить у приватну власність членам трудового колективу. І хоч деякий час держава може залишатись власником якоїсь частки капіталу підприємства, тим не менше створюване підприємство вже не державне, але ще і неприватне;

– створює реальні передумови для завершення стадії приватизації, коли остання частка акцій, що належить державі, надходить у відкритий продаж.

Головна мета акціонування, як і приватизації в цілому – забезпечити перехід країни до ефективної, соціально орієнтованої ринкової економіки [13, с.27].

Приватизація державних підприємств – складна соціальна, економічна і організаційно правова проблема. З одного боку, потрібно передати колишню суспільну власність до рук справжніх господарів, людей працелюбних і підприємливих, а з іншого – неможливо допустити збагачення так званої номенклатури, державних чиновників. Необхідно створити справедливий доступ для отримання власності для кожної людини [13, с. 27–28].

Приватизація та акціонування підприємств є серцевиною економічної реформи, оскільки призводять до трансформації економічних і соціально психологічних відносин між усіма учасниками виробничого процесу. Ця трансформація може бути успішно здійснена тільки в тому випадку, якщо мета приватизації та акціонування й способи її досягнення сприймаються суспільством, і суспільство активно бере участь у цьому процесі. У протилежному випадку виникає противага, гальмуючи хід реформи або викривляючи її цілі й методи [14].

Реформування виробництва на основі приватизації і акціонування підприємств не є простим та швидким і не завершується перерозподілом власності. Можна виділити декілька першочергових етапів такого реформування:

1) первісна приватизація і акціонування («сертифікатна» і «грошова» приватизація) завершуються формуванням акціонерних товариств, емісією акцій та їх реалізацією на первинному ринку;

2) соціально-психологічна і ділова адаптація працівників підприємства і акціонерів до нових відносин власності;

3) вихід на вторинний ринок акцій і формування цілісного акціонерного механізму зростання і розвитку виробництва;

4) утворення крупних акціонерних компаній і формування власного механізму позикових коштів.

Залежно від форм і методів можна умовно виділити три основних етапи приватизації в Україні:

1 етап (1991–1994 рр.): приватизація – це корпоратизація державних підприємств;

2 етап (1995–1998 рр.): масова сертифікація на приватизацію;

3 етап (з 1999 р.): індивідуальна гро-

шова приватизація.

Так, в Україні офіційно було визначено й заплановано три основних способи приватизації й формування корпоративного сектора [15, с.206]: оренда державних підприємств трудовими колективами з наступним їх викупом та перетворенням на неподільне колективне підприємство чи акціонерне товариство закритого типу; корпоратизація державних підприємств із наступним відкритим продажем акцій через аукціони та комерційні й інвестиційні конкурси; масова безгрошова сертифікатна приватизація з рядом пільг для трудових колективів та керівників підприємств.

Специфічні особливості розвитку України, її соціально-економічні, ідеологічні та політичні реалії, трансформаційні процеси, відсутність недержавного сектора економіки, 85,5 % підприємств були власністю держави; необхідність прискорення темпів приватизації зумовили актуальність зазначених способів та етапів приватизації й корпоратизації. Слід зазначити, що в основу моделі було покладено принципи соціальної справедливості та рівності розподілу й продажу державного майна, гарантування рівності прав громадян у приватизаційному процесі.

Початковим способом великої приватизації став вищезазначений перший варіант, але через ряд недоліків та головним чином із політичних міркувань був нереалізований. Примусова корпоратизація підприємств, тобто створення відкритих акціонерних товариств із 100% пакетом акцій на початку в руках держави торкнулася підприємств, що повністю перебували у державній власності й включалися до приватизаційних програм, а також орендних підприємств зі змішаною формою власності, у якій державі належало понад 75 % статутного капіталу.

Підприємці прагнули освоїти нерозвинутий ринок споживчих товарів і послуг. Це стало чинником первісного нагромадження значного приватного капіталу в Україні. Таким чином, розпочався другий етап – масова сертифікаційна приватизація, яка тривала з 1995 до 2000 р. У 1995 р. було випущено приватизаційні майнові сертифікати, а у 1998 р. близько 45,7 млн. українських гро-

мадян отримали приватизаційні майнові сертифікати, що становило 87,98 % від загальної кількості населення. Згідно з планами всі громадяни мали використати право на свій пай у державній власності. Загалом за сертифікатними схемами було приватизовано 7 074 підприємства, тобто 99,3 % представлених на аукціони.

Це становить 47 % від вартості державного майна [16, с.15]. У 1998 р. розпочався третій трансформаційний етап – перехід від масової до індивідуальної грошової приватизації великих об'єктів та залишкових пакетів акцій держави. На відміну від інших країн, український приватизаційний процес пішов в іншому напрямі, були допущені великі помилки сертифікатної приватизації. Програмою було передбачено індивідуальний підхід до приватизації, що означає підвищення інвестиційної привабливості об'єктів і ліквідності емітованих цінних паперів шляхом застосування процедури реструктуризації організаційної структури підприємств та їх боргів.

Об'єктами приватизації насамперед стали промислові гіганти, підприємства монополісти, що належали до галузей, приватизацію яких планували здійснити пізніше. Лише 25 % майна отримали номінальні власники сертифікатів, які не були працівниками приватизованих підприємств, а дві третини великих і середніх підприємств потрапили у власність керівників і працівників підприємств. Таким чином, 80 % населення одержали лише 25 % державної власності, відповідно, про рівність і справедливість такого розподілу прав власності говорити не доводиться [17, с. 446–447]. Після закінчення сертифікатних аукціонів значна кількість приватизаційних сертифікатів, так само, як і житлових чеків, «зависла» в системі аукціонних центрів та обслуговуючих їх банках, а процедури їх погашення або повернення населенню були відсутні [18, с.22]. Обмінявши сертифікати на акції, кілька десятків мільйонів акціонерів були позбавлені можливості вільно реалізувати належні їм акції, не говорячи вже про інші задекларовані фундаментальні права акціонера [19, с. 138–139]. Відповідно до зарубіжних моделей, першочерговими об'єктами приватизації мали бути торгівля, побутове обслуговування та

громадське харчування, щоб забезпечити формування ринкової інфраструктури в Україні.

Третій грошовий приватизаційний етап не сприяв досягненню основних цілей запланованої реалізації української моделі приватизації, таких як: формування ринкової інфраструктури, залучення зарубіжних інвестицій та становлення українського власника інвестора, підвищення ефективності державного сектора, впровадження інноваційних технологій, формування українського виробника, який був би спроможний задовольняти потреби споживачів та випускати конкурентоспроможну продукцію.

Слід зазначити, що поряд з негативними наслідками були і позитивні результати процесу роздержавлення й приватизації в Україні, а саме: стимулювання прискореного розвитку недержавного сектора економіки, формування на основі найбільш активних сил суспільства класу приватних власників, які були зацікавлені в модернізації виробництва та ефективному використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; кардинальні зміни структури власності; ліквідація монополізму держави та власне формування якісно нового ринкового середовища. Безперечно, поява нових приватних власників була одним із чинників подолання глибокої системної кризи 1990х рр. У 2000–2003 рр. реальний ВВП в Україні зріс на 31,5 %, обсяг продукції промисловості – на 59,0 %, сільського господарства – на 10,0 %, експорт товарів і послуг – на 79,7 %, доходи населення – на 120,8 %; вартість основних засобів в економіці впродовж 2000–2002 рр. збільшилася на 23,3 % [18–20].

Приватизація мала численні недоліки концептуального, нормативно-правового, організаційно-методичного, економічного, судово-виробничого, інформаційного характеру. Особливо слід зазначити, що приватизація здійснювалася часто тіншовими, а нерідко й кримінальними методами. На найвищому рівні офіційно визнано, що держава фактично не контролювала ці процеси [21, 22].

Безсистемна, інституціонально не забезпечена масова приватизація призвела до фантастичного перерозподілу суспільного капіталу на користь олігархів. Загалом май-

же 85 % вартості державного майна було фактично приватизовано на безоплатній основі: 38 % – через механізми створення так званої колективної власності і 47 % – за сертифікатами [18, с.163]. В Україні приватизація «вилилася» у просту передачу нагромадженого суспільного багатства до сфери обслуговування інтересів державних чиновників або кримінально-бюрократичної корпорації [23, с.49].

Приватизація на цьому етапі формування корпоративного сектора – необхідний процес. Протягом 9 місяців 2010 року приватизовано 140 об'єктів державної власності груп А, Д, Е та Ж, а саме: 111 об'єктів групи А, 8 об'єктів незавершеного будівництва група Д, 11 об'єктів групи Е та 10 об'єктів групи Ж. Надходження від продажу зазначених об'єктів становить 146,5 млн. грн., а також 1,08 млн. дол. США. За аналогічний період 2009 року було приватизовано 164 об'єкти, надходження коштів за цими операціями склало 114,8 млн. грн. [24].

**Висновки.** Обов'язковою умовою ефективного розв'язання проблем корпоративного соціально-економічного розвитку є остаточне формування та подальше вдосконалення національної системи корпоративного сектора, в якій мають бути належно презентовані права й інтереси всіх учасників корпоративних відносин відповідно до їх внеску в діяльність акціонерних товариств. Саме тому створення механізмів корпоративних відносин є одним із завдань сучасної економічної політики. На близьку перспективу формування корпоративного сектора стає пріоритетним напрямом ринкових реформ, роль держави в цьому процесі полягатиме, насамперед, у створенні сприятливих загальних умов для розвитку корпоративних відносин та подальшому формуванні найбільш адекватних реаліям економіки України корпоративних структур. Основними пріоритетами корпоративного розвитку вітчизняних акціонерних товариств та інших корпоративних утворень на тривалу перспективу, формування належної системи корпоративного управління мають стати: завершення продажу призначених для роздержавлення часток державного майна й остаточне безумовне закріплення підсумків приватизації; створення дієвих економічних,

організаційних, правових механізмів забезпечення прав та інтересів учасників корпоративних відносин; підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних корпорацій через сприяння скороченню ризиків інвестування в Україні; формування належної інфраструктури корпоративних відносин і корпоративного управління в цілому; сприяння розвитку ринкових механізмів перерозподілу корпоративного контролю та спрощення процедур передачі прав власності; удосконалення організації корпоративних відносин та управління діяльністю корпорацій; сприяння підвищенню інформаційної прозорості корпоративних відносин в корпораціях; формування відкритої корпоративної культури, зорієнтованої на забезпечення прав та інтересів усіх учасників корпоративних відносин.

Приватизація в постсоціалістичних країнах не була рівномірно поступальним процесом зміни титулу власності підприємств з державного на приватний або змішаний. Формування структури економіки, за критерієм форм власності, що відповідає вимогам ринку, здійснювалося поетапно, з уповільненнями, відступами і коригуваннями первинних програмних установок. Практично всюди початку нормальної легітимної приватизації за стандартними схемами і згідно із спеціальними законами і державними програмами передував етап спонтанної приватизації. Створення інституціонального механізму корпоративних відносин є одним із завдань сучасної економічної політики.

### Література

1. Баюра Д. О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія. – К. : Київський університет. – 2009. – 288 с.
2. Радыгин А. Д. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов. – М. : ИЭП. – 2009. – 162 с.
3. Педько А. Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А. Б. Педько. – К. : Вид. дім «Києво-Могилян. акад.». – 2009. – 325 с.
4. Носова О. В. Система корпоративного управління в умовах інституціонально ринкової трансформації / О. В. Носова // Інституціональна архітектура і динаміка економічних трансформацій / Под. ред. А. А. Гриценко. – Х. : Форт. –

2008. – 928 с.

5. Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики: моногр. / А. В. Сірко. – К. : Імекс. – 2004. – с. 413.

6. Тарасенко О. В. Влада в корпоративному управлінні. / О. В. Тарасенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 89–2. – Донецьк : ДонНТУ. – 2005. – 210 с.

7. Федулова Л. І. Методологічні засади створення та функціонування корпоративних структур / Корпоративні структури в національній інноваційній системі України: Моногр. / За ред. Л. І. Федулової. – Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., – 2007. – 812 с.

8. Шершньова З. Є. Корпоративне управління як основа розвитку ринкової економіки / З. Є. Шершньова, А. Є. Черпак // Формування ринкової економіки. – Спец. випуск (присвячений 100-річчю КНЕУ). – К. : КНЕУ. – 2007. – С. 324–358.

9. Корпоративне право України: підручник / В. В. Луць, В. А. Васильєва, О. Р. Кібенко, І. В. Спасибо-Фатєєва [та ін.]; за заг. ред. В. В. Луця. – К. : Юрінком Інтер. – 2010. – с.384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.zaochka.net/catalog\\_p\\_31\\_p\\_2.html](http://www.zaochka.net/catalog_p_31_p_2.html)

10. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: Методологічні та методичні засади: Монографія / О. М. Ястремська. – Х. : ІНЖЕК. – 2004. – с. 488.

11. Мочерний С. В. Економічна теорія: Підручник. / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 856 с.

12. Про приватизацію майна державних підприємств : Закон України № 2163ХІІ від 4 березня 1992 року // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 24. – С. 709–722.

13. Берзон Н. И. Акционерное общество: капитал, правовая база, управление : практ. пособие для экономистов и менеджеров / Н. И. Берзон, А. П. Ковалев. – М. : Финстатинформ. – 1995. – с.155.

14. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М. : Русская Деловая Литература. – 1998. – 768 с.

15. Ледомська С. Підсумки сертифікатної приватизації в Україні (1995–2000 рр.) / С. Ледомська, В. Ларцев // Економіка України. – 2001. – № 5. – С. 14–22.

16. Ларцев В. С. Українська приватизація у спогадах і роздумах / В. С. Ларцев, Г. М. Ключников. – К. : ПоліграфІнформ. – 2001. – 479 с.

17. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки / за ред. І. Бураковського. – К. : К.І.С. – 2002. – 120 с.

18. Інформація про хід приватизації державного майна в Україні за 2003 р. / Фонд державного майна України // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – № 3(139). – С. 12–16.

19. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний : пер с англ. / П. А. Гохан. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 740 с.

20. Сірко А. В. Становлення і розвиток корпоративного сектору в перехідній економіці : дис. на здобуття д. е. н.: спец. 08.00.01 / А. В. Сірко; КНУ. – К., – 2005. – с. 428.

21. Иноземцев В. Творческое начало современной корпорации / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 11. – С. 18–30.

22. Приватизація в новому тисячолітті: досягнення, прорахунки та найближчі перспективи / відредаговано автором // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2002. – № 1. – С. 6–60.

23. Коляда Т. Об эффективности использования денежных средств от приватизации государственного имущества / Т. Коляда // Экономика Украины. – 2002. – № 7. – С. 42–46.

24. Фонд державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.spfu.gov.ua](http://www.spfu.gov.ua).

## ЭВОЛЮЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

*Д. И. Шабанов, аспирант, Национальная металлургическая академия Украины*

Рассмотрена эволюция корпоративных отношений в Украине. Проанализированы приватизационные и корпоратизационные процессы в национальной экономике. Определены недостатки приватизации и акционирования предприятий на различных этапах ее развития. Выяснено недостатки и очерчены лишь направления реформирования корпоративных отношений с целью определения предпосылок становления их эффективных форм в современной экономике Украины.

**Ключевые слова:** акционерное общество, акционирование, законодательно-исторические аспекты, акционирование, корпоративные отношения, корпоратизация, приватизационные законы, приватизация.

EVOLUTION OF CORPORATE RELATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY OF  
UKRAINE

*D. I. Shabanov, post-graduate student, National Metallurgical Academy of Ukraine*

The evolution of corporate relations in Ukraine is considered. Privatization and corporatization processes in the national economy are analyzed. Shortcomings of privatization and corporatization of enterprises at various stages of its development are identified. Shortcomings of privatization are pointed out, and the direction of reform of corporate relation-making are outlined to determine the prerequisites for the formation of effective forms in modern economy of Ukraine.

**Keywords:** corporation, joint stock companies, legal and historical aspects, auctioning, corporate relations, corporatization, privatization laws, privatization.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Тарасевичем В. М. Надійшла до редакції 15.01.2015 р.*

УДК 658:64.012.8

## ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

*Ю. З. Драчук, д. е. н., професор, Інститут економіки промисловості НАН України  
(м. Київ), tek1\_ier@mail.ru*

*Дослідження виконано в рамках НДР ІЕП НАН України «Розвиток інституціонального середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки» (№ держреєстрації 0113U004371).*

Розглянуто основи формування інституціонального середовища інноваційного розвитку вугільних підприємств України з урахуванням галузевої специфіки та особливостей ринкових трансформаційних процесів у національній економіці. Особливу увагу приділено проблемам інституціонального забезпечення економічної безпеки промислового підприємства та урахуванню чинників, які впливають на ризики при реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у вугільній промисловості, а також створенню системи заходів щодо мінімізації їх впливу на основі створення інноваційної структури – технопарків. Надано рекомендації щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості в цілому і сучасного Донбасу, зокрема.

**Ключові слова:** основи формування інституціонального середовища інноваційного розвитку вугільного підприємства, інноваційний розвиток, вугільна галузь, економічна безпека, інституціональне забезпечення економічної безпеки промислового підприємства, інвестиційне забезпечення підприємства, венчурне фінансування, галузеві ризики, технопарки, управління ризиками, інвестиційно-інноваційна діяльність, вугільне підприємство, заходи щодо мінімізації ризиків, надзвичайні ситуації.

**Постановка проблеми.** Інноваційний розвиток є стратегічним пріоритетом економічної політики України, а науково-технічний розвиток промислових підприємств розглядається як одна з найважливіших проблем вітчизняної економіки. Згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна–2020», Україна «має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями» [1].

Зі вступом до Світової організації торгівлі передбачається суттєве прискорення інноваційних процесів, спрямованих на зростання випуску й реалізації нової конкурентоспроможної продукції, розширення виробничої діяльності та вихід на світові ринки. Досвід розвинених зарубіжних країн переконує, що стійке соціально-економічне зростання досягається тільки на інноваційній основі за активного використання сучасних наукових розробок.

Лише за таких умов реалізуються плани виробництва продукції високої якості,

активізації ресурсозбереження, підвищення ефективності виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому й світовому ринках. Одним з визначальних чинників прискорення економічного зростання є активізація інноваційної діяльності підприємств і перехід України на інноваційну модель розвитку економіки. А «...домінантою державної політики стосовно вугільної промисловості, як відзначається науковцями Інституту економіки НАН України, є підвищення ефективності видобування вугілля, а не досягнення наперед заданих його обсягів за будь-яку ціну» [2].

Разом з тим аналіз статистичних даних Державної служби статистики України показав, що кількість інноваційно активних промислових підприємств скорочується і становила в 2013 р. 16,8% загальної кількості підприємств. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, складала в 2013 р. 13,6%. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі про-

мислової продукції впала до 3,3%. Питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП у 1996 р. складала 1,36%, у 2013 р. – 0,81% [3]. Як зазначають провідні науковці, «інновації все ще недостатньо впливають на економіку країни, а макроекономічна ситуація та інституційне середовище, у свою чергу, стримують інноваційну активність підприємств» [4, с.16].

Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості з переважаючою сферою низької наукоємності матеріального виробництва. Рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впровадження інновацій є головним чинником успіху підприємств, який впливає і на рівень розвитку країни взагалі.

В Україні наявні причини неефективного здійснення інноваційної діяльності. Це перешкоди фінансового, політичного, правового характеру, що постають на шляху масової реалізації інновацій. А самі процеси створення нових інноваційних структур, які здатні реалізовувати цілком комерційні проекти, мають стихійний характер.

Інноваційна модель економіки ґрунтується безпосередньо на здобутті нових наукових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, що забезпечує приріст ВВП переважно за рахунок вироблення й реалізації наукоємних продукції і послуг. Її головною метою є підвищення конкурентоспроможності національної економіки завдяки використанню вітчизняного й світового науково-технічного й освітнього потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливої значущості набуває проблема розвитку та використання інноваційного потенціалу, що обумовлено необхідністю вирішення стратегічних завдань на мікро- і макрорівнях. Водночас відбувається органічне входження української економіки у світове господарство. Технічний розвиток практично здійснюється в усіх галузях промисловості й сприяє посиленню інноваційного характеру виробничої діяльності, формуванню особливої інноваційної сфери з властивими їй специфікою і суб'єктами. Необхідною умовою формування інноваційної сфери є визначення механізмів розвитку ін-

новаційних процесів. Інноваційна діяльність нині розглядається як один з найважливіших чинників підвищення ефективності промислового виробництва. Активізація інноваційної діяльності потребує пошуку нових підходів до організації взаємовідносин між усіма учасниками інноваційного процесу, закріплення певних функцій за відповідними органами управління. Серед запропонованих пропозицій для оздоровлення та стабілізації роботи вугільної промисловості в науковій сфері відзначено: прискорення реструктуризації галузі з подальшим виведенням з експлуатації (переважно шляхом консервації) глибокозбиткових шахт і модернізації перспективних шахт (з відповідним соціальним захистом працівників, що вивільнюються); законодавче врегулювання системи державної підтримки вугледобувних підприємств з наданням їй стимулюючого характеру; створення нормативно-методичної бази для залучення недержавних інвестицій у державний сектор галузі шляхом спільної розробки вугільних родовищ державними та приватними підприємствами; реалізацію випереджальної стратегії щодо створення принципово нових, нетрадиційних засобів і технологій виймання кам'яного вугілля з тонких пластів зі складними умовами, які необхідні для українських шахт [2]. На думку провідних вчених, «формування інноваційної економіки передбачає створення таких інституціональних умов, за яких саме інновації виступають основним джерелом максимізації індивідуального доходу власника» [5, с.19]. І нагальним постає переосмислення інституціонального забезпечення інноваційного розвитку вітчизняної промисловості з урахуванням галузевої специфіки, де цьому питанню приділено значну увагу у працях О. Амоші [6], Л. Антонюк [7], В. Вишневецького [8], В. Гейця [9], В. Ляшенко [10], А. Поручника [7], В. Савчук [11], Л. Стариченко [12], Л. Федулової [4] та ін. Інституціональне забезпечення інноваційного процесу – на порядку денному й по цей час в дослідженні ступеня інституціонального забезпечення інноваційного розвитку промисловості.

**Формулювання мети статті.** Мета даного дослідження полягає в аналізі та визначенні основ інституціонального забезпе-



чення інноваційного розвитку вугільної промисловості з урахуванням умов функціонування підприємств галузі в надзвичайних ситуаціях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За результатами проведених досліджень за науково-дослідною роботою «Розвиток інституціонального середовища розвитку промисловості України з урахуванням галузевої специфіки» [13–21] до основ формування інституціонального середовища інноваційного розвитку вугільних підприємств віднесено пропозиції, що полягають у наступному.

1) в уточненні змісту інституціонального середовища інноваційного розвитку вугільної промисловості як сукупності норм і правил у сфері інноваційної діяльності підприємств, які регламентуються законодавчими, нормативно-правовими, відомчими та галузевими актами й документами; в сукупності економічних відносин, що регулюються інноваційними структурами та інфраструктурними інституціями з метою скорочення трансакційних витрат на трансфертні технології та прийнятті досконалих рішень у сфері інноваційної діяльності;

2) у розкритті основних складових інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємств вугільної промисловості, до яких належать: законодавча та нормативно-правова база, що регулює розвиток інноваційної діяльності в Україні; інститути з регулювання економічних відносин у сфері інноваційної діяльності вугільних підприємств; державні та регіональні органи влади у сфері інноваційної діяльності; недержавні інвестиційні ресурси; належна рента за використання надр;

3) у визначенні тенденції змін інституціонального середовища інноваційного розвитку промисловості України з урахуванням галузевої специфіки, де до пріоритетних напрямів розвитку інституціонального середовища вугільної промисловості на інноваційній основі, що базуються на положеннях Стратегії сталого розвитку «Україна–2020», «Концепції реформування системи фінансування та управління науковою і науково-технічною діяльністю», «Концепції загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020

року», віднесено:

*нормативно-правове забезпечення:*

– удосконалення законів та нормативно-правових актів з науково-технічної та інноваційної діяльності, забезпечення соціального захисту дослідників і вчених;

– поліпшення законодавчої бази з інтелектуальної власності та цільових державних програм, забезпечення фінансування пріоритетних напрямів науки і техніки з інноваційного розвитку галузі;

– внесення змін до вітчизняного законодавства про перерахування з оподаткованого прибутку частини витрат на відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки, збільшення державного замовлення місць в аспірантурі та докторантурі з технічних спеціальностей;

*організаційно-економічне забезпечення:*

– проведення конкурсів наукових розробок під егідою Міністерства енергетики та вугільної промисловості України з виділенням коштів для подальших досліджень і розробок;

– податкове стимулювання технічного переоснащення вугледобувного виробництва на інноваційній основі, визначення економічного ефекту від технічного переоснащення;

– фінансування програми створення конкурентоспроможної вітчизняної гірничодобувної техніки, визначення її конкурентоспроможності;

– фінансування впровадження новітніх технологій видобутку вугілля, визначення економічного ефекту від впровадження новітніх технологій;

– фінансування розробки нових технологій і устаткування, нормативного та інформативного забезпечення інноваційного розвитку галузі;

– стимулювання заходів щодо збагачення вугілля, сертифікації продукції, впровадження на підприємствах міжнародної системи забезпечення якості ISO 9000, контролю і моніторингу стану якості вугільної продукції.

4) у активізації інноваційних процесів у вугільному виробництві при використанні результатів наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних дослідників з питань роз-

робки та впровадження організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком підприємств на основі відповідного інструментарію;

5) у визначенні концептуальних положень щодо інституціонального забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості, до яких віднесено:

– застосування портфельного підходу до управління інноваційними проектами на вугільних підприємствах;

– урахування чинників невизначеності й ризику при оцінці інвестиційно-інноваційних проектів у сфері вугільного виробництва;

– державне регулювання ринкових механізмів у здійсненні інноваційного розвитку вугільної галузі – удосконалення інституційних засад міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва; розвиток системи захисту прав інтелектуальної власності; стимулювання внутрішнього попиту на інновації вітчизняних вугільних підприємств; формування механізму страхового захисту інвестиційно-інноваційних проектів у вуглевидобуванні [22]; активізація участі українських учених у міжнародних проектах у гірничодобувній промисловості та стимулювання мобільності науковців;

– капіталізація вугледобувних підприємств на основі модернізації виробництва;

– активізація інноваційної діяльності на вугільних підприємствах;

– тенденції інституціональних змін в інноваційному розвитку вугільної промисловості;

– організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком у вугільній галузі.

6) у впровадженні нових інноваційних технологій з комплексної переробки вугілля і створення промислових кластерів, де використовуються наступні інструменти:

– надання пільг (на конкурсній основі чи на термін окупності проекту) з податку на прибуток підприємствам, які впроваджують технології з комплексного використання надр;

– скасування мита при імпорті даної техніки і податку на додану вартість на неї з метою зниження капітальних витрат на придбання обладнання для комплексної пере-

робки вугілля;

– розробленого механізму кредитування підприємств, які мають наміри впроваджувати інноваційні технології;

– розробленого організаційно-економічного механізму надання державних коштів та державних гарантій, створення бюджетних екологічних фондів для впровадження нових технологій і отримання значного екологічного й економічного ефекту.

7) модернізації технологічних процесів вугледобувних підприємств на основі комплексної переробки вугілля, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості вугледобувних підприємств через перспективність отримання прибутку за менший термін, капітальних коштів за рахунок реалізації додаткової продукції, капіталізації вугледобувних підприємств, вугільних компаній за рахунок отримання додаткової економічної вартості і включення їх в ланцюг вартісних цінностей.

Таким чином, головними цілями стратегії інноваційного розвитку вітчизняної вугільної галузі є збільшення вуглевидобутку, підвищення продуктивності та безпеки праці, покращення якості вугілля та зменшення його собівартості, що мають базуватися на реалізації наступного:

– технічного переоснащення вугледобувного виробництва, включаючи забезпечення розвитку технології підземного видобування з переважним використанням у очисних вибоях механізованих комплексів нового технічного рівня, промислової утилізації шахтного метану;

– здійсненні заходів з підвищення потенціалу та посилення ролі галузевої науки за науково-технологічним, проектно-конструкторським і дослідно-експериментальним напрямками;

– матеріально-технічної бази галузевої науки та підготовки наукових кадрів вищої кваліфікації.

Концептуальні підходи до формування стратегії інноваційного розвитку національної вугільної промисловості містяться у чинних концепціях розвитку та реформування галузі і проблема полягає у створенні дієвого механізму їх реалізації.

Динаміка інноваційних процесів в

Україні свідчить про уповільнення та зниження обсягів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Головним на шляху активізації інноваційних процесів, переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку та ефективної реалізації стратегії у контексті модернізаційних перетворень, як відзначається дослідженнями, має бути дієвий організаційно-економічний механізм управління науково-технічним та інноваційним розвитком. Формування та ефективне функціонування цього механізму ґрунтується на принципах: системності; охоплення інноваційними процесами усіх ланок (взаємопов'язаних підсистем) управлінського циклу на підприємстві; цілісності та дотримання єдності системи управління; формуванні довгострокових засад здійснення інноваційної політики на підприємстві; нормативності та запровадження системи стандартів із застосуванням адекватних економічних санкцій до порушників при невиконанні встановлених вимог; відповідальності служб підприємства за досягнення кінцевого результату інноваційного розвитку та забезпечення комплексної відповідальності усіх працівників, підрозділів та служб підприємства відповідно до закріплених за ними функцій за організацію всього виробничого процесу, підвищення зацікавленості в ініціативному та точному виконанні закріплених функцій; адекватності й оперативності відображення функціонування механізму та врахуванні максимальної кількості чинників впливу, що формують кількісні значення проміжних та підсумкових економічних показників інноваційного розвитку підприємства.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком промислового виробництва сприймається складною системою, ефективно функціонування якої залежить від взаємопов'язаності та взаємоузгодженості підсистем і процесів, що спрямовані на впровадження прогресивної техніки та технології – функціональної підсистеми; підсистеми забезпечення; цілей підприємства та організаційно-економічних важелів.

На основі аналізу та узагальнення існуючих підходів наукових шкіл визначено напрями вдосконалення організаційно-еконо-

мічного механізму управління інноваційним розвитком вугільного виробництва. Серед них: фінансове забезпечення інноваційного розвитку промисловості; економічні механізми стимулювання інноваційної діяльності; податкові інструменти стимулювання інноваційного розвитку; кадрове забезпечення інноваційного розвитку вугільного виробництва; маркетингове забезпечення інноваційного розвитку у вугільному машинобудуванні; формування інноваційної інфраструктури; кластерний підхід до створення промислових структур.

До шляхів фінансового забезпечення модернізації вугільного виробництва відноситься: впровадження венчурного фінансування інноваційної діяльності – створення венчурних фондів. Серед джерел залучення інвестицій у вугільну промисловість та інструментів прискорення її інноваційного розвитку може бути лізинг, завдяки різноманітності форм якого підприємства можуть обирати для себе найсприятливіший варіант фінансування освоєння технічних або технологічних інновацій.

До економічних механізмів активізації інноваційних процесів вугільного виробництва слід віднести реструктуризацію кредиторської заборгованості до бюджетів і позабюджетних фондів із: збільшенням терміну погашення заборгованості; списанням пені; скороченням відсотків за реструктуризацію; частковим або повним відшкодуванням з бюджетних коштів відсотків, які виплачуються за банківськими кредитами.

До податкових інструментів стимулювання інноваційної діяльності підприємств вугільної промисловості слід віднести:

- встановлення особливого податкового режиму вугільних підприємств, які впроваджують інновації;

- звільнення від оподаткування прибутку підприємств, отриманого від новоствореного виробництва на період його окупності, але не більше 3 років;

- виключення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, пов'язаних з основною виробничою діяльністю, із суми оподаткованого доходу (наприклад, до 20%);

- звільнення вугільних підприємств від сплати податку на оренду, а також від опо-

даткування засобів, що вкладаються в ризикові проекти;

– одержання інвестиційного податкового кредиту: скорочення податку на прибуток до 10% загальної вартості інвестицій для здійснення наукових досліджень і розробок; надання пільгового кредиту вугільним підприємствам, що вкладають інвестиції в модернізацію підприємства, освоєння випуску нової продукції та заходи з раціонального використання енергії (наприклад, до 30% коштів, які вкладаються підприємством);

– застосування пільгового режиму амортизаційних відрахувань (термін експлуатації устаткування встановлюється в 3 роки, а для інших фондів – до 5 років); користування прискороною амортизацією окремих видів придбаних основних засобів, які використовуються для досліджень і розробок (наприклад, до 10% витрат виробництва на нове устаткування);

– введення податкових пільг для вугільних підприємств, які проводять НДДКР: впровадження податкових пільг щодо витрат на патенти; зменшення податку на прибуток (наприклад, до 25%); списання витрат на НДДКР на собівартість вугільної продукції; податкові знижки на приватні інвестиції в НДДКР (до 7%); податковий кредит на приріст витрат на НДДКР (до 25% приросту витрат підприємства на НДДКР порівняно з минулим роком);

– застосування системи страхування кредитів (гарантування повернення до 50% вартості позик на 15–20 років);

– надання підприємствам субсидій на проведення досліджень і розробок нових видів продукції або технологічних процесів (наприклад, до 40% витрат на нововведення); цільові безоплатні субсидії підприємствам, які освоюють нову технологію (наприклад, для придбання і монтажу нового технологічного устаткування, впровадження удосконалень на строк до 3 років); субсидії малим підприємствам вугільної промисловості на покупку та лізинг програмного забезпечення та комп'ютерної техніки (до 25% вартості);

– надання дотацій на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (наприклад, до 3 років); дотації на проведення НДДКР (наприклад, до 50% витрат вугіль-

них підприємств).

Таким чином, при обмеженості фінансових ресурсів для інноваційного розвитку вітчизняного вугільного виробництва провідну роль має відігравати податковий механізм, застосування якого надає можливість диференційовано стимулювати суб'єктів інноваційної діяльності, використовуючи різний набір податкових пільг та їх ставки, залежно від встановлених державою пріоритетів, етапу життєвого циклу інновацій.

До напрямів кадрового забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості слід віднести: відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки та підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації на основі змін вітчизняного законодавства щодо перерахування з оподаткованого прибутку частини витрат на відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки; збільшення державного замовлення місць в аспірантурі та докторантурі з технічних спеціальностей; постійне навчання персоналу з питань пошуку нових ідей, проведення досліджень та впровадження нових технологій.

Для стимулювання інноваційного розвитку промисловості на основі застосування інструментів маркетингу пропонується розробка комплексу заходів з оцінки інноваційного інтересу та рівня реалізації інноваційного продукту. Просування інновації пропонується здійснювати за допомогою методів маркетингу: акції стимулювання збуту, пряма реклама, PR-кампанії, брендинг та ін. На основі узагальнення підходів учених до визначення інновацій і маркетингу, взаємодії інноваційної та маркетингової діяльності промислових підприємств доцільно вважати, що маркетингове забезпечення інноваційного розвитку як складова інституціонального середовища вугільного машинобудування – це сукупність інструментів, форм і методів інноваційного маркетингу та інформаційних технологій для створення, просування та збуту на ринок якісно вдосконалених, модифікованих або інноваційних продуктів.

На сучасному етапі формування інституціонального середовища інноваційного розвитку у вугільному машинобудуванні,

якому притаманні високий рівень ризиків і невизначеності, недостатня адаптованість до постійних змін кон'юнктури ринку наукоємної продукції, використання інструментів інноваційного маркетингу необхідним є забезпечення конкурентоспроможності та зміцнення на цій основі ринкових позицій підприємств у машинобудівній галузі.

До запропонованих напрямів удосконалення маркетингового забезпечення інноваційного розвитку у вітчизняному вугільному машинобудуванні слід віднести:

- розширення асортименту виробництва в галузі вугільного машинобудування з метою задоволення внутрішнього попиту;

- поліпшення якості продукції на інноваційній основі;

- створення, просування на ринок вітчизняних брендів продукції вугільного машинобудування та їх позиціонування;

- пошук нових сегментів ринку продукції вугільного машинобудування та формування нових каналів збуту;

- впровадження передового досвіду конкурентів на основі застосування інструментів бенчмаркінгу;

- формування інноваційної інфраструктури виробництва в сфері вугільного машинобудування на основі кластерного підходу;

- створення маркетингових інформаційно-аналітичних центрів з метою здійснення досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків продукції.

Мотивами створення, просування та реалізації інноваційного продукту на ринок є підвищення рівня задоволення потреб споживачів, збільшення частки ринку, вихід на нові ринки, скорочення витрат на інноваційну діяльність.

На основі узагальнення передового зарубіжного досвіду з упровадження механізмів стимулювання інноваційного розвитку вугільної промисловості в сучасних умовах України доцільно:

- створення кластерних структур, функціонування яких дозволяє прискорити здійснення процесів економічного зростання, підвищити інноваційну активність та рівень конкурентоспроможності регіону;

- міжгалузеву взаємодію підприємств, які входять до кластеру, що сприяє зрос-

танню зайнятості, поширенню передових технологій і притоку інвестицій у національну економіку;

- інфраструктурної основи ведення інноваційної діяльності, основними складовими якої є:

- створення виробничо-технологічної інфраструктури (центрів колективного користування високотехнологічним обладнанням, технологічних кластерів, техніко-впроваджувальних зон, інноваційно-технологічних центрів та технопарків, інноваційно-промислових комплексів);

- введення консалтингової діяльності (консалтинг зовнішньоекономічний, технологічний, маркетинговий, центри трансферу технологій, консалтинг у сфері економіки та фінансів);

- створення фінансової інфраструктури (гарантійних структур і фондів, бюджетних і позабюджетних фондів технологічного розвитку, венчурних фондів);

- введення інфраструктури підготовки кадрів (підготовка фахівців у сфері технологічного менеджменту, підвищення кваліфікації персоналу в сфері інновацій);

- створення інформаційної інфраструктури (регіональних інформаційних мереж, ресурсів структур підтримки малого бізнесу, державної системи науково-технічної інформації).

Сучасна парадигма розвитку вугільної галузі, безсумнівно, має враховувати виникаючі ризики. До основних чинників ризиків при здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності вугледобувних підприємств відносяться ризики невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні.

Пропозиціями щодо інституціонального забезпечення економічної безпеки промислового підприємства передбачено ефективний механізм правового регулювання напрямів діяльності підприємства; забезпечення інформаційної безпеки його роботи; високу фінансову ефективність, незалежність та стійкість функціонування підприємства; конкурентоспроможність технологічної бази підприємства; високий рівень організації управління підприємством; належний кадровий відбір; забезпечення відповідності екологічним стандартам; гарантії безпеки

працівників, а також збереження їх майна та професійних інтересів.

На основі аналізу та узагальнення зміст терміна «економічна безпека промислового підприємства» систематизовано за класифікаційним ознаками: стан всіх ресурсів підприємства та їх ефективне використання, стан захищеності систем підприємства, стан соціально-технічної та соціально-економічної системи підприємства, сукупність методів, чинників, взаємопов'язаних елементів та дій, захищеність суб'єктів та об'єктів від зовнішніх загроз, процес адаптації, рівень життєздатності суб'єкта господарювання, гармонізація економічних інтересів та елемент у системі національної безпеки держави.

Економічну безпеку підприємства запропоновано розглядати як захищеність інноваційного, технологічного, виробничого, фінансового та кадрового потенціалу від зовнішніх і внутрішніх економічних загроз і здатність до відтворення при ефективному використанні всіх його задіяних ресурсів.

Інституціональне забезпечення економічної безпеки промислового підприємства розглядається як комплекс нормативно-правових, організаційних, фінансових, інвестиційних, інноваційних засобів впливу, що передбачають своєчасне виявлення, попередження та усунення загроз економічній безпеці підприємства.

Напрямами інституціонального забезпечення економічної безпеки вугільного підприємства слід вважати:

- нормативно-правові інститути – законодавчі та нормативно-правові акти, регуляторні акти зі здійснення господарської діяльності;
- державні інституції – державні органи влади, що координують господарську діяльність підприємств;
- інструменти економічної безпеки – фінансові, страхові, інноваційні, інвестиційні, маркетингові інструменти;
- методи державного регулювання – методи та принципи державного регулювання розвитку суб'єктів господарювання;
- загрози та ризики економічної безпеки – екзогенні та ендогенні загрози; фінансові, політичні, економічні, інвестиційні ризики.

Реалізація інвестиційно-інноваційних проектів у вугледобувній промисловості потребує управління ризиками. Зменшення впливу факторів за групами ризиків, до яких включаються ризики невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні, може бути здійснено шляхом формування інноваційної структури – технопарку, що включає вугледобувне підприємство, наукові установи, вищі навчальні заклади (економічні факультети, гірничої справи, управління персоналом тощо), об'єкти інституціональної інфраструктури (фінансові, страхові, маркетингові, інжинірингові, консультативні інституції тощо).

До мінімізації впливу ризиків при реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у вугільній галузі віднесено:

- зростання обсягів інвестиційних ресурсів для забезпечення відповідності законодавчим вимогам розвитку вугільної промисловості;
  - коригування бізнес-стратегій, пов'язаних з посиленням ролі держави;
  - посилення вимог в сфері корпоративної соціальної відповідальності з метою зменшення невизначеності політики з енергетичних питань;
  - оптимізація процесів і впровадження засобів контролю за витратами, удосконалення процесів бюджетування та прогнозування;
  - формування стратегічної програми управління кадровими ресурсами та корпоративної культури, спрямованої на розвиток потенціалу персоналу, посилення уваги до питань підвищення ступеня задоволеності співробітників умовами праці;
  - зниження ступеня впливу ризиків, викликаних появою нових технологій, впровадженням системи постійного моніторингу інноваційних технологій та обладнання, модернізації виробничих процесів і продукції;
  - визначення інформаційних технологій як пріоритетного напрямку інвестування в масштабах вугледобувного підприємства.
- Інвестиційна привабливість вугледобувного підприємства, насамперед, кореспондується з показниками фінансово-господарської діяльності, перспективами розвитку, обсягами та перспективами збуту

вугільної продукції, ефективністю використання активів, їх ліквідністю, станом платоспроможності та фінансової стійкості.

Завдання підприємства – організація стабільної ефективної роботи для підвищення виробничих показників і вдосконалення результатів фінансово-господарської діяльності за рахунок інвестиційного забезпечення.

Управління ризиками при реалізації інвестиційно-інноваційних проєктів можливе лише при розробці стандартних рішень щодо мінімізації або усунення їх впливу в результаті прийняття уповноваженими органами в установленому порядку законодавчих і нормативних документів, які регулюють розвиток вугільної промисловості на інноваційних засадах шляхом формування відповідних організаційних структур – технопарків, бізнес-інкубаторів, інноваційних фондів, кластерних структур тощо.

Розвиток та функціонування технопарків як ефективної організаційної форми взаємодії інституціональних структур може досягатися у результаті скорочення тривалості циклу «ідея – наукові дослідження – інноваційні розробки – реалізація інновацій»; залучення висококваліфікованих кадрів різних спеціальностей, що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень; використання сучасних новітніх технологій та обладнання; залучення фінансового капіталу у найдосконаліших формах – венчурного капіталу.

Рекомендації значного кола досліджень щодо вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості в цілому й вугільного Донбасу в даний час в надзвичайних ситуаціях стосуються:

- порядку виведення шахт з експлуатації;
- чинного законодавства в запровадженні та сталому функціонуванні моделі інноваційного розвитку вугільної промисловості;
- впливу природно-техногенної обстановки на стан екологічного середовища та пріоритетних завдань системи захисту населення і території щодо зниження впливу на життєдіяльність у вугільному регіоні;
- економічних шляхів вирішення екологічних проблем, що виникають при

закритті гірничодобувних підприємств;

- методичних підходів до оцінки ефективності протиаварійних заходів;
- методичних підходів до оцінки ефективності екологічних заходів у вугільному виробництві;
- аналізу техногенного забруднення навколишнього середовища і методів оцінки ефективності заходів у сфері екології на вугільних шахтах;
- економічного механізму управління надзвичайними ситуаціями техногенного характеру;
- можливості зниження ймовірності техногенної та екологічної небезпеки в промисловому регіоні;
- пріоритетних проблем інноваційного розвитку у сфері безпеки й екології у вугільній галузі;
- напрямів зменшення негативного впливу на довкілля у вугільному регіоні;
- еколого-гідрогеологічного моніторингу закриття вугільних шахт;
- ефективності інновацій в безпеці виробництва.

Належна увага має приділятися методам оцінки ризику та рівня новизни техніки, що значною мірою впливатиме на зміст і відповідно організацію промислових випробувань техніки. Досвід організації проведення промислових випробувань нової гірничої техніки показує на необхідність використання системи оцінки складності досліджуваної гірничої техніки та ефективних систем оплати праці при випробуванні й впровадженні нової техніки. Все вищевказане слугуватиме підвищенню показника інноваційної активності підприємств в Україні.

**Висновки.** Питання сучасної стратегії інноваційного розвитку у вугільній галузі в першу чергу пов'язані з вибором техніки, технології робіт, організації виробництва, забезпеченням фінансуванням як з боку інвесторів, так і механізмами державного регулювання впровадження інновацій.

Для вугільної промисловості України, що є збитковою галуззю та характеризується важкими і надзвичайно складними гірничо-геологічними умовами роботи, необхідно створення діючого механізму стимулювання інновацій з оптимальним сполученням «автоматичних» ринкових і прямих державних

регуляторів.

Визначені основи й напрями формування інституціонального забезпечення інноваційного розвитку підприємств вугільної промисловості сприятимуть створенню інноваційної інфраструктури, підвищенню економічного, фінансового стимулювання та державного фінансування пріоритетних напрямів з активізації інноваційної діяльності, створенню інформаційного середовища, підвищенню наукової та нормативної підтримки інноваційної сфери гірничодобувної галузі.

### Література

1. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрану.
2. Амоша О. І. Галузеві проблеми і пріоритети промислової політики України / О. І. Амоша, В. П. Вишневський, Л. О. Збаразька, В. І. Ляшенко, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко, Г. З. Шевцова, В. А. Нікіфорова, Р. М. Лепа, Р. В. Прокопенко, Д. Б. Соколовський, Д. Ю. Череватський, М. А. Кордюкова, Д. А. Сальков: наук. доповідь. – Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2009. – 42 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. Федулова Л. . Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 15–23.
5. Дементьев В. В. Почему Украина не инновационное государство: институциональный анализ / В. В. Дементьев, В. П. Вишневский // Экономическая теория. – 2011. – № 3. – С. 5–20.
6. Амоша А. И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А. И. Амоша, В. П. Вишневский, Л. А. Збаразская // Економіка пром-сті. – 2012. – № 1-2. – С. 3–33.
7. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
8. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы: моногр. / В. П. Вишневский, А. И. Амоша, Л. А. Збаразская, А. А. Охтеня, Д. Ю. Череватский; под общ. ред. В.П. Вишневского и Л. А. Збаразской / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 180 с.
9. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України [Електронний ресурс] / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 4–19.
10. Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В. І. Ляшенко, С. В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.
11. Савчук А. В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: монография / А. В. Савчук / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецьк, 2003. – 448 с.
12. Стариченко Л. Л. Актуальні питання державної політики щодо вугільної промисловості / Л. Л. Стариченко // Економіка промисловості, 2012. – № 1–2(57–58). – С. 34–38.
13. Драчук Ю. З. Щодо формування інституціонального середовища інноваційного розвитку вугільних підприємств / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна // Проблеми системного підходу в економіці. – 2012. – № 4 [Електронне наукове фахове видання]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2012\\_4/Drachuk\\_412.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_4/Drachuk_412.htm). – Назва з екрану.
14. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком вугільної промисловості / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: монографія / Під ред. О. М. Кизима, О. М. Тищенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 71–84.
15. Драчук Ю. З. Податкові інструменти стимулювання інноваційної діяльності вугільних підприємств / Ю. З. Драчук, Г. Є. Беляєва, Н. В. Трушкіна // Прометей: зб. наук. праць; Донецький держ. ун-т управління, Ін-т економіки промисловості НАН України. – Вип. 2 (41). – Донецьк : Юго-Восток, 2013. – С. 92–95.
16. Драчук Ю. З. Напрями маркетингового забезпечення модернізації промислового виробництва / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 2 (38). – С. 35–42.
17. Обґрунтування концептуальних положень щодо інституціонального забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості / Ю. З. Драчук, Л. М. Рассуждай, Н. В. Трушкіна // Удосконалення економічних механізмів управління сучасними системами підприємств, корпорацій, галузей, регіонів, країн: монографія / За заг. ред. В. Я. Швеця, Ю. З. Драчука. – Дніпропетровськ : Нац. гірничий ун-т, 2014. – С. 147–156.
18. Щодо фінансового забезпечення інноваційного розвитку вугільних підприємств: параграф 4.5 / Ю. З. Драчук, В. В. Косарев, Н. В. Трушкіна // Сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку суб'єктів фінансового ринку: колективна монографія / Під заг. ред. К. Ф. Ковальчука. – Павлоград : АРТ СИНТЕЗ-Т, 2014. – С. 218–230.
19. До основ економічної безпеки промислового підприємства: параграф 5.8 / Ю. З. Драчук, Н. І. Новікова, Н. В. Трушкіна // Трансформаційні процеси економічної системи в умовах сучасних викликів: монографія / За заг. редакцією В. І. Гринчуцького. – Тернопіль : Крок, 2014. – С. 368–378.
20. Драчук Ю. З. Тенденції інституціональних змін в інноваційному розвитку вугільної промисловості / Ю. З. Драчук, І. М. Кочешкова, Н. В. Трушкіна // Уголь України. – 2014. – № 1. – С. 6–11.



21. Драчук Ю. З. Чинники державного регулювання інноваційного розвитку промисловості з урахуванням ринкових трансформацій в економіці України / Ю. З. Драчук, О. М. Єременко, Н. В. Трушкіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Сер. Економічні науки. – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 49–54.

22. Пшенична В. П. Стратегічні напрями інноваційного розвитку вугільної промисловості України / В. П. Пшенична // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2490>. – Назва з екрану.

## ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

*Ю. З. Драчук, д. э. н., профессор, Институт экономики промышленности  
НАН Украины (г. Киев)*

Рассмотрены основы формирования институциональной среды инновационного развития угольных предприятий Украины с учетом отраслевой специфики и особенностей рыночных трансформационных процессов в национальной экономике. Особое внимание уделено проблемам институционального обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия и учету факторов, влияющих на риски при реализации инвестиционно-инновационных проектов в угольной промышленности, а также созданию системы мероприятий по минимизации их воздействия на основе создания инновационной структуры – технопарков. Даны рекомендации по совершенствованию нормативно-правового обеспечения инновационного развития угольной промышленности в целом и современного Донбасса, в частности.

**Ключевые слова:** основы формирования институциональной среды инновационного развития угольного предприятия, инновационное развитие, угольная отрасль, экономическая безопасность, институциональное обеспечение экономической безопасности промышленного предприятия, инвестиционное обеспечение предприятия, венчурное финансирование, отраслевые риски, технопарки, управление рисками, инвестиционно-инновационная деятельность, угольное предприятие, рекомендации, мероприятия по минимизации рисков, чрезвычайные ситуации.

## FOUNDATIONS FOR INSTITUTIONAL SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE COAL INDUSTRY

*Yu. Z. Drachuk, D.E., Prof., Institute of the Economy of Industry of the  
NAS of Ukraine (Kyiv)*

The foundations of the formation of the institutional environment of innovative development of coal enterprises of Ukraine with industry-specific features and market transformation processes in the national economy are considered. Particular attention is paid to the problems of institutional economic security of industrial companies and accounting factors influencing the risks associated with the implementation of investment and innovation projects in the coal industry, as well as the creation of a system issues incorporated to minimize their impact through the creation of innovative structures - technology parks. Recommendations are given to improve the regulatory framework of the innovative development of the coal industry in general, and modern Donbass, in particular.

**Keywords:** foundations for the formation of the institutional environment of innovative development of coal enterprises, innovative development, coal industry, economic security, institutional economic security of industrial and enterprise software investment companies, venture financing, on-sectoral risks, technology parks, risk management, investment and innovation activity, coal enterprise, recommendations, measures to minimize risks in emergency situation.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Прокопенко В. І. Надійшла до редакції 26.01.2015 р.*

**ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ З ПОДОЛАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТАХ**

*В. Я. Нусінов, д. е. н., професор, ДВНЗ «Криворізький національний університет»,  
Л. А. Буркова, старший викладач, ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

Розроблено показник оцінки ефективності заходів, спрямованих на покращення фінансового стану підприємства. Запропоновано методичний підхід до оцінки ступеню кризи фінансового стану підприємств. Удосконалено методичний підхід до визначення величини зміни фінансового стану підприємства у вартісному виразі.

**Ключові слова.** Економічна ефективність, величина зміни фінансового стану підприємств у вартісному виразі, витрати, покращення фінансового стану, чисті активи підприємства, дефіцит чистих активів, рентабельність чистих активів, коефіцієнт достатності чистих активів, кризовий стан, комплексний показник оцінки економічних результатів діяльності підприємств.

**Постановка проблеми.** У теперішній час вітчизняні підприємства працюють в умовах нестабільності діяльності, що потребує здатності до швидкого реагування на зміни у ринковій економіці та адаптації до них. Більшість промислових підприємств, у тому числі гірничо-збагачувальні комбінати, знаходяться у кризовому стані, що супроводжується погіршенням стану підприємства під впливом внутрішніх і зовнішніх економічних та політичних чинників.

У ринковій економіці України вже відбулось декілька етапів фінансової та економічної кризи. При цьому кожен етап кризового стану характеризується власними специфічними особливостями. Різні наслідки кризи визначаються не тільки її характером, але й антикризовим управлінням.

В економічній ситуації, що склалася, особливої актуальності набувають питання дослідження оцінки економічної ефективності діяльності підприємств з урахуванням наявності кризового стану.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомим внеском у розвиток сучасної теорії та практики оцінки економічної ефективності діяльності підприємств є праці, авторами яких є вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: А. О. Азарова, О. І. Амоша, В. Г. Андрійчук, Н. Антілл, Т. Г. Бень, Т. Б. Бердникова, М. В. Білошкурський, І. О. Бланк, К. В. Бородкін, В. В. Бочаров, Р. Брейлі, Е. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Ваховіч, Л. Гапенські, А. Г. Гончарук, Р.

Дафт, О. Б. Довбня, П. Друкер, М. Ерхардт, В. В. Ковальов, Т. Коллер, Т. Коупленд, Л. О. Лігоненко, С. Майерс, Дж. А. Макьярелло, О. В. Мороз, С. В. Мочерний, Дж. Муррін, С. В. Негашев, В. В. Новожилов, В. Я. Нусінов, С. Я. Салига, О. А. Сметанюк, С. Л. Соркін, А. М. Турило, К. Уолш, Е. Хелферт, М. Г. Чумаченко, Н. В. Шевчук, А. Д. Шеремет та інші.

Однак, питання оцінки економічної ефективності діяльності підприємств й сьогодні є предметом пильної уваги та дискусій науковців, що викликає безліч підходів до їх вимірювання і, навіть, до тлумачення.

Попередньо науковцями проводились дослідження питань оцінки економічної ефективності діяльності промислових підприємств, але вони враховували специфічні особливості періоду трансформації економіки України у ринкову економіку, а саме: гіперінфляція, майже повна неплатоспроможність підприємств, цілковита бартеризація розрахунків, кризовий стан переважної більшості промислових підприємств.

У той же час етапи послідувочої глобальної світової кризи 2008–2009 років не достатньо оцінені у працях науковців.

Разом з тим питання оцінки економічної ефективності підприємств з урахуванням ступеню кризи їх фінансового стану не знайшли остаточного вирішення. У наукових дослідженнях, проведених з урахуванням специфіки діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів О. М. Жовною,

М. І. Іщенко, Д. В. Колесніковим, Н. М. Круглою, О. М. Молодецькою, О. В. Нусіною, А. А. Турило, А. Б. Яровою. зазначена проблема розглядалася, однак її автори розглядали два окремих показника, що характеризували, відповідно, прибуток і величину зміни фінансового стану підприємства, виражену у вартісному виразі.

У той же час жоден з авторів не співставляв між собою зазначені показники.

Саме у співставленні і полягає особливість оцінки економічної ефективності діяльності підприємств з урахуванням ступеню кризи їх фінансового стану. Необхідно дослідити наскільки показники, пов'язані з прибутком, конкретизують погіршення фінансового стану підприємств.

Зазначене підкреслює необхідність досліджень в окресленому напрямку, що й визначило актуальність дослідження.

**Формулювання мети статті.** Характерною особливістю управління підприємствами є підвищення вимог до економічної ефективності їх діяльності. В сучасних умовах господарювання підприємство не спроможне забезпечити своє існування на ринку, якщо воно не є економічно ефективним. Зазначене обумовлює необхідність удосконалення існуючих підходів до оцінки економічної ефективності діяльності підприємств.

Оцінка фінансового стану підприємств завжди є предметом підвищеної уваги науковців, адже для кожного суб'єкта господарювання важливим питанням є об'єктивна оцінка фінансового стану, яка застосовується, насамперед, як характеристика фінансового стану підприємства в цілому, як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів.

Але, зауважимо, не достатньо лише провести оцінку фінансового стану підприємства. Необхідно на її підставі провести діагностику кризового стану підприємства та розробити рекомендації щодо покращення фінансового стану у перспективі.

Отже, виникає необхідність в управлінні фінансовим станом підприємства, підтриманні його на певному нормальному рівні і, по можливості, покращанні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглянемо економічну сутність поняття «фінансовий стан».

Так, наприклад М. Н. Крейнина вважає, що фінансовий стан – це найважливіша характеристика будь-якого підприємства. Показники оцінки фінансового стану відображають: наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів; конкурентоспроможність підприємства; потенціал підприємства у діловому співробітництві; ступінь гарантування економічних інтересів підприємства та його партнерів по фінансовим та іншим економічним відносинам [12; 13].

І. А. Бланк характеризує фінансовий стан як рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання. Оптимізація фінансового стану підприємства є однією з основних умов успішного його розвитку у майбутній перспективі. У той же час кризовий фінансовий стан підприємства створює серйозну загрозу його банкрутству [3, с. 354–355].

Автори робіт [15, с. 127–128; 19], наголошують на тому, що фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

К. В. Бородкін стверджує, що фінансовий стан – це комплексна категорія, що характеризує на певну дату наявність у підприємства різних активів, розмір зобов'язань, здатність суб'єктів господарювання функціонувати і розвиватись у змінному оточуючому середовищі, поточну і майбутню можливість задовольняти вимоги кредиторів, а також його інвестиційну привабливість [4].

І. А. Жулега висловлює думку, що фінансовий стан – це економічна категорія, що характеризує розміщення, власність і використання фінансових ресурсів, а також їх достатність у кожен момент часу [10, с.10].

І. Т. Балабанов висловив думку, що фінансовий стан є характеристикою його фінансової конкурентоспроможності (тобто платоспроможності і кредитоспроможності),

використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами [1; 2].

У праці [7] автори вважають, що фінансовий стан – це найважливіша характеристика надійності, конкурентоспроможності, стійкості підприємства на ринку; характеризується розміщенням і використанням засобів (активів) і джерел їх формування (власного капіталу і зобов'язань, тобто пасивів).

В. В. Ковалев трактує фінансовий стан як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [11].

На думку авторів роботи [18] фінансовий стан – це здатність фінансувати свою діяльність, що характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої, комерційної та інших видів діяльності підприємства, доцільністю і ефективністю їх розміщення і використання, фінансовими відносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

У роботі [16, с.508] автори зазначають, що фінансовий стан характеризується наявністю у підприємств, фірм, компаній, підприємців тощо фінансових ресурсів і грошових коштів, необхідних для раціональної господарської діяльності, грошових розрахунків з іншими суб'єктами господарювання та державними органами.

Вважають, що фінансовий стан характеризується як забезпеченість або незабезпеченість підприємства грошовими засобами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами автори роботи [9, с.384].

А. Д. Шермет та Є. В. Негашев стверджують, що фінансовий стан виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і джерел їх утворення [20].

Трактують фінансовий стан як сукупність показників, що відображають здатність підприємства погасити свої боргові зобов'язання автори роботи [14].

Ряд авторів вважають, що фінансовий

стан характеризується наявністю фінансових ресурсів, забезпеченістю грошовими коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму роботи, здійснення грошових розрахунків з іншими суб'єктами [8; 17].

Таким чином, підсумовуючи погляди науковців на сутність поняття «фінансовий стан» зауважимо, що немає єдності у поглядах. Але найчастіше при тлумаченні терміну вживається характеристика відносно наявності, розміщення і використання фінансових ресурсів та конкурентоспроможності підприємства.

Серед існуючих методик оцінки фінансового стану важко обрати підхід (оцінка за кількісним чи якісним критерієм) та методику оцінки до застосування на конкретному підприємстві, що впливає з різних підходів до оцінки та мети, що ставиться.

При цьому, зауважимо, що існуючі методики оцінки фінансового стану підприємства мають як переваги, так і недоліки. Але, при цьому, в усіх існуючих на сьогодні методиках оцінка фінансового стану залежить від прибутку підприємства.

Ми вважаємо, що розмір прибутку підприємства впливає на оцінку фінансового стану, чим обґрунтована необхідність визначення рівня фінансового стану за умови, що підприємство не отримало прибуток або збиток в оцінюваному періоді [5].

Таким чином, якщо при оцінці фінансового стану підприємства у вартісному виразі не враховується фактор отримання прибутку (збитку) за оцінюваний період, то зміна цього показника відбувається за рахунок управління фінансовими ресурсами, в тому числі погашення кредиторської заборгованості, позик, банківських кредитів тощо, відстроченням строків погашення короткострокової заборгованості, зокрема переведенням її у довгострокову заборгованість.

Для визначення ефективності подібних рішень пропонується показник оцінки економічної ефективності здійснення заходів, спрямованих на покращення фінансового стану підприємств. Зазначений показник пропонується визначати за формулою:

$$P_{\Phi c} = \frac{\Delta \Phi c}{B} \quad (1)$$

де  $P_{фс}$  – показник оцінки економічної ефективності здійснених заходів, спрямованих на покращення фінансового стану підприємства, част. од.;

$\Delta ФС$  – величина зміни фінансового стану підприємства за оцінюваний період, визначена у вартісному виразі, грн.;

$B$  – величина витрат, безпосередньо пов'язаних зі здійсненням заходів, спрямованих на покращення фінансового стану підприємств, грн.

Для визначення величини зміни фінансового стану підприємства у вартісному виразі запропоновано авторську концепцію методики, яка дозволяє коректно визначати економічний результат діяльності підприємства від покращення його фінансового стану. Зазначений показник пропонується визначати за формулою:

$$\Delta ФС = P_{ча} \times \Delta Деф \quad (2)$$

де  $P_{ча}$  – рентабельність чистих активів підприємства, част. од.

$\Delta Деф$  – величина різниці розміру дефіциту чистих активів підприємства на початок і, відповідно, кінець оцінюваного періоду, грн.

З метою удосконалення існуючих методичних підходів до діагностики кризи фінансового стану підприємств пропонується оцінку величини зміни фінансового стану у вартісному виразі за оцінюваний період здійснювати за допомогою показника дефіциту чистих активів. Останній характеризується розміром дефіциту оборотних активів підприємства різного ступеню ліквідності, розрахованого за умови не змінення величини короткострокових зобов'язань і приведення за допомогою відповідних коефіцієнтів у співмірність до загальної величини оборотних засобів, відображених у балансі підприємства.

Для визначення цього показника в роботі всі оборотні активи диференційовані за ступенем їх ліквідності, а короткострокові зобов'язання – за строками, протягом яких вони підлягають погашенню. Знаходиться дефіцит певного виду активів як величина, на яку потрібно збільшити його вартість за умови не змінення величини відповідних йому короткострокових зобов'язань для досягнення нормативних значень відповідних

ім фінансових коефіцієнтів [6].

Обґрунтовано, що не може бути ефекту заміщення більш ліквідних активів менш ліквідними. Тому, при визначенні загально-го розміру дефіциту активів розраховується величина найбільш ліквідних активів, що порівнюється з їх нормативним значенням і знаходиться їх дефіцит, якщо фактичні показники гірші нормативних значень. У протилежному випадку величина різниці фактичного і надлишкового розміру найбільш ліквідних активів може бути використана для компенсації дефіциту менш ліквідних активів.

Далі знаходиться дефіцит швидко реалізовуваних активів і їх коригування проводиться тільки за умови, якщо фактичні значення показників гірші, ніж нормативні, на різницю фактичних і нормативних значень показників найбільш ліквідних активів. У протилежному випадку величина різниці фактичного і надлишкового розміру швидко реалізовуваних активів може бути використана для компенсації дефіциту менш ліквідних активів.

Зворотне коригування показників не передбачається.

Уточнені коефіцієнти оцінки ліквідності, що характеризують можливість підприємства своєчасно розраховуватись за фінансовими зобов'язаннями, які мають різну терміновість погашення, за рахунок активів різного ступеню ліквідності. Встановлені нормативні значення для кожної групи.

Визначені величини дефіциту всіх видів оборотних активів підсумовуються з урахуванням коефіцієнтів приведення до активів, які мають найменший ступінь ліквідності. При розрахунку останніх враховуються відповідні їм зобов'язання за строками погашення.

Далі, виходячи із відповідності ряду показників (зокрема, коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами, абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності, покриття) їх нормативним значенням визначається дефіцит оборотних активів за умови не змінення величини короткострокових зобов'язань. Із визначених величин дефіциту оборотних активів за різними показниками обирається їх максимум.

Розроблена відповідна економіко-

математична модель.

Величину різниці розміру дефіциту чистих активів підприємства на початок  $i$ , відповідно, кінець оцінюваного періоду пропонується визначати за формулою:

$$\Delta \text{Деф} = \text{Деф } A_{T_{\text{п}}} - \text{Деф } A_{T_{\text{к}}} \quad (3)$$

де  $\text{Деф } A_{T_{\text{п}}}$  – розмір дефіциту чистих активів підприємства на початок оцінюваного періоду, грн.;  $\text{Деф } A_{T_{\text{к}}}$  – розмір дефіциту чистих активів підприємства на кінець оцінюваного періоду, грн.

Ступінь кризи фінансового стану підприємств пропонується встановлювати на підставі значення коефіцієнту достатності чистих активів, що характеризується відношенням величини чистих активів підприємства до суми таких активів, збільшеної на розмір їх дефіциту на кінець оцінюваного періоду:

$$K_{\text{дча}} = \frac{\text{ЧА}_{\text{н.к.}}}{\text{ЧА}_{\text{н.к.}} + |\text{Деф } A_{T_{\text{к}}}|} \quad (4)$$

де  $K_{\text{да}}$  – коефіцієнт достатності чистих активів, част. од.;

$\text{ЧА}_{\text{н.к.}}$  – розмір чистих активів підприємства на кінець оцінюваного періоду, грн.

В залежності від ступеню кризи фінансового стану підприємств визначаються коефіцієнти вагомості для розрахунку комплексного показника оцінки економічного

результату його діяльності.

Розроблено комплексний показник оцінки економічних результатів діяльності підприємств, що враховує розмір прибутку та величину зміни фінансового стану підприємства у вартісному виразі. Він розраховується за формулою:

$$KП_{\text{ер}} = \Pi_0 \times k_1 + \Delta \text{ФС} \times k_2 \quad (5)$$

де  $KП_{\text{ер}}$  – комплексний показник оцінки економічних результатів діяльності підприємств, грн.;  $\Pi_0$  – прибуток (збиток), утворений протягом оцінюваного періоду, грн.

Визначено розмір дефіциту активів та величину зміни фінансового стану у вартісному виразі гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу за 2006–2012 роки. Розраховано значення удосконаленого коефіцієнту достатності чистих активів, на підставі якого був встановлений ступінь кризи фінансового стану досліджуваних підприємств та коефіцієнти вагомості для розрахунку комплексного показника оцінки економічних результатів діяльності.

Величина комплексного показника оцінки економічних результатів діяльності досліджуваних гірничо-збагачувальних комбінатах, визначена на підставі прибутку ЕАТ за 2007–2012 роки наведена у табл. 1.

Таблиця 1

### Величина комплексного показника оцінки економічних результатів діяльності ГЗК Кривбасу

Роки	Ступінь кризи фінансового стану	Розмір прибутку ЕАТ, тис. грн.	Коефіцієнт вагомості $k_1$ , част. од.	$\Delta \text{ФС}$ за даними фінансової звітності, тис. грн.	$\Delta \text{ФС}$ за умови беззбитковості діяльності, тис. грн.	Коефіцієнт вагомості $k_2$ , част. од.	$KП_{\text{ер}}$ за даними фінансової звітності, тис. грн.	$KП_{\text{ер}}$ за умови беззбитковості діяльності, тис. грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>ПАТ «ІНГУЛЕЦЬКИЙ ГЗК»</b>								
2007	легкий	723733	0,7	-582851,4	-84209,52	0,3	331758	481350
2008	середній	4722862	0,5	-4132347	-233650,1	0,5	295258	2244606
2009	середній	933571	0,5	718644	-3098598,2	0,5	826108	-1082514
2010	середній	3233698	0,5	-32401,6	1994277,68	0,5	1600648	2613988
2011	легкий	6584382	0,7	1048232,2	-3953748,7	0,3	4923537	3422943
2012	легкий	4766413	0,7	-2700164	525009,4	0,3	2526440	3493992

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>ПАТ «ПІВНІЧНИЙ ГЗК»</b>								
2007	середній	1838090	0,5	-317027,60	-150926,20	0,5	760531	843582
2008	середній	3504367	0,5	-2576536,60	207829,74	0,5	463915	1856098
2009	середній	1246471	0,5	-1223290,40	-3397409,40	0,5	11590	-1075469
2010	легкий	2645183	0,7	1537243,40	333936,08	0,3	2312801	1951809
2011	легкий	6249152	0,7	-645063,20	-926929,36	0,3	4180887	4096328
2012	легкий	3534477	0,7	1637277,20	792608,92	0,3	2965317	2711917
<b>ПАТ «ЦЕНТРАЛЬНИЙ ГЗК»</b>								
2007	легкий	586149	0,7	52398,74	44549,38	0,3	426024	423669
2008	середній	1918248	0,5	-1951107,2	200696,7	0,5	-16430	1059472
2009	середній	249402	0,5	186014,6	-1492710	0,5	217708	-621654
2010	легкий	1285279	0,7	437665,4	918808,1	0,3	1030995	1175338
2011	легкий	2592853	0,7	-492299	-482912,64	0,3	1667307	1670123
2012	легкий	761185	0,7	806191,36	-283355,18	0,3	774687	447823
<b>ПАТ «ПІВДЕННИЙ ГЗК»</b>								
2007	середній	603889	0,5	-327923,36	9305,08	0,5	137983	306597
2008	середній	2283369	0,5	-2257622,8	-307943,56	0,5	12873	987713
2009	середній	-73567	0,5	-55827,8	-2405407,2	0,5	-64697	-1239487
2010	середній	2138697	0,5	-1788581,6	402814,8	0,5	175058	1270756
2011	середній	4859796	0,5	-4078867	-1344257	0,5	390465	1757770
2012	середній	2389607	0,5	-2472253,6	-4929468,1	0,5	-41323	-1269931

Встановлено, що значення комплексного показника оцінки економічних результатів діяльності ГЗК, розраховані без коригування та за умови коригування суми активів і пасивів до умови безприбутковості (беззбитковості) їх діяльності не співпадають.

Крім того, вважаємо, що оцінку економічної ефективності заходів по подоланню кризового стану необхідно проводити до впровадження та після впровадження заходів.

**Висновки.** Останнього часу спостерігається загальна криза, як країни в цілому, так і окремих підприємств, незалежно від форми власності. Це визначає необхідність розробки заходів по покращенню фінансового стану підприємств, та, відповідно, вимагає визначення їх доцільності.

З цією метою розроблено показник оцінки економічних результатів діяльності підприємств та, відповідно, економічної ефективності здійснення зазначених заходів. Крім того, вважаємо доцільним здійснювати оцінку ефективності діяльності підприємств за використанням в якості ефекту значення комплексного показника оцінки економічних результатів діяльності підприємств.

## Література

1. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 112 с.
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1994.
3. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. / И. А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 1998. – 480 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 1.
4. Бородкин К. В. Комплексные методы финансовой диагностики. / К. В. Бородкин – Воронеж : ВГТУ, 2002. – 183 с.
5. Буркова Л. А. Оцінка економічних результатів діяльності підприємства з урахуванням структури його фінансового стану / Л. А. Буркова // Інвестиції: практика та досвід: науково-практичний журнал. – Київ, 2014. – № 6. – С. 79–89.
6. Буркова Л. А. Оцінка економічних результатів діяльності підприємства з урахуванням показника «дефіцит активів» / Л. А. Буркова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2013. – №1 (6). – С. 43–50.
7. Быкадоров В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: практ. пос./ В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М. : ПРИОР, 1999. – 96 с.
8. Гончаров С. М. Глумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
9. Економічний термінологічний словник-довідник: економіка, фінанси, менеджмент / За заг. ред. С. А. Корнієнка і В. Я. Олійника. – Дніпропет-

- ровськ, Дніпропетр. держ. фін. акад., 2013. – 460 с.
10. Жулега И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И. А. Жулега; ГУАП. – СПб., 2006. – 235 с.
  11. Ковалев В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства. / В. В. Ковалев. – СПб. : Аудит Ажур, 1994. – 163 с.
  12. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. / М. Н. Крейнина. – М. : АО «ДИС», «МВ-Центр», 1994. – 256 с.
  13. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М. Н. Крейнина. – М. : ИКЦ «ДИС», 1997. – 224 с.
  14. Маркарьян Э. А. Финансовый анализ. / Э. А. Маркарьян., Г. П. Герасименко. – М. : ПРИОР, 1997. – 160 с.
  15. Мороз О. В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: Монографія. / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 167 с.
  16. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.2 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с.
  17. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. М. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М., 1997. – 496 с.
  18. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справочное пособие / Н. А. Русак, В. А. Русак. – Минск : Высшая школа, 1997. – 309 с.
  19. Ткаченко І. С. Сутність фінансового стану підприємств та його оцінка в умовах невизначеності / І. С. Ткаченко, Т. О. Наконечна // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип. 209: В 4 т. Том IV. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – с. 65–74.
  20. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа. / А. Д. Шеремет, У. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 250 с.

#### ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ НА ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ КОМБИНАТАХ

*В. Я. Нусинов, д. э. н., профессор, ГВУЗ «Криворожский национальный университет»,  
Л. А. Буркова, старший преподаватель, ГВУЗ «Криворожский национальный университет»*

Разработан показатель оценки эффективности мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния предприятия. Предложен методический подход к оценке степени кризиса финансового состояния предприятий. Усовершенствован методический подход к определению величины изменения финансового состояния предприятия в стоимостном выражении.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, величина изменения финансового состояния предприятий в стоимостном выражении, расходы, улучшения финансового состояния, чистые активы предприятия, дефицит чистых активов, рентабельность чистых активов, коэффициент достаточности чистых активов, кризисное состояние, комплексный показатель оценки экономических результатов деятельности предприятий.

#### CHARACTERISTIC FEATURES OF ECONOMIC EFFICIENCY ESTIMATION OF ANTI-CRISIS MEASURES AT ORE MINING AND PROCESSING ENTERPRISES

*V. Ya. Nusinov, D.E., Prof., SHEI «Kryvyi Rih National University»,  
L. A. Burkova, senior lecturer, SHEI «Kryvyi Rih National University»*

The index of estimation of efficiency of measures aimed at the improvement of the financial state of enterprise is developed. The methodical approach to the estimation of degree of crisis of the financial state of enterprises is offered. The methodical approach to determination of size of change of the financial state of enterprise in a value term is improved.

**Keywords:** economic efficiency, rate of change of the financial state of enterprises in terms of value, expenditures, improvements of the financial state, net assets of enterprise, deficit of net assets, profitability of net assets, coefficient of sufficiency of net assets, crisis state, complex index of estimation of economic results of activity of enterprises.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 24.01.2015 р.*



**ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ  
ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

*О. А. Темченко, д. т. н, професор, tema72@mail.ru,  
Ю. М. Тютюнник, студентка, julija-tjutjunik@rambler.ru  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

У даній статті обґрунтована об'єктивна необхідність удосконалення методів управління виробничо-господарською діяльністю підприємств гірничо-металургійного комплексу України на основі концепції визначення ключових факторів стійкого розвитку. Запропоновано науково-методичний підхід щодо економічного обґрунтування впливу ключових факторів стійкого розвитку гірничих підприємств на результативність їх роботи в контексті аналізу ресурсних можливостей та застосування методики оцінки ефективності операційної діяльності.

**Ключові слова:** концептуальний підхід, операційна діяльність, ефективність, стійкий розвиток, звітність, ключові фактори.

**Постановка проблеми.** Сталий розвиток є сучасною концепцією, що об'єднує соціальні, екологічні та економічні сторони життєдіяльності в інтересах теперішніх і майбутніх поколінь. Значною мірою такий розвиток визначається результатами функціонування великих компаній, особливо підприємств гірничо-металургійного комплексу (ГМК) в природоексплуатуючих галузях, специфіка діяльності яких характеризується підвищеним негативним впливом на довкілля, важкими умовами праці виробничого персоналу, містоутворюючим, бюджетоутворюючим і соціальним значенням. За таких обставин з урахуванням обмежених фінансових можливостей переважної більшості вітчизняних підприємств та дефіцитності енергоресурсів пріоритетне вирішення нагальних проблем полягає в удосконаленні техніки, технології та організації гірничого виробництва з метою підвищення його ефективності за рахунок забезпечення оптимального рівня витрат ресурсів на одиницю товарної продукції. При цьому підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності можливе лише за наявності надійних показників та критеріїв її оцінки на основі визначення ключових факторів стійкого розвитку (КФСР) підприємств ГМК України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню сутності, змісту та оцінки стійкого розвитку, методів, інструментів та механізмів управління на макро,

мезо-та мікрорівнях присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Питання теорії сталого розвитку досліджені в роботах В. І. Данілова-Данільяна [1], О. К. Дрейера, В. Лося [2], І. Б. Сергєєва [3], Т. Х. Тітенберга [4], А. М. Шелехова [5] та інших вчених. Теоретична основа взаємодії компанії зі стейкхолдерами як осіб, що можуть впливати на діяльність та рішення організації або випробовують на собі вплив від її діяльності та рішень) розроблена в дослідженнях Ю. Е. Благова [6], І. В. Івашківського [7] та інших дослідників. Відсутність єдиного концептуального підходу до корпоративного стійкого розвитку, суперечливість термінології, різноманітність методик оцінки, різноплановість способів підтримки сталого розвитку свідчать про недостатню розробленість питань управління КФСР підприємств ГМК України з урахуванням галузевої специфіки. Для цілей управління КФСР необхідно досліджувати вплив операційної діяльності підприємств на його ефективність і результати, одержувані стейкхолдерами, що і забезпечує цілеспрямований вплив на показники стійкого розвитку.

**Формулювання мети статті.** Метою дослідження є розробка та обґрунтування методичного підходу до управління операційною діяльністю гірничого підприємства на основі концепції корпоративного стійкого розвитку.

Основні завдання дослідження полягають у: обґрунтуванні необхідності вдос-

коналення методів управління операційною діяльністю гірничого підприємства на основі концепції корпоративної стійкості; аналізі ресурсних факторів і розробці методики оцінки ефективності операційної діяльності гірничого підприємства; виявленні основоположних факторів і розробці методичного підходу до виміру результативності діяльності гірничого підприємства; економічному обґрунтуванні впливу ключових факторів стійкого розвитку підприємства на ефективність діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогоднішній день не існує чітко розробленої системи кількісних цільових індикаторів управління корпоративним стійким розвитком, що ускладнює реалізацію підприємствами відповідних принципів.

При цьому протягом декількох років складається практика складання звітів з корпоративного стійкого розвитку та його елементів, для чого розроблено основні показники, на основі яких проводиться оцінка рівня КФСР підприємства. Міжнародною організацією зі стандартизації (International Organization for Standardization, ISO) розроблено стандарти, які регламентують найважливіші напрямки, що формують КФСР підприємства. До таких стандартів відносяться:

- ISO 14001: 2004 «Система екологічного менеджменту»;
- ISO 9001: 2008 «Системи менеджменту якості. Вимоги»;
- ISO 50001: 2011 – «Система енергетичного менеджменту»;
- OHSAS 18001: 2007 «Системи менеджменту безпеки праці – Вимоги».

На території нашої країни діють відповідні міжнародним стандартам державні стандарти України (ДСТУ). Розглянуті стандарти є добровільними та не містять показників оцінки відповідних напрямків діяльності підприємств і кількісних параметрів. Мета стандартів – впровадження певних процедур і принципів діяльності підприємств, що сприяють зниженню навантаження на навколишнє середовище, підвищення безпеки праці персоналу, скороченню енерговитрат та зниженню енергоємності тощо.

Кожен з міжнародних стандартів серії

ISO орієнтований на підвищення ефективності в одному аспекті діяльності. Тому для одночасного розвитку підприємства в декількох напрямках (екологія, охорона праці, енергоефективність тощо) необхідно погоджувати стандарти між собою, а також пов'язувати ці напрямки. Індикатори економічної результативності GRI (Global Reporting Initiative – Глобальна ініціатива по звітності) відображають економічний вплив діяльності підприємства. Саме GRI є документом, що пропонує детально розроблений підхід до формування зовнішньої звітності і відображає економічну, екологічну й соціальну результативність організації. При цьому виділення трьох окремих аспектів носить умовний характер – при підготовці звітів вони повинні розглядатися у взаємозв'язку. Індикатори екологічної результативності дозволяють охарактеризувати вплив підприємства на навколишнє середовище, включаючи екосистеми, землю, повітря і воду. Індикатори соціальної результативності відносяться до впливу компанії на соціальні системи, в рамках яких вона функціонує. Поряд з показниками, рекомендованими Керівництвом GRI, компанія RobecoSam і підприємців розробили власні системи показників для оцінки рівня корпоративного стійкого розвитку.

Компанія RobecoSam (до 2013 року SAM), що спеціалізується виключно на інвестиціях у стійкий розвиток, створила визнану на світовому рівні методологію для порівняльного аналізу показників компаній в галузі соціальної та екологічної відповідальності, а також корпоративного управління. Методологія SAM використовується при складанні групи індексів стійкого розвитку – Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI), які вважаються найнадійнішими в світі. DJSI почали функціонувати з 1999 року. З того часу RobecoSam проводить щорічне опитування 2500 компаній – відкритих акціонерних товариств з 58 галузей. Для кожної галузі розроблена анкета для самостійного заповнення компаніями, що враховує галузеву специфіку їх діяльності. Дані по кожному показнику оцінюються за шкалою від 0 до 100, після чого результати множаться на вагу відповідного критерію (критерії індивідуальні для кожної галузі) [8].

Ще однією методикою оцінки рівня КФСР є базові індикатори результативності підприємств. Система може бути адаптованим для України варіантом методології GRI. Базові індикатори результативності вибиралися таким чином, щоб показники охоплювали основні галузі відповідальності, були сумісні з використовуваними в світовій практиці рекомендаціями, не суперечили вітчизняній практиці і базувалися, в основному, на державній статистичній звітності підприємств або інформації внутрішнього управлінського обліку. Базові індикатори результативності пропонуються для використання підприємствами при підготовці нефінансових звітів, а також в системах управління для організації моніторингу, контролю та оцінки найвагоміших результатів діяльності в області ключових факторів сталого розвитку. У методології індикатор визначається як якісний або кількісний вимірник, що дає уявлення про досягнення за різними аспектами діяльності промислового підприємства.

Розроблені УСПП (Українським спілкою промисловців і підприємців) базові індикатори результативності:

- є інструментом взаємодії із зацікавленими сторонами;
- підтримують системи оцінок показників корпоративного стійкого розвитку, встановлені нормативно і добровільними ініціативами;
- допомагають підприємству у створенні системи збалансованого та адекватного уявлення про їх економічні, екологічні та соціальні показники діяльності;
- допомагають удосконалювати системи управління на підприємстві, підвищити ефективність моніторингу, контролю та оцінки ключових результатів роботи організації;
- сприяють співставленню результатів та інформації в нефінансових звітах різних підприємств.

Перевагою методології УСПП стосовно підприємств, працюючих в Україні, є її адаптація до вітчизняних умов, а також вимірні показники (на відміну від SAM, в методології якої не розкриваються конкретні оцінювані показники). Основні аспекти діяльності підприємств в області корпоратив-

ного стійкого розвитку та результативність в економічній, соціальній і екологічній сферах відбиваються ними в нефінансовій звітності. В Україні складання нефінансової звітності носить рекомендаційний характер, і її публікація є добровільною ініціативою, проте, законодавство ряду країн встановлює відповідні вимоги для державних компаній (до таких країн належать Швеція та Китай) або для великих компаній незалежно від форми власності (наприклад, ПАР, Малайзія, Данія, Франція). Подання звітності в галузі стійкого розвитку є обов'язковою вимогою для участі в деяких проектах Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). Нефінансова звітність в області корпоративного стійкого розвитку (sustainability reporting, SR) – це добровільно розкрита інформація, достовірно і доступно для ключових зацікавлених сторін відображає основні аспекти та результати діяльності компаній, пов'язані з реалізацією стратегії стійкого розвитку бізнесу компанії. [9]. Звіт повинен забезпечувати збалансоване і розумне уявлення діяльності підприємства із забезпечення стійкого розвитку, включаючи позитивні і негативні ефекти цієї діяльності. Звіти в області корпоративного сталого розвитку повинні складатися з дотриманням таких принципів:

- істотність (звітність повинна охоплювати індикатори, що відображають найбільш істотні економічні, екологічні та соціальні напрями діяльності підприємства);
- залучення зацікавлених осіб (підприємство повинно ідентифікувати коло зацікавлених осіб і прагнути до відбиття у звітності найбільш значущих для них питань);
- контекст стійкого розвитку (підприємство повинно прагнути включити інформацію про свою діяльність в більш широкий контекст екологічних та соціальних аспектів, якщо такий контекст надає інформації істотне додаткове значення).

Принципами, що визначають якість звітності в області стійкого розвитку, є:

- точність (інформація, представлена у звітності, може мати лише несуттєвий рівень похибки);
- своєчасність (терміни публікації звітності повинні відповідати потребам зацікавлених осіб);

– ясність (інформація повинна публікуватися у формі, доступній максимально широкому колу користувачів, у той же час залишаючись зрозумілою для них).

Серед основних переваг звітності з корпоративного стійкого розвитку для підприємства можна відзначити, що вона дозволяє виявляти думки та очікування зацікавлених сторін щодо діяльності підприємства та роз'яснювати свою стратегію в області корпоративного стійкого розвитку; демонструє, що думки зацікавлених сторін враховані, і формує довгострокове довіру і співробітництво; служить ефективним інструментом виявлення, попередження та зниження нефінансових ризиків і формування стійкої репутації; підвищує конкурентоспроможність підприємства в цілому.

Залежно від цілей і рівня розвитку підприємства в області корпоративного стійкого розвитку, нефінансова звітність може здійснюватися в п'яти основних видах: спеціальний розділ у річному звіті підприємства, екологічний звіт, соціальний звіт, звіт про стійкий розвиток, інтегрований звіт.

В Україні останні роки активно розвиваються форми щорічної звітності з використанням базових принципів, елементів і показників результативності міжнародних стандартів. Цьому багато у чому сприяє діяльність підприємців, які створили національний реєстр нефінансових звітів українських компаній. Найбільшого поширення серед стандартів складання нефінансової звітності отримало як було раніше зазначено Керівництво GRI. Основна мета Керівництва GRI – забезпечити організаціям підтримку при підготовці звітності, яка містить значиму інформацію з найбільш важливих питань стійкого розвитку і зробити підготовку такої звітності стандартною практикою. Остання версія GRI – G4 передбачає оцінку рівня розвиненості звітів компанії на основі двох рівнів відповідності – «Базовий» і «Повний». Для того щоб підготувати звіт відповідно до Керівництва G4, підприємство повинне: [10].

– приділяти основну увагу істотним питанням (аспектам) та надавати відомості про підходи в області менеджменту за усіма істотними аспектами;

– для забезпечення відповідності «Базо-

вому» рівню надавати відомості принаймні по одному показнику кожного істотного аспекту, а для забезпечення відповідності «Повному» рівню - відомості з усіх застосованих показників за усіма істотними аспектами;

– для забезпечення відповідності «Базовому» рівню надавати відомості по «Спільним стандартним елементам звітності», таким як основні організаційні відомості, взаємодія із зацікавленими сторонами і корпоративне управління; для забезпечення відповідності «Повному» рівню надавати додаткову інформацію по стратегії, корпоративному управлінню, дотриманню професійної етики та ділової порядності;

– надавати відомості по «Специфічним стандартним елементам звітності», якщо є галузевий додаток, при цьому аспекти, зазначені у такому додатку, є суттєвими для забезпечення відповідності як по «Базовому», так і по «Повному» рівням;

– включити таблицю застосування стандартних елементів звітності GRI з зазначенням номерів сторінок, щоб у звіті компанії було простіше знайти показники забезпечення відповідності «Базовому» і «Повному» рівням.

Аналіз розроблених методик оцінки корпоративного сталого розвитку виявив такі недоліки:

– розгляд методики направлений на оцінку діяльності підприємства та надання інформації про її результати. При цьому немає інструменту, що дозволяє управляти корпоративним стійким розвитком підприємства;

– найбільш поширена методика складання нефінансової звітності GRI не адаптована до особливостей українських умов і не відображає специфіку діяльності вітчизняних підприємств.

На основі аналізу стратегії було розроблено узгоджену систему показників, що характеризують ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств ГМК в поточному періоді (рис. 1), що дозволило запропонувати методичний підхід з урахуванням специфіки операційної діяльності підприємств та можливістю не тільки оцінювати рівень їх корпоративного стійкого розвитку, але і керувати ним. Видобуток за-

лізної руди відноситься до найважливішої галузі промисловості, стійкий розвиток якої є обов'язковою умовою сучасного промислового виробництва. На сьогоднішній день в світі все більше залізорудних підприємств впроваджує екологічно та соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу, спрямовані на мінімізацію можливих ризиків

при розробці родовищ і виробництві готової продукції. [11]. Підприємства інвестують кошти в нові технології, розробляють екологічні та соціальні програми і приймають добровільні зобов'язання, спрямовані на вирішення екологічних та соціальних проблем, збереження біологічного різноманіття.



Рис. 1. Показники, що характеризують ефективність операційної діяльності підприємств ГМК України

Ключовими гравцями на ринку залізорудної сировини є три корпорації (Vale, RioTinto і BHP Billiton), частка яких на світовому ринку становить близько 61%, що дозволяє їм диктувати цінову політику. Рудні активи компаній зосереджені в основному в Бразилії, Австралії та Канаді, а ринки збуту знаходяться в Азії, Європі та Північній Америці. Зростання обсягів видобутку залізорудної сировини веде до постійного підвищенню рівня впливу на навколишнє середовище, а також збільшенню кількості відходів збагачення - хвостів. У зв'язку з підвищеним рівнем впливу на навколишнє середовище, обумовленим специфікою діяльності залізорудних компаній, світові лідери з видобутку залізної руди (Vale і RioTinto) оголосили про впровадження принципів стійкого розвитку, що інтегровані в усі аспекти їх бізнесу та представлені у вигляді ряду практик, стандартів і стратегій. Ком-

панії щорічно публікують звіти в області концепції стійкого розвитку. В RioTinto введені в оборот «зелені» корпоративні стандарти, правила поведінки та процедури забезпечення безпеки, обов'язкові для дотримання на виробництві. Компанія використовує комплексний підхід до контролю індивідуального ризику кожного співробітника (здоров'я, безпека, рівень життя, особистість).

З урахуванням зазначених принципів на рис. 2 наведено піраміду ефективності корпоративного стійкого розвитку в залізорудній галузі промисловості України.

Враховуючи світові тенденції, вітчизняні підприємства залізорудної галузі розробляють політику корпоративного стійкого розвитку і відображають результати її впровадження в опублікованих нефінансових звітах. Українські гірничо-металургійні комбінати публікують в якості нефінансової звіт-

ності соціальні звіти. Виконаний аналіз наданої українськими залізорудними підприємствами звітності, у тому числі з порівнянням ступіні відповідності звітів вимогам GRI, надав можливість отримати дані про наявність або відсутність міжнародних сертифікатів в області менеджменту якості,

охорони та безпеки праці, а також екологічного менеджменту. Нефінансова звітність, яка публікується українськими гірничо-металургійними компаніями, хоча і складається відповідно до вимог GRI, проте має місце, переважно, формальний, шаблонний підхід до дотримання вимог стандарту.



Рис. 2. Піраміда ефективності стійкого розвитку залізорудної галузі помисловості

Ряд показників не розкривається, або розкривається для всієї групи, без аналізу показників підприємств, що входять до неї. Співставлення інформації по різних підприємствам важко здійснити в силу відсутності відносних показників у наданій нефінансовій звітності. Незважаючи на спроби українських підприємств залізорудної галузі впровадити принципи корпоративного стійкого розвитку, результати перевірок контролюючих органів свідчать про проблеми в екологічній та соціальній сферах. Таким чином, незважаючи на успішну економічну діяльність, екологічні та соціальні показники підприємств ГМК України ставлять під загрозу їх стійкий розвиток. Підприємствам необхідна система управління корпоративним стійким розвитком, спрямована на поліпшення показників за всіма трьома напрямками. Зокрема, в дослідженнях Н. Я. Лобанова [11] розглядаються аспекти еколого-економічної, природоохоронної діяльності гірничих підприємств, та їх застосування при стійкому розвитку. Специфіка діяльності гірничих підприємств характеризується підвищеним впливом на стейкхолдерів вна-

слідок низки факторів (табл. 1). Тому необхідно проводити оцінку впливу гірничого підприємства на її ключових стейкхолдерів. Прийняття екологічно та соціально відповідальних практик ведення бізнесу і побудова системи управління стійким розвитком дозволить підприємствам залізорудної галузі:

- уникнути наднормативних екологічних платежів і штрафних санкцій за рахунок зменшення кількості та масштабу аварій та зниження витрат на ліквідацію їх наслідків;
- отримати пряму економічну вигоду від впровадження більш прогресивних технологій і систем управління за рахунок економії ресурсів і зниження втрат;
- зміцнити відносини з органами місцевої влади та державного екологічного контролю, населенням, громадськими природоохоронними організаціями, що вплине на сприйняття діяльності підприємства в регіоні;
- полегшити процедуру отримання сертифікації на відповідність міжнародним стандартам (ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18000) та зміцнити позиції підприємства серед вітчизняних і зарубіжних партнерів;

– привернути увагу інвесторів і полегшити доступ до міжнародного капіталу, особливо в тих випадках, коли фінансування потрібно отримати від банків, які поділяють міжнародні конвенції в галузі охорони навколишнього середовища, зокрема, «Принципи Екватора» комплекс добровільних принципів, розроблених і прийнятих банками для оцінки екологічних і соціальних ризиків при наданні проектного фінансування. Концепція «Принципів Екватора» базується на приро-

доохоронних і соціальних стандартах, застосовуваних Міжнародної фінансовою корпорацією (IFC) – членом групи Всесвітнього банку, що здійснює фінансування в приватному секторі. Ці принципи застосовуються в глобальному масштабі для кредитів у сфері банківського проектного фінансування із загальною сумою капітальних витрат не менше \$50 млн (у США знижене до \$10 млн.).

Таблиця 1.

Фактори, що визначають взаємодію підприємств ГМК України з основними стейкхолдерами

Основні групи зацікавлених осіб	Фактори, що визначають обов'язковість та пріоритетні напрями взаємодії підприємств ГМК зі стейкхолдерами
Акціонери	-складна система управління, значна кількість управлінських ланок; -підвищені ризики діяльності, у тому числі геологічні.
Споживачі	-стійкість зв'язку з споживачами залізовмісткої продукції в наслідок високої концентрованості ринку і певного стану підприємства на початку технологічного ланцюжка з виробництва товарної продукції.
Персонал	-важкі умови праці; -високий рівень травмонебезпечності; -високий ризик професійних захворювань; -високі вимоги до підготовки та перепідготовки персоналу.
Суспільство	-підвищеної негативний вплив діяльності гірничого підприємства на екологічний стан регіону; -високе соціальне значення підприємства; -висока ймовірність аварій та техногенних катастроф; - містоутворююче значення підприємства.
Держава	-підвищений негативний вплив діяльності підприємств ГМК на екологічний стан регіону; -високе соціальне значення підприємства; -висока ймовірність аварій та техногенних катастроф; - містоутворююче значення підприємства; -бюджетоутворююча роль підприємства

**Висновки.** На підставі аналізу наукової літератури виявлено наявність безлічі трактувань стійкого розвитку, основною ознакою якого є врахування трьох тісно взаємопов'язаних складових: економічної, соціальної та екологічної. Підтверджено, що специфіка діяльності провідних підприємств ГМК характеризується підвищеним впливом на довкілля, важкими умовами праці виробничого персоналу, містоутворюючим, бюджетоутворюючим і соціальним значенням. Зазначені особливості обумовлюють необхідність невідкладного впровадження у ви-

робничу діяльність міжнародних стандартів ISO, які регламентують найважливіші напрямки, що формують ключові фактори стійкого розвитку сучасного підприємства. Обґрунтована об'єктивна необхідність удосконалення методів управління виробничо-господарською діяльністю підприємств ГМК України на основі сформованої концепції ключових факторів стійкого розвитку. Запропоновано концептуальний підхід щодо економічного обґрунтування впливу ключових факторів стійкого розвитку гірничих підприємств на результативність їх роботи в контексті аналізу ресурсних можли-

востей та застосування методики оцінки ефективності операційної діяльності.

### Література

1. Данилов–Данильян В. И. Экологический энциклопедический словарь/ научно-ред. совет В. И. Данилов–Данильян и др. – М. : Ноосфера, 2002. – 930 с.
2. Дрейер А. К. Экология и устойчивое развитие: уч. пос. / А. К. Дрейер, В. А. Лось. – М. : Изд-во УРАО, 1997. – 224 с.
3. Сергеев И. Б. Устойчивое развитие: теоретико-методические подходы / И. Б. Сергеев, Л. В. Лапочкина // Записки Горного института. – 2009. – Т. 184. – С. 264 – 269.
4. Титенберг Т. Экономика природопользования и охрана окружающей среды / Т. Титенберг. – М. : ОЛМА-Пресс, 2001. – 591 с.
5. Шелехов А. М. Основные положения стратегии устойчивого развития России / А. М. Шелехов. – М., 2002. – 161 с.
6. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю. Е. Бла-

гов. – СПб : Издательство «Высшая школа менеджмента», 2010. – 272 с.

7. Ивашковская И. В. Модель корпоративного управления на основе стоимости для стейкхолдеров / И. В. Ивашковская // Вестник Финансовой академии. – М. : 2010. – № 2 (56). – С. 29–35.
8. Барсола И. Индексы устойчивого развития Dow Jones и методология SAM / И. Барсола, Е. Косминская, Э. Гай // В фокусе: корпоративное управление и устойчивое развитие. Вестник. – 2013. – № 3. – С. 11–13.
9. Белоусов К. Ю. Устойчивое развитие компании и корпоративная устойчивость: проблемы интерпретации / К. Ю. Белоусов // Проблемы современной экономики. – 2012 – № 4. – С. 120–123.
10. Глобальная инициатива по отчетности: Руководство по отчетности в области устойчивого развития версии G4 и его влияние на подготовку отчетности.
11. Лобанов Н. Я. Эколого-экономическое обоснование природоохранной деятельности горных предприятий / Н. Я. Лобанов // Записки Горного института. – 2011. – т. 147. – С. 125–127.

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

*А. А. Темченко, д. т. н, профессор, Ю. М. Тютюник, студентка, ГВУЗ «Криворожский национальный университет»*

В данной статье обоснована объективная необходимость совершенствования методов управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий горно-металлургического комплекса Украины на основе концепции определения ключевых факторов устойчивого развития. Предложено научно-методический подход по экономическому обоснованию влияния ключевых факторов устойчивого развития горных предприятий на результативность их работы в контексте анализа ресурсных возможностей и применения методики оценки эффективности операционной деятельности.

**Ключевые слова:** концептуальный подход, операционная деятельность, эффективность, устойчивое развитие, отчетность, ключевые факторы.

### DEFINITIONS OF KEY FACTORS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF MINING AND METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE

*O. A. Temchenko, D.Sc.(Tech.), Prof., Yu. M. Tyutyunyk, student, SHEI «Kryvyi Rig National University»*

The objective necessity of improved management of industrial and economic activities of mining and metallurgical complex of Ukraine is substantiated on the basis of the concept of identifying key factors of sustainable development. Scientific and methodical approach to the economic feasibility of the influence of key factors for sustainable development of mining enterprises on their productivity is suggested in the context of the analysis of resource potential and application of methodology for assessing operating performance.

**Keywords:** conceptual approach, operating activities, feasibility, sustainability, accountability, key factors.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 3.02.2015 р.*



**ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА МІСТОУТВОРЮЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В РЕГІОНІ ВИДОБУТКУ Й ПЕРЕРОБКИ УРАНОВОЇ СИРОВИНИ**

*Л. В. Тимошенко, к. е. н., доцент, timoshenkolv@ukr.net*

*О. В. Крилова, к. т. н., доцент, krylo-ov@mail.ru*

*ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

Обґрунтовано науково-практичні засади створення соціально відповідального бізнес-середовища містоутворюючого підприємства та забезпечення узгодженості дій держави, виконавчої влади та громадськості. Досліджено необхідність використання засад соціальної відповідальності та можливості містоутворюючого гірничого підприємства, різних гілок влади та місцевої громади щодо вирішення проблем радіаційного та соціального захисту населення в регіоні, де здійснюється видобуток й переробка уранової сировини.

**Ключові слова:** містоутворююче гірниче підприємство, державні та місцеві органи влади, радіаційний і соціальний захист населення, соціально відповідальне бізнес-середовище, територіальна громада.

**Постановка проблеми.** Гірничі підприємства України, зважаючи на їх галузеві та історичні особливості, тримають на собі найбільше соціальне навантаження. Особливо це стосується місто- та бюджетоутворюючих підприємств в промислових регіонах, де вони виступають як основними поставальниками робочих місць, базу формування соціальної інфраструктури, вирішення житлових проблем; так і формують якість умов життєдіяльності населення та стан навколишнього природного середовища. Негативний вплив гірничого виробництва на екологічний стан території із подальшим негативним впливом на соціальний розвиток населення обумовлює необхідність врахування засад сталого розвитку для успішного функціонування регіону. Досягнення сталого розвитку промислового регіону стосується одночасно державної, регіональної, економічної, соціальної, екологічної та промислової політики з конкретизацією реалізації на всіх рівнях управління.

Вирішення соціальних та екологічних питань у містах, що розташовані у безпосередній близькості до гірничозбагачувальних підприємств, де високе техногенне навантаження може призвести до зростання ризиків виникнення надзвичайних ситуацій різного характеру, а рівень наповнюваності міського бюджету багато в чому визначається економічним становищем підприємства, потребує концентрації уваги та узгодженості дій різ-

них гілок влади і керівництва підприємства, та обов'язкового підтримання місцевою громадою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різним аспектам дослідження питання соціальної відповідальності бізнесу присвячено ряд наукових праць вітчизняних вчених. Зокрема, необхідність державної підтримки становлення соціально відповідального підприємництва в Україні підкреслює В. М. Шаповал [1]. Черних Е. В. доводить, що концепція соціальної відповідальності не отримала ще належного визнання і поширення в Україні [2]. О. С. Морозом [3] запропоновано концептуальний підхід до формування моделі впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Необхідність, форми і методологічні основи взаємодії влади, бізнесу й суспільства при реалізації соціальних проектів на рівні регіону обґрунтовано у роботі [4], автори якої визначають, що основною організаційною формою такої взаємодії, є публічно-приватне партнерство. О. А. Єрмаковою досліджено основні засади створення та діяльності партнерств розвитку території на прикладі однієї із його організаційних форм – фонду місцевої громади [5]. Перспективи та фінансові важелі розвитку соціальної відповідальності бізнесу в гірничо-металургійному комплексі України визначено О. С. Галушко [6].

Аналіз публікацій, присвячених даним

проблемі, дозволив виявити багатогранність підходів до проблем становлення соціальної відповідальності бізнесу в Україні з урахуванням національних, регіональних та галузевих аспектів. Однак слід зазначити, що недостатньо досліджено інтеграцію взаємодії державних та місцевих органів влади, містоутворюючого підприємства та громади щодо соціальної відповідальності в регіоні з інтенсивним техногенним навантаженням.

**Формулювання мети статті.** Метою даної статті є дослідження необхідності використання засад соціальної відповідальності та можливостей містоутворюючого гірничого підприємства, різних гілок влади та місцевої громади щодо вирішення проблем радіаційного та соціального захисту населення в техногенно-напружених районах, де здійснюється видобуток й переробка уранової сировини.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Слід зазначити, що майже половина українських компаній вважає, що вирішення соціальних проблем – це функція державних структур, а бізнес повинен тільки забезпечувати власникам (акціонерам) отримання прибутку і платити податки державі. Це є відображенням незадоволення в суспільстві тим, як державні служби виконують свої обов'язки щодо соціального розвитку [2].

Для Дніпропетровської області завжди був характерним потужний розвиток гірничодобувної галузі, що привело до техногенної переважаності території регіону. За таких умов, головним завданням державних, регіональних органів виконавчої влади та місцевого самоврядування є підтримка та забезпечення функціонування системи захисту населення і територій від негативного впливу забруднюючих речовин у видобувних районах взагалі та радіаційного захисту – в районах видобутку і переробки уранової сировини. Екологічний паспорт Дніпропетровщини [7] свідчить про наявність на території області відходів, котрі утворилися в процесі видобутку урану в м. Жовті Води, де добувалася та перероблялася для потреб атомної енергетики уранова руда – основа ядерного палива. З 1991 року видобуток уранової сировини у місті припинився, однак на базі гідрометалургійного заводу ДП «Східний гірничозбагачувальний комбінат»

(ДП «СхідГЗК») продовжується переробка привізної уранової руди з рудників Кіровоградської області.

ДП «СхідГЗК», який забезпечує видобуток уранової руди та виробництво уранового оксидного концентрату, є містоутворюючим підприємством. У виробничих підрозділах комбінату працює понад 7 тис. робітників, 3,2 тис. з них – у Жовтих Водах [8]. Звісно ж, для міста, де проживає понад 45 тис., комбінат є не лише головним годувальником (надходження з підприємства становлять понад 60% місцевого бюджету), а й роботодавцем. Наявність радіаційних об'єктів, які забезпечували добування уранової сировини та зберігання відходів її переробки, створили небезпечні умови для життя населення міста. Це пояснює велику залежність добробуту й здоров'я громадян, які проживають на території м. Жовті Води, від наявності робочих місць та стану навколишнього природного середовища.

Підприємство входить до десятки найбільших виробників урану в світі. Як зазначають фахівці, запасів уранових родовищ вистачить, щоб на тривалий термін (до 100 років) забезпечити сировиною для ядерного палива всі вітчизняні атомні станції (нині підприємство дає лише 40% потреб України). ДП «СхідГЗК» спроможний вийти на рівень 100% забезпечення вже до 2020 р. Отже м. Жовті Води має природо-ресурсні перспективи щодо свого економічного розвитку, який повинен ґрунтуватися на забезпеченні соціального та радіаційного захисту його населення.

Ставлення населення м. Жовті Води до діяльності підприємства з переробки уранової руди (ДП«СхідГЗК») щодо стану ядерно-радіаційної безпеки було досліджено спеціалістами за допомогою якісного соціологічного методу фокус-групових досліджень (ФГД) [9]. Побоювання місцевих мешканців щодо стану екології та здоров'я відступають на другий план перед необхідністю матеріального забезпечення власних родин, адже це підприємство виступає на місцевому ринку праці найвпливовішим роботодавцем. Не менш значущим чинником є занепад соціальної сфери через скорочення невиробничих витрат, які за радянських часів були вагомим компенсаторним механізмом у

формуванні позитивної громадської думки. Питання впливу діяльності ДП «СхідГЗК» для населення залишається відкритим і через брак спеціальної інформації. Серед причин відчуття небезпеки респонденти назвали: необізнаність з принципами роботи підприємства та можливими наслідками його діяльності для здоров'я, оточуючого середовища; недовіру щодо дотримання підприємством норм з утилізації продуктів переробки уранової руди; припинення реалізації місцевим управлінням заходів, спрямованих на профілактику радіаційного забруднення, тощо. Необхідність державного контролю за діяльністю підприємства, що має справу з процесом переробки уранової руди, усвідомлюють усі учасники ФГД, проте невпевнені у його достатності. Разом з тим, респонденти підкреслювали власну необізнаність з критеріями безпеки діяльності підприємства. Контроль, на думку респондентів, варто напряму пов'язувати з діями по ліквідації порушень, виявлених у процесі виробництва, які можуть призвести до негативних наслідків для місцевого населення. Більшість учасників ФГД переконані у тому, що існуючі контролюючі перевірки зазвичай до позитивних змін не призводять, зокрема, через відсутність координації дій та фінансування. Тому респонденти активно висловлювались на користь державних цільових програм з технологічної модернізації підприємства.

Інвестиційна державна підтримка та науково-практичне обґрунтоване визначення пріоритетних напрямків вирішення екологічних проблем на комбінаті дозволяють впроваджувати інноваційні технології щодо зниження шкідливого впливу виробництва на навколишнє природне середовище, а саме застосування технології безвідходної переробки уранової сировини, відвалів уранових руд на шахтах з одночасною рекультивацією територій. Однак слід відзначити і певні бюрократичні обмеження у залученні бюджетних коштів. В умовах сьогодення пріоритетним напрямком визначено ремонт очисних споруд шахтних вод Інгільської шахти ДП «СхідГЗК». Аби залучити кошти на ці цілі необхідно вносити зміни до певних постанов КМУ, які регулюють бюджетне фінансування модернізації підприємств в екологічному напрямку. Є певна колізія в

тому, що фінансування за державними екологічними програмами можливе для робіт, пов'язаних із стічними водами, у даному випадку йдеться про шахтні води. Але те, що питання реконструкції очисних споруд на урановій шахті лежить в екологічній площині, сумнівів не викликає [10].

Отже ефективна реалізація державної політики щодо забезпечення техногенно-природної безпеки потребує наполегливої роботи центральних органів виконавчої влади, Ради міністрів, місцевих державних адміністрацій та виконавчих органів рад щодо вдосконалення правових та організаційних механізмів управління, впровадження необхідних попереджувальних заходів та адекватної системи реагування. обов'язковою нормою в політиці держави щодо забезпечення протирадіаційного захисту населення є виконання принципів, критеріїв, нормативів та правил, що затверджені на засадах системності Міністерством охорони здоров'я України. Однак слід відзначити, що в державі складається ситуація, коли управління у сфері поводження з радіоактивними відходами здійснюється децентралізовано, що не сприяє його ефективності.

Ретроспективний аналіз свідчить про визнання державою важливості вирішення проблем протирадіаційного захисту населення. Так на державному рівні була затверджена Програма радіаційного і соціального захисту населення м. Жовті Води на 2003 – 2012 роки. При потребі у коштах в сумі 231,0 млн. грн., державою фактично виділено 62,5 млн. грн., або 27,1% [11].

Динаміка та джерела фінансування «Програми радіаційного і соціального захисту населення м. Жовті Води на 2003–2012 роки» наведені на рис. 1, а заплановані та фактичні обсяги фінансових коштів – на рис. 2. Приведені дані (рис. 1) свідчать про те, що протягом майже всього періоду виконання Програми основним джерелом фінансування був державний бюджет, за виключенням 2003 р., коли з міського бюджету було виділено 1800,6 тис. грн. (87% річного фінансування). Максимальна фінансова підтримка виконання Програми з бюджету Дніпропетровської області відмічається на останньому 2012 р.: 1677,6 тис. грн. – всього 11,05% річного фінансування. Порівняльний

аналіз запланованих та фактичних обсягів фінансових коштів (рис. 2) свідчать про сис-

тематичне невиконання планових зобов'язань.

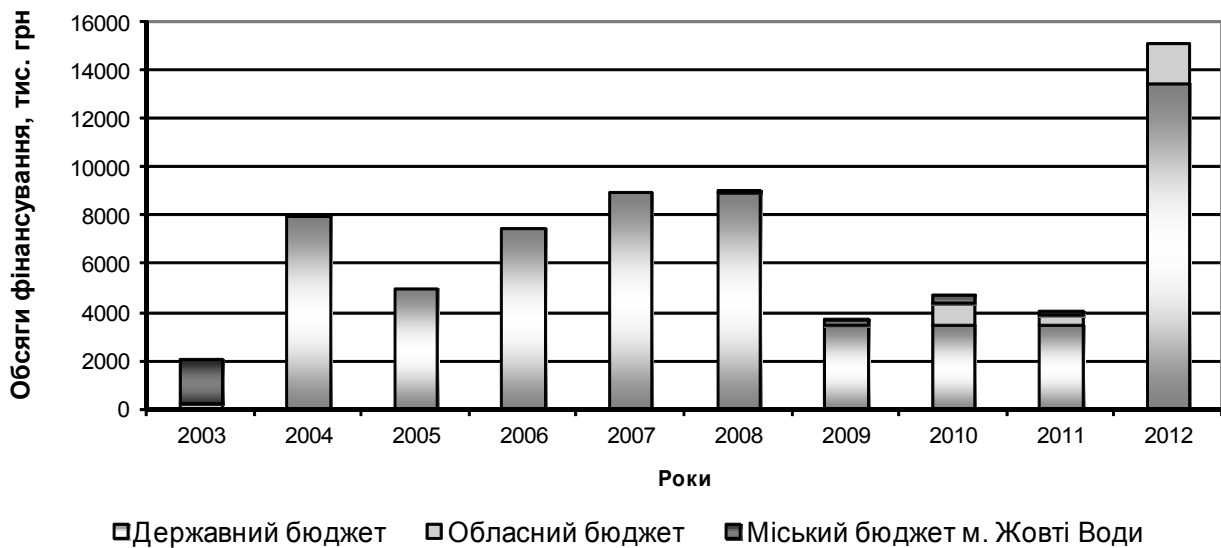


Рис. 1. Динаміка та джерела фінансування «Програми радіаційного і соціального захисту населення м. Жовті Води на 2003–2012 роки»

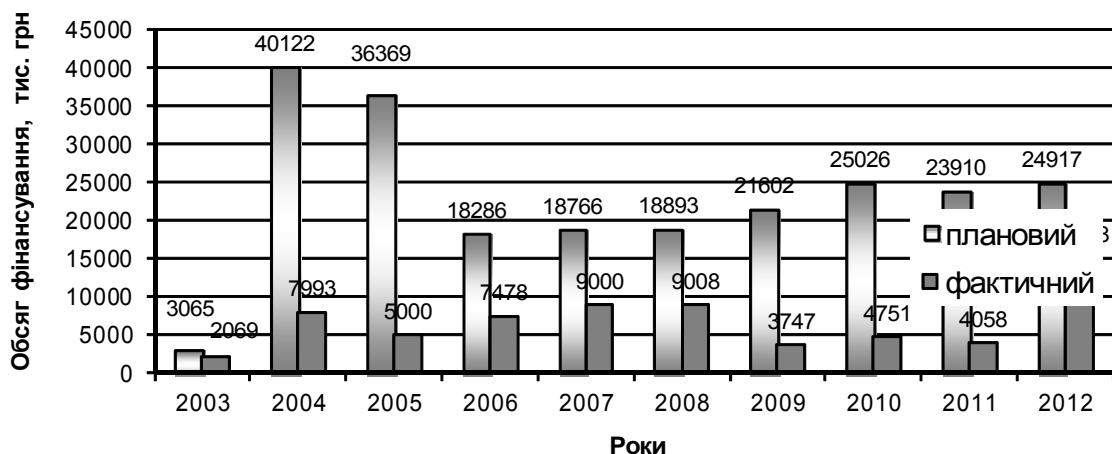


Рис. 2. Порівняльний аналіз планового та фактичного фінансування «Програми радіаційного і соціального захисту населення м. Жовті Води на 2003–2012 роки»

Отже за виділені кошти було виконано певні роботи, а саме: розроблено проекти, проведено їх комплексну державну експертизу та частково здійснено рекультивацийні роботи на забрудненій радіацією території. Але низький рівень, нерівномірність фінансування (рис. 1 та 2) та незабезпечення навіть загальнодержавних стандартів з охорони здоров'я не вирішило основного завдання Програми – захисту населення від радіацій-

ного впливу та покращення стану здоров'я населення. За таких умов постійно зростала захворюваність мешканців міста екологічно обумовленими хворобами та відповідно смертність населення (рис. 3) [12]. Гострою соціальною проблемою постало питання термінового захисту населення міста від радіаційного впливу та пов'язаних з ним шкідливих чинників.

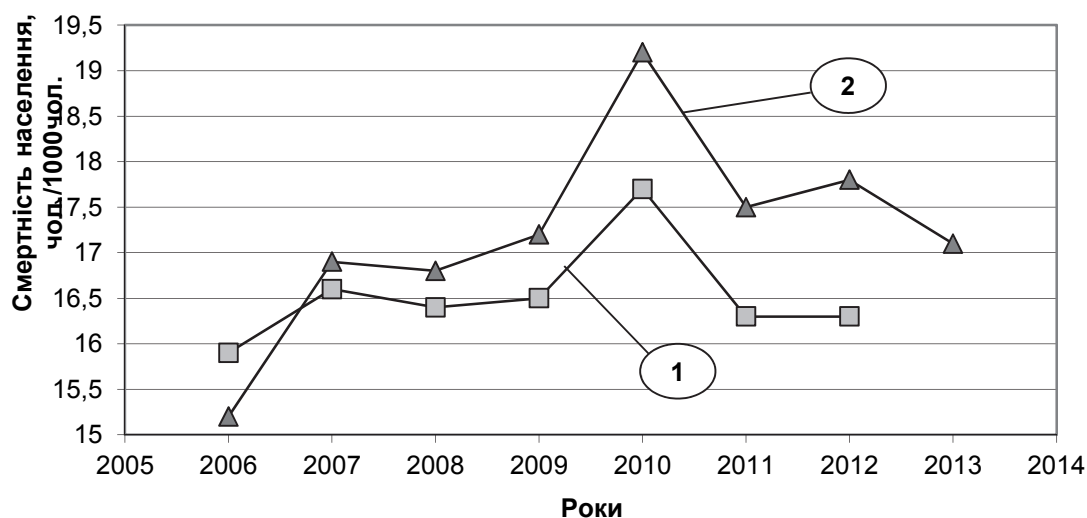


Рис. 3. Динаміка смертності населення з 2006 по 2013 рік:  
1 - у Дніпропетровській обл., 2 – у м. Жовті Води [12]

З метою забезпечення організації роботи з прискорення та закінчення виконання заходів Програми та з урахуванням суттєвих змін у законодавстві, зокрема прийняття Закону України «Про державні цільові програми», розроблено Державну цільову програму радіаційного і соціального захисту населення м. Жовті Води на 2013–2022 роки. Виконання завдань Програми повинно стати важливою складовою стратегічного планування переходу міста до сталого розвитку. Впровадження запропонованих Програмою комплексних заходів має позитивно позначитися на здоров'ї населення міста, екологічному стані всіх її природних комплексів та об'єктів.

Ефективне виконання визначених завдань потребує державної підтримки і можливе лише за умови оперативного контролю та коригування заходів з боку органів місцевого самоврядування, територіальних органів виконавчої влади, державних органів влади, урахування пропозицій розробників, відповідальних виконавців, зацікавленої громадськості та інших суб'єктів управлінського процесу під час впровадження та виконання заходів. Мета, цілі, хід виконання заходів Програми повинні активно обговорюватися з громадськістю міста.

Слід зазначити, що досить помітною серед населення міста є зневіра щодо можливості реального впливу на рішення влади у питаннях радіаційного захисту, що під-

тверджується відсутністю продуманого механізму врахування думки місцевого населення під час проведення громадських слухань. У такому випадку доцільним може бути попереднє проведення відповідної інформаційної кампанії у місті, з фокусуванням на механізмах організації контролю на усіх етапах виконання відповідних заходів. А згодом – опитування громадської думки, яке варто було б доручити незалежним громадським організаціям. Активну підтримку ініціатив міської ради та її виконавчого органу з боку мешканців міста необхідно здійснювати шляхом прийняття участі у громадських толоках, роботах по систематичному благоустрою території міста, тощо. Як наслідок, все населення міста можна буде вважати співвиконавцем заходів щодо забезпечення радіаційного захисту.

Окрім того особливу увагу слід приділяти інформаційному забезпеченню населення щодо радіаційної безпеки у регіоні, де здійснюється видобуток та переробка уранової сировини. З метою досягнення широкої цільової аудиторії варто подавати інформацію у різних формах паралельно, а саме через: телевізійні програми з експертами у сфері ядерної енергетики, періодичні друковані матеріали у місцевих ЗМІ про роботу підприємств та Інтернет, що орієнтований передусім на молодіжну аудиторію.

**Висновки.** В техногенно-навантаженому регіоні, де здійснюється видобу-

ток й переробка уранової сировини, для розвитку соціально відповідального бізнес-середовища містоутворюючого підприємства та забезпечення узгодженості дій держави, виконавчої влади та громадськості необхідно:

1) за умов надзвичайного звуження місцевого ринку праці сформувавши правила ведення бізнесу містоутворюючого підприємства як соціально орієнтованого і відповідального як перед власним персоналом, так і суспільством у цілому;

2) розробити стратегію корпоративної соціальної відповідальності на містоутворюючому підприємстві, що має передбачати не просто благодійність, а системну діяльність інтегровану в усі бізнес-процеси;

3) створити та адаптувати до реальних умов вирішення питань соціального та радіаційного захисту населення систему узгодження інтересів сторін соціального діалогу, тобто містоутворюючого підприємства, влади та громади;

4) розробити механізм суспільного контролю за дотриманням сторонами соціального діалогу взятих зобов'язань і відповідальності щодо їх невиконання.

### Література

1. Розвиток системи соціального управління акціонерних товариств / В. М. Шаповал, Л. С. Головова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=410> – заголовок з екрана.

2. Черних Е. В. Особенности социальной ответственности бизнеса / Е. В. Черных // *Економічний вісник Донбасу*, 2009. – № 3(17). – С. 11–16.

3. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: проблеми та шляхи вирішення / О. С. Мороз // *Економіка пром-сті*. – 2013. – № 4 (64). – С. 135–143.

4. Проблеми партнерства бізнесу, влади та

суспільства в системі регіонального розвитку / О. Мартякова, Т. Василенко // *Схід*. – 2011. – № 1(108). – С. 97–100.

5. Партнерство розвитку території як інструмент підвищення ефективності використання соціального капіталу в регіоні / О. А. Єрмакова // *Економічні інновації: Зб. наук. пр.* — Одеса : ІПРЕД НАН України, 2012. – Вип. 51. – С. 126–136.

6. Фінансові важелі реалізації принципу соціальної відповідальності бізнесу в гірничо-металургійній промисловості / О. С. Галушко // *Економіка пром-сті*. – 2013. – № 3 (63). – С. 197–204.

7. Екологічний паспорт Дніпропетровської області (2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.menr.gov.ua/docs/protection1/dnipropetrovska/Dnipropetrovska\\_ekopasport\\_2013.pdf](http://www.menr.gov.ua/docs/protection1/dnipropetrovska/Dnipropetrovska_ekopasport_2013.pdf) – заголовок з екрана.

8. Уранова стабільність (Урядовий кур'єр) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/uranova-stabilnist/> – заголовок з екрана.

9. Аналітичний звіт за результатами дослідження «Основні проблеми ядерної та радіаційної безпеки, поінформованість та інформаційні потреби мешканців різних регіонів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/uranova-tabilnist/> – заголовок з екрана.

10. Обласна влада визначається із найбільш проблемними екологічними об'єктами, що потребують державного фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr-admin.gov.ua/start.php?q=News1/Ua/2014/12021401.html/> – заголовок з екрана.

11. Про стан виконання рішень Комітету з питань екологічної політики, природокористування та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи за результатами виїзного засідання до м. Кривий Ріг Дніпропетровської області 13.03.2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://komekolog.rada.gov.ua/komekolog/control/uk/publish/article.jsessionid=518BF00D929910BEC94C8D3D28E79EE5?art\\_id=52122&cat\\_id=48830](http://komekolog.rada.gov.ua/komekolog/control/uk/publish/article.jsessionid=518BF00D929910BEC94C8D3D28E79EE5?art_id=52122&cat_id=48830) – заголовок з екрана.

12. Статистичні щорічники Дніпропетровської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua/> – заголовок з екрана.

## ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ ГРАДООБРАЗУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕГИОНЕ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ УРАНОВОГО СЫРЬЯ

*Л. В. Тимошенко, к. э. н., доцент, Е. В. Крылова, к. т. н., доцент,  
ГВУЗ «Национальный горный университет»*

Обоснованы научно-практические принципы создания социально ответственной бизнес-среды градообразующего предприятия и обеспечения согласованности действий государства, исполнительной власти и общественности. Исследована необходимость использования принципов социальной ответственности и возможности градообразующего горного предприятия, различных ветвей власти и местного сообщества по решению проблем радиацион-

ной и социальной защиты населения в регионе, где осуществляется добыча и переработка уранового сырья.

**Ключевые слова:** градообразующее горное предприятие, государственные и местные органы власти, радиационная и социальная защита населения, социально ответственная бизнес-среда, территориальная община.

FORMATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS ENVIRONMENT FOR A CITY-FORMING ENTERPRISE IN THE URANIUM ORE MINING AND PROCESSING REGION

*L. V. Tymoshenko, Ph.D (Econ.), Ass. Prof., O. V. Krylova, Ph.D (Tech.), Ass. Prof., SHEI «National Mining University»*

Scientific and practical principles of creating socially responsible business environment of a city-forming enterprise and guarantee of coordination of actions of state government, executive powers and the publicity are grounded. The necessity for using principles of social responsibility and opportunities of the city-forming mining enterprise, the various branches of government and the community in dealing with problems of radiation and social protection of the population in the raw uranium extraction and processing region is investigated.

**Keywords:** city-forming enterprise, state and local government, radiation and social protection of the population, socially responsible business environment, territorial community.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Прокопенко В. І. Надійшла до редакції 28.01.2015 р.*

## АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕПЛОНАСОСНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ГОРЯЧЕГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ ПОДЗЕМНЫХ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*О. В. Самуся, аспирант, ГВУЗ «Национальный горный университет»  
olga.samusia@gmail.com*

Проанализированы условия применения теплонасосных технологий для утилизации бросового тепла и факторы, определяющие их энергетическую и экономическую эффективность. Проведена оценка экономической целесообразности генерации тепловой энергии с помощью теплонасосных установок на подземных горных предприятиях.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, бросовое тепло, теплонасосная установка, горное предприятие.

**Постановка проблемы.** На угольных шахтах мощными источниками бросового тепла являются шахтная вода, исходящая вентиляционная струя, обратная вода систем охлаждения компрессорных установок. Эти источники имеют невысокую температуру, поэтому для использования отбираемого от них тепла в системах теплоснабжения шахт необходима его трансформация в тепло более высокого потенциала с помощью тепловых насосов. Стратегия внедрения теплонасосных технологий утилизации низкопотенциального тепла на горных предприятиях зависит, прежде всего, от корректности оценок их экономической эффективности. Типовые методики расчета показателей экономической эффективности теплонасосных технологий в настоящее время отсутствуют.

**Анализ последних исследований и публикаций.** За последние 50 лет в мировой практике теплоснабжения теплонасосные технологии получили весьма широкое распространение. Сегодня в мире эксплуатируется более 130 млн. теплонасосных установок различного назначения [1]. По данным Международного Энергетического Агенства к 2020 году в развитых странах доля отопления и горячего водоснабжения (ГВС) за счет тепловых насосов будет составлять 75% [2]. В «Концепции развития топливно-энергетического комплекса Украины на 2006–2030 годы» прогнозируется, что производство тепловой энергии за счет тепловых насосов будет эквивалентно использованию 20 млн. т условного топлива [3]. Важными достоинствами теплонасосных

технологий являются высокая энергетическая эффективность и экологическая чистота. Основным недостатком является высокая стоимость, причем не только оборудования самих теплонасосных установок, но также и систем сбора низкопотенциального тепла. В этой связи применение тепловых насосов на горных предприятиях выглядит весьма перспективно, так как в данном случае низкопотенциальное геотермальное тепло выносится из недр Земли на поверхность в виде потоков шахтной воды и вентиляционного воздуха системами обеспечения функционирования шахт, вследствие чего дополнительные затраты по системам сбора низкопотенциального тепла будут минимальны.

В 2010 году Национальным горным университетом на шахте «Благodatная» ПАО «ДТЭК Павлоградуголь» создана первая в Украине и наиболее мощная в странах СНГ теплонасосная установка (ТНУ), использующая тепло шахтной воды. Положительный опыт эксплуатации этой ТНУ способствовал усилению интереса к данной технологии и поставил вопрос о применении ее на других шахтах.

Исследованию экономической эффективности и целесообразности применения теплонасосных технологий посвящено достаточно много публикаций [4–7], в которых излагаются результаты оценочных технико-экономических анализов, выполнявшихся с целью выяснения выгоды и обоснования перспектив применения теплонасосных технологий теплоснабжения по сравнению с традиционными. На основе проведенного анализа сделан вывод о перспективности



применения теплонасосных технологий в Украине.

Однако в публикациях, посвященных применению теплонасосных технологий, приводятся, как правило, лишь результаты технико-экономических расчетов. Методической же стороне их получения уделяется гораздо меньше внимания. Как исключение, в этом плане можно отметить работу [4], в которой изложены методики расчета простого и дисконтированного сроков окупаемости затрат на реализацию теплонасосной технологии. Таким образом, на основе анализа имеющихся в литературе данных можно сделать вывод, что излагаемые в публикациях результаты технико-экономических расчетов относятся к тем или иным частным случаям, определяемым постановкой решаемых задач, и получены при ряде значительных упрощений и допущений.

**Формулировка цели статьи.** Учитывая перспективность и необходимость получения объективных оценок экономической целесообразности применения теплонасосных технологий на горных предприятиях Украины, целью настоящей статьи является разработка методики расчета удельных затрат на генерацию тепловой энергии с использованием ТНУ.

**Изложение основного материала исследования.** Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Выполнить анализ условий применения теплонасосных технологий на шахтах ПАО «ДТЭК Павлоградуголь», выбрать и принять для этих условий возможные схемные решения ТНУ.
2. Выполнить анализ факторов, определяющих энергетическую и экономическую эффективность ТНУ.
3. Разработать методику расчета удельных затрат на генерацию тепловой энергии с использованием ТНУ.

На шахтах ПАО «ДТЭК Павлоградуголь» основным назначением теплонасосных технологий является получение горячей воды для систем ГВС шахт. Возможно также их применение для кондиционирования воздуха и обогрева отдельных проблемных помещений в зданиях административно-бытового комплекса (АБК).

В качестве источников низкопотенциального тепла могут быть использованы шахтная вода, исходящая вентиляционная струя, вода систем охлаждения компрессорных установок, сточные воды. Для реализации теплонасосных технологий важно также наличие на шахтах помещений, в которых можно разместить под ТНУ, так как от этого зависит стоимость строительной части проекта, составляющая значительную долю в общих затратах на реализацию технологии.

Вид используемых источников низкопотенциального тепла определяет схемное решение систем отбора низкопотенциального тепла и общее схемное решение, на которое оказывает влияние также назначение конкретной ТНУ.

Оценка экономической эффективности теплонасосных технологий может выполняться на различных стадиях ее реализации:

- технико-экономического обоснования (ТЭО) ее применения;
- по результатам рабочего проектирования;
- для эксплуатируемой ТНУ.

Расчеты показателей экономической эффективности ТНУ, в том числе удельных затрат на генерацию тепловой энергии, на этих стадиях выполняются на единой методической основе. Различие состоит в степени достоверности данных об энергетических и стоимостных показателях ТНУ.

На стадии ТЭО определяются источники низкопотенциального тепла, принимаются возможные схемные решения ТНУ, рассчитываются такие основные энергетические показатели, как теплопроизводительность и потребляемая электрическая мощность. На этой стадии целесообразно определить также рациональную длительность суточного рабочего цикла ТНУ по подготовке горячей воды, поскольку этот параметр определяет как теплопроизводительность ТНУ, так и стоимость потребляемой электроэнергии, поскольку существует возможность реализации цикла во время действия льготного тарифа оплаты за потребленную электроэнергию. На этой стадии оборудование еще не выбирается, поэтому капитальные затраты по ТНУ рассчитываются по укрупненным показателям на основе данных по теплонасосным установ-

кам-аналогам.

После разработки рабочей документации и составления локальных смет на строительство и монтаж ТНУ показатели экономической эффективности спроектированной ТНУ уточняются.

Наиболее достоверные показатели экономической эффективности могут быть получены на основе данных о фактических капитальных и эксплуатационных затратах, полученных после ввода ТНУ в эксплуатацию.

Методику расчета показателей экономической эффективности ТНУ в сравнении с традиционным для шахт ПАО «ДТЭК Павлоградуголь» способом получения тепла в угольной котельной рассмотрим на примере ТЭО целесообразности применения теплонасосной утилизации тепла шахтной воды для подготовки горячей воды на шахте им. Н. И. Сташкова.

Экономическую эффективность теплонасосной технологии определяем на основе сравнения с существующей технологией подготовки горячей воды.

В настоящее время шахта получает горячую воду от угольной котельной «Энергопредприятия» ПАО «ДТЭК Павлоградуголь». По данным шахты средняя стоимость 1 Гкал в прошедшем году составила  $c_T = 283,66$  грн/Гкал. Эта стоимость не включает в себя стоимость угля, затраченного на производство тепла, так как при расчетах между ПАО «ДТЭК Павлоградуголь» и «Энергопредприятием» используется система взаимозачетов. В связи с этим положительная составляющая годовой экономии определится суммой годовых затрат на тепло и стоимости сжигаемого на его производство угля. Отрицательная составляющая будет определяться стоимостью электроэнергии, потребляемой за год ТНУ. Таким образом, годовая экономия от применения теплонасосной технологии

$$E_{\text{год}} = C_{\text{т год}}^{\text{баз}} + C_{\text{у год}}^{\text{баз}} - C_{\text{эл год}}^{\text{ТНУ}}, \quad (1)$$

где  $C_{\text{т год}}^{\text{баз}}$ ,  $C_{\text{у год}}^{\text{баз}}$  и  $C_{\text{эл год}}^{\text{ТНУ}}$  – стоимость тепла, полученного шахтой в виде горячей воды от «Энергопредприятия», стоимость сэкономленного угля, который сжигается для выработки этого тепла, и стоимость

электроэнергии, потребляемой ТНУ в течение года.

Затраты на тепло, полученное от котельной установки в виде горячей воды,

$$C_{\text{т год}}^{\text{баз}} = c_T Q_{\text{год}}. \quad (2)$$

Количество сэкономленного угля, тыс. т/год,

$$G_{\text{у год}} = \frac{Q_{\text{год}}}{Q_{\text{н}}^p \eta_{\text{ку}}}, \quad (3)$$

где  $Q_{\text{н}}^p$  – теплота сгорания угля, Гкал/т (принимается равной 5,6 Гкал/т);

$\eta_{\text{ку}}$  – КПД котельной установки (принимается равным 0,8).

Стоимость сэкономленного угля, тыс. грн/год,

$$C_{\text{у год}}^{\text{баз}} = 0,001 G_{\text{у год}} c_{\text{у}}. \quad (4)$$

Стоимость электроэнергии, потребленной ТНУ за год, рассчитывается с учетом различной нагрузки в зимний и летний периоды и действия различных тарифов оплаты за потребленную электроэнергию в течение суток:

$$C_{\text{эл год}}^{\text{ТНУ}} = (N_{\text{эл1}} \tau_1 c_{\text{эл1}} + N_{\text{эл2}} \tau_2 c_{\text{эл2}} + N_{\text{эл3}} \tau_3 c_{\text{эл3}}) \times (n_{\text{зим}} + n_{\text{лет}} k_{\text{лет}}), \quad (5)$$

где  $N_{\text{эл1}}$ ,  $N_{\text{эл2}}$  и  $N_{\text{эл3}}$  – электрическая мощность, потребляемая ТНУ во время действия ночного, полупикового и пикового тарифов оплаты за потребленную электроэнергию при работе в наиболее нагруженный зимний период, кВт;

$\tau_1$ ,  $\tau_2$  и  $\tau_3$  – длительность работы ТНУ во время действия ночного, полупикового и пикового тарифов в течение суток, ч/сут;

$c_{\text{эл1}}$ ,  $c_{\text{эл2}}$ ,  $c_{\text{эл3}}$  – тарифы оплаты за потребленную электроэнергию в ночной полупиковый и пиковый периоды, грн/кВт·ч;

$k_{\text{лет}}$  – коэффициент, учитывающий снижение нагрузки на ТНУ в летний период по сравнению с зимним, и равный

$$k_{\text{лет}} = \frac{t_{h2} - t_{h1 \text{ лет}}}{t_{h2} - t_{h1 \text{ зим}}} \quad (6)$$

Капитальные затраты при применении теплонасосной технологии рассчитываем, основываясь на данных о капитальных затратах для установки-аналога на шахте «Благодатная» по формуле

$$K^{\text{ТНУ}} = A + k_q Q_h, \quad (7)$$

где  $A$  – постоянная составляющая капитальных затрат (затраты на проектные ра-боты), принимаем равной 480 тыс. грн без НДС;  $kq$  – удельные капитальные затраты (капитальные затраты, отнесенные к 1 кВт теплопроизводительности установки), принимаем 4,6484 тыс. грн/кВт.

Так как модернизация существующей технологии подготовки горячей воды с помощью угольной котельной не предусматривается, поэтому капитальные затраты по базовому варианту принимаются равными  $K^{баз} = 0$ . Основные энергетические и стоимостные показатели существующей технологии приведены в табл. 1.

Таблица 1  
Показатели существующей технологии подготовки горячей воды

Показатели	Значение
Годовая выработка тепла $Q_{год}$ , Гкал/год	1770
Годовое потребление угля $G_{угод}$ , т/год	395
Годовые затраты на уголь $C_{угод}^{баз}$ , тыс. грн/год	196
Годовые затраты на тепло $C_{тгод}^{баз}$ , тыс. грн/год	746
Капитальные затраты $K^{баз}$ , тыс. грн	0

Основные энергетические и стоимостные показатели ТНУ при различной длительности суточного рабочего цикла тепловых насосов приведены в табл. 2.

Здесь же приведены значения годовой экономии от применения теплонасосной технологии и срока окупаемости капитальных затрат.

Из табл. 2 видно, что наименьшей стоимостью электроэнергии и соответственно наибольшей годовой экономией характеризуется вариант работы установки по 7-и часовому рабочему циклу. Однако для его реализации требуются наибольшие капитальные затраты, что приводит к возрастанию срока окупаемости установки.

Расчет срока окупаемости капитальных затрат и амортизационных отчислений по ТНУ произведен по методу уменьшения балансовой стоимости, в соответствии с ко-

торым норма амортизационных отчислений рассчитывается как

$$n_{ам} = 1 - \sqrt[T]{\frac{L}{K}}, \quad (8)$$

где  $L$  и  $K$  – ликвидационная и первоначальная стоимость объекта;

$T$  – срок полезного использования оборудования.

Срок полезного использования теплонасосного и теплообменного оборудования принимаем равным  $T = 15$  лет. Величину ликвидационной стоимости принимаем равной 3,5% от первоначальной и тогда норма амортизационных отчислений  $n_{ам} = 0,2$ .

Срок окупаемости капитальных затрат определяется на основе данных о чистом дисконтированном доходе (ЧДД), получаемом в результате эксплуатации установки.

Расчет ЧДД производится следующим образом.

Первичная балансовая стоимость установки  $BC_0$  принимается равной капитальным затратам, необходимым для ее создания

$$BC_0 = K.$$

Балансовая стоимость установки на конец каждого  $t$ -го года эксплуатации рассчитывается по формуле

$$BC_t = BC_{t-1} - AO_t,$$

где  $BC_{t-1}$  – балансовая стоимость установки на конец предыдущего года;

$AO_t$  – амортизационные отчисления в текущем  $t$ -м году.

Амортизационные отчисления

$$AO_t = n_a BC_{t-1}.$$

Рассчитывается годовой входной денежный поток, являющийся суммой амортизационных отчислений и годовой экономии,

$$ДП_t = AO_t + Э.$$

Рассчитывается годовой дисконтированный входной денежный поток

$$ДДП_t = КД_t \cdot ДП_t, \quad (9)$$

где  $КД_t$  – коэффициент дисконтирования.

Коэффициент дисконтирования определяется по формуле

$$КД_t = \frac{1}{\left[ (1 + r_{инф}) (1 + \alpha) \right]^t}, \quad (10)$$

где  $r_{инф}$  – темп инфляции (принят 11,2%

## Энергетические и стоимостные показатели ТНУ

Показатели	Длительность суточного цикла, ч				
	7	18	24		
			18	6	24
Теплопроизводительность $Q_h$ , кВт	861	335	287	144	-
Электрическая мощность $N_{эл}$ , кВт	193	75	64	32	-
Годовая выработка тепла $Q_{год}$ , Гкал/год	1770	1770	1517	253	1770
Годовое потребление электроэнергии $N_{эл год}$ , тыс. кВт·ч/год	459	459	394	66	459
Затраты на электроэнергию $C_{эл год}^{ТНУ}$ , тыс. грн/год	118	256	220	81	301
Капитальные затраты $K^{ТНУ}$ , тыс. грн	4484	2037	-	-	1815
Годовая экономия $E_{год}$ , тыс. грн/год	824	686	-	-	642
Срок окупаемости, лет	12,50	3,50	-	-	3,29

за год, то есть  $r_{инф} = 0,112$ );

$\alpha$  – дисконтная ставка (принята  $\alpha = 0,165$ ).

Определяется кумулятивный дисконтированный входной денежный поток за  $T$  лет эксплуатации установки

$$КДДП_T = \sum_1^T ДДП_t,$$

и чистый дисконтированный доход (ЧДД)

$$ЧДД_T = КДДП_T - БС_0.$$

По результатам проведенных расчетов на рисунке построены графики изменения ЧДД в зависимости от срока эксплуатации установки. Срок, при котором ЧДД становится равным нулю, представляет собой срок окупаемости капитальных затрат.

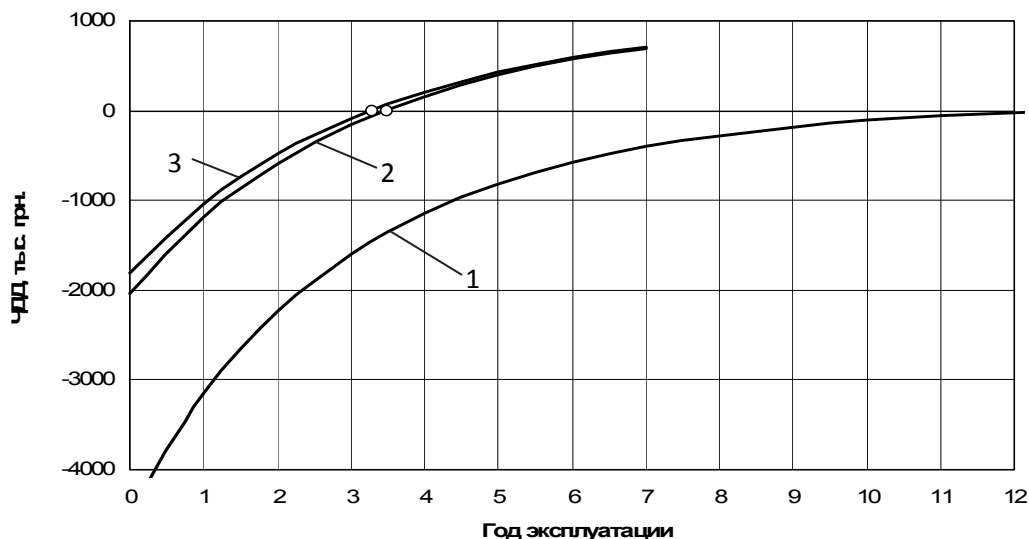


Рисунок – Изменение ЧДД по годам эксплуатации установки при работе по 7-и (линия 1), по 18-и (линия 2) и по 24-х (линия 3) часовым рабочим циклам

Из рисунка видно, что при 7-и часовом рабочем цикле срок окупаемости капитальных затрат по ТНУ составляет более 12 лет, что неудовлетворительно.

При использовании 18-и и 24-х часо-

вых рабочих циклов срок окупаемости капитальных затрат по теплонасосной установке примерно одинаков – 3,5 и 3,3 года, что можно считать приемлемым.

Практически одинаковые значения

сроков окупаемости капитальных затрат в этих вариантах свидетельствуют об их экономической равноценности. В связи с тем, что возможность работы ТНУ в часы пиковой загрузки электрической сети может быть ограничена и другими факторами, которые на данном этапе не рассматриваются, принимаем как наиболее рациональный 18-и часовый суточный цикл работы ТНУ по подготовке горячей воды.

**Выводы.** В результате выполненных исследований проанализированы факторы, определяющие энергетическую и экономическую эффективность применения теплонасосных технологий для горячего водоснабжения угольных шахт за счет использования бросового низкопотенциального тепла. Разработана методика расчета срока окупаемости и удельных затрат на генерацию тепловой энергии с помощью теплонасосных установок на угольных шахтах.

#### Литература

1. Басок, Б. И. Анализ экономической эффективности при реализации теплонасосных систем для теплоснабжения / Б. И. Басок, Т. Г. Беляева, А. А. Рутенко, А. А. Лунина // Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2008. – Том 30, № 4. – С. 56 – 63.
2. Возобновляемые источники энергии. План

внедрения и продвижения технологий на период до 2020 года [Электронный ресурс] // EREC, Renewable Energy House, Brussels. – 2007. – Режим доступа: [http://www.abok.ru/for\\_spec/articles.php?nid=3790](http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=3790).

3. Дубовик, В. С. Стан комунальної енергетики України // Комунальна енергетика України: стан, проблеми, шляхи модернізації. К. : – 2007. – С. 22 – 39.

4. Городничий, В. Е. Экономическая эффективность системы отопления на базе теплового насоса малой мощности / В. Е. Городничий, Д. В. Сорока, Б. И. Басок, Т. Г. Беляева, А. А. Рутенко // Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2008. – Том 30, № 6. – С. 89 – 94.

5. Беляева, Т. Г. Оценка экономической целесообразности использования тепловых насосов в теплоэнергетике Украины / Т. Г. Беляева, А. А. Рутенко, М. В. Ткаченко, О. Б. Басок // Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2009. – Том 31, № 5. – С. 81 – 87.

6. Долинский, А. А. Альтернативное тепло-снабжение на базе тепловых насосов: критерии оценки / А. А. Долинский, Б. Х. Драганов, Т. В. Морозюк // Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2007. – Том 29, № 6. – С. 67 – 71.

7. Фиалко, Н. М. Оценка эффективности применения тепловых насосов в условиях метрополитенов и угольных шахт / Н. М. Фиалко, Л. Б. Зимин // Промышленная теплотехника: Международный научно-прикладной журнал. – 2006. – Том 28, № 2. – С. 111 – 119.

### АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕПЛОНАСОСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ГАРЯЧОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ ПІДЗЕМНИХ ГІРНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

*О. В. Самуся, аспірант, ДВНЗ «Національний гірничий університет»*

Проаналізовані умови використання теплонасосних технологій для утилізації викидного тепла та фактори, що визначають їх енергетичну та економічну ефективність. Проведена оцінка економічної доцільності генерації теплової енергії за допомогою теплонасосних установок на підземних гірничих підприємствах.

**Ключові слова:** економічна ефективність, викидне тепло, теплонасосна установка, гірниче підприємство.

### FEASIBILITY STUDY OF APPLICATION OF HEAT PUMP TECHNOLOGY FOR HOT WATER SUPPLY OF UNDERGROUND MINING ENTERPRISES

*O. V. Samusya, post-graduate student, SHEI «National Mining University»*

The conditions of applying heat pump technology for the utilization of waste heat and the factors that determine their energy and economic efficiency are analyzed. Economic feasibility evaluation of generating heat via heat pump installations in underground mining operations is conducted.

**Keywords:** economic efficiency, waste heat, heat pump system, mining enterprise.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоною О. Г. Надійшла до редакції 1.02.2015 р.*

## ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ, РЕАЛІЗОВАНИХ МЕХАНІЗМАМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*О. С. Сердюк, провідний економіст, Інститут економіки промисловості НАН України  
oleksandrserdyk@ukr.net*

Розглянуто доцільність використання механізмів державно-приватного партнерства (концесії, оренди вугледобувного підприємства як цілісного майнового комплексу, технічного кредиту, безкоштовної приватизації, аутсорсингу, спільної розробки) у вугільній галузі України. Проаналізовано методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів, реалізованих на базі визначених механізмів державно-приватного партнерства. Представлено методику розрахунку майбутніх чистих грошових потоків, що базуються на використанні прогнозних виробничо-економічних показників діяльності вугледобувного підприємства, а також методику розрахунку чистої поточної вартості інвестиційних проектів та майбутнього фінансового результату підприємства.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, інвестиційний проект, концесія, оренда, вугледобувне підприємство, майбутні грошові потоки, чиста поточна вартість, орендний платіж, концесійний платіж, технічний кредит.

**Постановка проблеми.** В сучасній Україні спостерігається стійка тенденція до роздержавлення підприємств вугільної галузі. У більшості випадків даний процес полягає у приватизації вугільних шахт. Зі зміною кон'юнктури на ринку вугілля та переглядом державної політики щодо діяльності підприємств вугільної галузі, все більшого поширення набуває використання механізмів державно-приватного партнерства. Цей підхід є логічним у зв'язку з тим, що в сучасних нестабільних соціально-економічних умовах держава має зберегти контроль над стратегічно важливою галуззю, залучаючи при цьому приватні інвестиції в її розвиток. Виникає питання щодо пошуку дієвих механізмів державно-приватного партнерства, які б задовольняли інтересам обох сторін.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням державно-приватного партнерства у господарській сфері присвячені роботи Г. Беліцкої [1], Є. Бондаренко [2], В. Варнавського [3], О.М. Вінника [4], Н. Діденко [5], В. Міхеєва [6]. Напрямки реалізації державно-приватного партнерства у вугільному секторі розглянуто в роботах О. Ю. Ілларіонова [7], М. Ю. Маісурадзе [8]. На необхідності застосування механізмів державно-приватного партнерства у вугільному секторі наголошують науковці О. І. Амоша, Д. Ю. Череватський, Л. Л. Стариченко [9].

Розробці та вдосконаленню методики оцінки ефективності інвестиційних проектів присвячено роботи Г. В. Лещук [10], Д. Ю. Мамотенка [11] та інших.

**Формулювання мети статті.** Обґрунтування доцільності використання механізмів державно-приватного партнерства у вугільній галузі та розробка методики розрахунку економічної ефективності застосування інвестиційних проектів на основі визначених механізмів державно-приватного партнерства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На основі аналізу законодавчих актів України стосовно механізмів реалізації форм державно-приватного партнерства до найбільш доцільних для використання на підприємствах вугільної галузі відносяться: концесія, оренда підприємства як цілісного майнового комплексу, технічний кредит, безкоштовна приватизація, аутсорсинг, спільна розробка. Кожна з приведених форм має особливості, що обумовлюють доцільність їх використання на вугледобувних підприємствах. Застосування зазначених форм по відношенню до частини шахт з урахуванням сучасного стану вугледобувних підприємств малоімовірно через низький рівень їх інвестиційної привабливості. За світовими тенденціями реструктуризації подібні підприємства ліквідуються в найко-

ротший термін. Враховуючи важливість подальшого функціонування кожної виробничої одиниці вугільної галузі, запропоновано збиткові та менш перспективні шахти передавати у безкоштовну приватизацію, яку визнано як складову частину державно-приватної моделі господарювання вугільної галузі.

Таким чином, безкоштовна приватизація є своєрідним стимулюючим фактором, що спонукає приватну особу до інвестування підприємств з низьким рівнем інвестиційної привабливості. Основою для безкоштовної передачі вугледобувного підприємства у приватну власність є встановлення з боку держави перед інвестором ряду зобов'язань, а саме: подальше функціонування та розвиток підприємства; збереження наявної кількості працівників з відповідним рівнем заробітної плати, соціальними гарантіями та захистом. У разі невиконання будь-якого пункту, договір про безкоштовну приватизацію анулюється.

З державних позицій найбільш оптимальною формою державно-приватного партнерства вважається концесія, що передбачає передачу підприємства приватній юридичній особі, яка згідно договору концесії зобов'язується впроваджувати заходи з модернізації виробництва. Особливість даної форми полягає в тому, що підприємство фактично залишається у державній власності, а приватна особа виконує функції керівника. Рішення про передачу підприємства паливно-енергетичного комплексу в концесію приймається на конкурсній основі. Перевага віддається кандидату, який готовий вкласти більше коштів у розвиток виробництва. Згідно діючого законодавства строк дії концесійного договору встановлюється від 10 до 50 років, впродовж яких концесіонер зобов'язується регулярно сплачувати концесійний платіж та дотримуватися державних вимог щодо розвитку підприємства. Значною перевагою концесії є те, що держава має широкий спектр повноважень з контролю за діяльністю підприємства та коригування виробничого процесу згідно договору концесії.

Спонукальним чинником для залучення приватних інвестицій у менш потенційно рентабельні вугледобувні підприємства є

використання форм ДПП, які передбачають менший ступінь впливу держави на виробничий процес. Альтернативою концесії може бути оренда шахти як цілісного майнового комплексу, особливість якої в тому, що приватній юридичній особі (орендарю) надається право користування об'єктом паливно-енергетичного комплексу, при цьому об'єкт залишається у державній власності. Орендою, на відміну від концесії, передбачено більш низький рівень контролю за діяльністю підприємства з боку держави. Згідно діючого законодавства в оренду передаються об'єкти паливно-енергетичного комплексу строком від 2 до 25 років, впродовж якого орендар зобов'язаний сплачувати орендну плату, встановлену договором. Орендоване вугледобувне підприємство має право на отримання державної фінансової допомоги, розмір якої встановлюється в залежності від його поточного стану. Механізм оренди шахти, як цілісного майнового комплексу, передбачає створення фактично незалежного від Міністерства енергетики та вугільної промисловості підприємства, функції якого обмежуються державними гарантіями щодо соціального захисту робітників. Тобто, орендар зобов'язаний дотримуватися умов трудового законодавства і не скорочувати чисельності працівників.

Альтернативою концесії та оренді, що реалізуються на двосторонній основі (Міністерство енергетики та вугільної промисловості – приватний інвестор) є використання трьохсторонніх форм державно-приватного партнерства (Міністерство енергетики та вугільної промисловості – державне вугледобувне підприємство – приватний інвестор). Найбільш універсальною з трьохсторонніх форм є технічний кредит, доцільність використання якого не обумовлюється виробничо-економічними особливостями підприємства. Механізм реалізації «Технічного кредиту» передбачає залучення приватних інвестицій у виді позики, котру підприємство має повертати у визначений термін з відсотками. Особливість даної форми полягає в тому, що впродовж періоду її реалізації державна шахта веде самостійну виробничо-економічну політику, тобто, технічний кредит не є підставою для передачі частини повноважень з управління підпри-

емством інвесторові.

В залежності від фінансових або виробничих потреб вугледобувного підприємства доцільним є використання таких трьох-сторонніх форм державно-приватного партнерства як аутсорсинг та спільна розробка.

В аутсорсингу сторонами договору виступають державна шахта та приватна організація, діяльність якої пов'язана з наданням послуг гірничо-технічного або організаційно-економічного характеру. З підписанням трьохстороннього договору приватна організація зобов'язується виконувати певний спектр робіт, де за надані послуги отримує платню, визначену договором. При цьому Міністерство енергетики та вугільної промисловості надає необхідну фінансову допомогу шахті та гарантує дотримання умов договору державним вугледобувним підприємством.

Аутсорсинг доцільний у випадках:

- вугледобувне підприємство не має достатніх фінансових коштів для реалізації визначених виробничих заходів;
- працівники не мають достатньої кваліфікації для виконання визначеного обсягу робіт;
- існують фінансові ризики з розробки окремих ділянок шахтного поля.

Механізм реалізації аутсорсингу на вугледобувних підприємствах передбачає тісну та взаємозалежну співпрацю між шахтними та приватними підрозділами, повноваження та обов'язки яких розподілені згідно з договором. Кожний з секторів відповідає безпосередньо за свій окремий напрямок діяльності, на сукупній основі яких формується загальний виробничий процес. Видобуте в даному процесу вугілля належить шахті, обов'язком якої є забезпечення потреб приватних підрозділів (вода, електроенергія, забезпечення працівників необхідними послугами). Усі розрахункові операції здійснюються виключно в межах підприємства.

Головною перевагою аутсорсингу для вугледобувних підприємств є залучення сторонніх організацій до виконання визначеного спектру робіт, де державна шахта зможе знизити витрати на їхнє виконання. У кінцевому рахунку це вплине на зниження загальної собівартості видобутку вугілля.

Кардинально протилежною від аутсорсингу є спільна розробка, де сторонами у взаємовідносинах виступають державне вугледобувне підприємство та приватна організація, що отримала дозвіл на розробку гірничого відводу, прилеглого до шахти. У цій формі ДПП державне підприємство виступає у ролі підрядника, що надає послуги з видобутку вугілля. Реалізація спільної розробки можлива за варіантами:

I варіант – державна шахта надає прями та допоміжні послуги з видобутку вугілля;

II варіант – державна шахта надає тільки допоміжні послуги, безпосередньо видобутком займається організація, що отримала право на розробку гірничого відводу.

Фактично у обох випадках основна виробнича діяльність шахти поєднується з виконанням підрядних функцій. При спільній діяльності в межах одного шахтного поля відбувається взаємодія між державними та приватними виробничими ланками, що актуально у II варіанті спільної розробки.

З точки зору держави, використання приведених форм державно-приватного партнерства є економічно та соціально вигідним.

З метою оцінки ефективності зазначених інвестиційних проектів запропоновано використання NPV та PPE методів.

Для оцінки ефективності інвестиційних проектів, реалізованих на основі двосторонніх форм державно-приватного партнерства (концесія, оренда, безкоштовна приватизація) використовується NPV (net present value) метод де даний показник відображає чисту поточну вартість інвестицій, а отже надає потенційному інвесторові інформацію щодо доцільності вкладення коштів у розвиток підприємства. На початковому етапі розрахунку NPV визначаються майбутні чисті грошові потоки підприємства ( $C$ ) на основі: попередньо проведеного аналізу щодо визначення тенденцій розвитку підприємства (встановлення зміни виробничо-економічних показників у майбутньому періоді без урахування інвестиційних змін); складеного інвестиційного плану, що встановлює зміни виробничо-економічних показників за рахунок інвестиційних заходів. Таким чином, чисті грошові потоки, що враховують тенденційні та інвестиційні зміни,



позначаються "С" та розраховуються за формулою 1, яка містить відповідні елемен-

$$C_i = \sum_{k=1}^n ((P_0 - Co_0 + (k - 1) \times (\Delta P_t - \Delta Co_t + \Delta Co_i)) \times (M_0 + (k - 1) \times (\Delta M_t + \Delta M_i))) \quad (1)$$

де  $P_0$  – фактична ціна реалізації 1 т вугілля;  $Co_0$  – фактична собівартість видобутку 1 т вугілля;  $M_0$  – фактичний рівень видобутку вугілля;  $\Delta P_t$  – тенденційна зміна ціни реалізації 1 т вугілля у відповідному періоді;  $\Delta Co_t$  – тенденційна зміна собівартості видобутку 1 т вугілля у відповідному періоді;  $\Delta Co_i$  – зміна собівартості видобутку 1 т вугілля у відповідному періоді з інвестиційним планом;  $\Delta M_t$  – тенденційна зміна рівня видобутку вугілля у відповідному періоді;  $\Delta M_i$  – зміна рівня видобутку вугілля у відповідному періоді з інвестиційним планом;  $n$  – термін дії інвестиційного проекту.

Для розрахунку "С" обирається будь-який період часу (неділі, місяці, роки). Головним є те, щоб прогнозні розрахунки зазначених показників відповідали обраному проміжку часу. Наприклад, у випадку коли  $\Delta P_t$  спрогнозовано на місяць,  $\Delta Co_t$  та  $\Delta M_t$  має визначатися на аналогічний період.

Класична модель розрахунку NPV передбачає урахування двох основних показників, чистих грошових потоків з урахуванням тенденційних та інвестиційних змін ( $C_i$ ) та інвестиції ( $I$ ). Інвестиції можуть мати як одноразовий ( $I_0$ ), так і поетапний ( $I_k$ ) характер. Класична модель розрахунку NPV прийнята для випадків, коли інвестор, що має абсолютні повноваження з управління виробництвом, не має ніяких фінансових зобов'язань перед стороною договору (державою). Таким чином, за класичною моделлю можна розрахувати NPV для безкоштовної приватизації (формула 2).

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{C_{i_k}}{(1 + r + i)^k} - I \quad (2)$$

де  $r$  – ставка дисконтування;  $i$  – прогнозований рівень інфляції.

Відмінність розрахунку NPV для концесії полягає в тому, що приватна особа на

ти, необхідні для визначення даного показника.

правах концесії вугледобувного підприємства має фінансові зобов'язання перед державою, тобто, концесіонер має регулярно сплачувати державі концесійний платіж ( $Kp$ ), розмір ( $Kp$ ) якого визначається згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639 «Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів» [12] (формула 3).

$$Kp = 0.07 \times Po \times \frac{CPI}{CPE} \quad (3)$$

де  $Po$  – ринкова вартість об'єкта концесії, визначена шляхом проведення незалежної оцінки (без урахування податку на додану вартість), у гривнях;  $CPI$  – середня фондовіддача у відповідній галузі (визначається за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України);  $CPE$  – середня фондовіддача національної економіки в цілому [13].

Згідно з [12], річний концесійний платіж не може перевищувати 10% від ринкової вартості об'єкта.

Після визначення  $Kp$  розраховується NPV для концесії (формула 4).

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{C_{i_k} - Kp_k}{(1 + r + i)^k} - I \quad (4)$$

Розрахунок NPV для оренди підприємства сформовано аналогічно, з урахуванням орендного платежу як фінансового зобов'язання інвестора перед державою. Розмір орендного платежу ( $Rp$ ), визначається згідно встановленою державою методикою розрахунку (формула 5), (Постанова Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 1995 р. № 786 «Про Методику розрахунку орендної плати за державне майно та пропозиції її розподілу») [14].

$$Rp = \frac{(Vp + Vi) \times Rr}{100} \quad (5)$$

де  $Vp$  – вартість основних засобів за незалежною оцінкою на час оцінки об'єкта оренди, гривень;  $Vi$  – вартість нематеріальних

активів за незалежною оцінкою на час оцінки об'єкта оренди, гривень;  $Rr$  – орендна ставка за використання цілісних майнових комплексів державних підприємств (приведена у методиці розрахунку орендної плати) [14].

Згідно з [14], рівень річної орендної плати не може бути меншим за 10% від ринкової вартості об'єкта.

На основі визначеного розміру  $Rp$  розраховується NPV для оренди вугледобувного підприємства як цілісного майнового комплексу (формула 6).

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{Ci_k - Rp_k}{(1+r+i)^k} - I \quad (6)$$

Показник NPV є критерієм ефективності інвестиційного проекту для потенційного інвестора. Якщо  $NPV > 0$ , проект доцільний для реалізації за запропонованим механізмом. Якщо  $NPV < 0$ , потенційний інвестор не матиме фінансових переваг від реалізації даного проекту.

В оцінці ефективності інвестиційних проектів, реалізованих на базі трьохсторонніх форм державно-приватного партнерства, зацікавлена в першу чергу держава. Згідно механізмам реалізації зазначених форм, державне підприємство є власником коштів, отриманих від основної діяльності. Тому залучення виробничих, прямих та опосередкованих фінансових інвестицій у виробництво розглядається в контексті їхнього впливу на кінцевий фінансовий результат.

$$Ct = \sum_{k=1}^n ((P_0 - Co_0 + (k-1) \times (\Delta P - \Delta Co)) \times ((M_0 + (k-1) \times \Delta M)) \quad (7)$$

Особливість методики розрахунку PPE для технічного кредиту полягає в тому, що згідно даної форми державне підприємство має фінансові зобов'язання перед приватним інвестором, що полягають у регулярній сплаті відсотків за користування кредитом. Тобто, державне підприємство зобов'язано регулярно (щомісячно, щорічно) сплачувати інвестору відсоток від загальної суми наданого кредиту, незалежно від наслідків господарської діяльності. Сукупна сума фінансових коштів, сплачених по кредиту впродовж дії договору, в 1,5 або в 2 рази перевищує розмір первинного кредиту.

Критерієм ефективності інвестиційних проектів, реалізованих на базі трьохсторонніх форм державно-приватного партнерства, приймається майбутній фінансовий результат діяльності підприємства. Тому визначення майбутніх доходів з урахуванням інвестиційних змін, характеризуватиме доцільність застосування проекту. У зв'язку з цим, для оцінки ефективності інвестиційного проекту запропоновано використання PPE (projected profits of the enterprise) методу, що визначає майбутній прибуток підприємства (державної шахти) в умовах трьохсторонньої форми державно-приватного партнерства.

Першим етапом розрахунку PPE є визначення чистих грошових потоків підприємства на майбутній період ( $C$ ). Для технічного кредиту  $C$  розраховується аналогічно показника NPV методу (формула 1), та має відповідне позначення " $Ci$ ", адже технічний кредит передбачає впровадження інвестиційних заходів, які в майбутньому впливатимуть на основні виробничо-економічні показники, подібно до зазначених двосторонніх форм державно-приватного партнерства. Для спільної розробки та аутсорсингу методикою розрахунку " $C$ " передбачається урахування тільки майбутніх тенденційних змін (позначення  $Ct$ ). Адже даними формами не передбачено прямих інвестиційних заходів.

Таким чином, розрахунок PPE (формула 8) дає змогу державному підприємству встановити можливість виконання кредитних зобов'язань перед інвестором у майбутньому періоді.

$$PPE = \sum_{k=1}^n \left( Ci - \left( I_0 * \frac{in}{100} \right) \right) + I_0 \quad (8)$$

де  $in$  – встановлений договором відсоток по кредиту.

Для визначення ефективності інвестиційного проекту, реалізованого на основі технічного кредиту, необхідно розрахувати

" $Ct$ " (формула 7) для даного підприємства, де економічна ефективність реалізації технічного кредиту характеризуватиметься наступним чином:  $PPE > Ct$  – свідчить про те, що державне підприємство матиме можливість виконувати фінансові зобов'язання перед кредитором, маючи при цьому позитивний економічний ефект від виробничої діяльності;  $PPE < Ct$  – державне підприємство не матиме можливості виконання фінансових зобов'язань перед інвестором або реалізовані за рахунок кредиту заходи не принесуть економічного ефекту.

Мета розрахунку  $PPE$  для аутсорсингу полягає у визначенні доцільності залучення сторонніх (приватних) організацій до виконання визначеного спектру робіт, що є складовою частиною загального виробничого процесу. Згідно з даною формою державно-приватного партнерства, інвестиції у виробництво мають опосередкований характер, що виражаються у вигляді наданих послуг (можливо більш якісних, ніж надавали аналогічні внутрішні структури) та заощаджених коштів (за рахунок виведення з виробничого процесу аналогічних внутрішніх структур), що можуть бути використані з метою розвитку виробництва. Тому основним критерієм ефективності інвестиційного проекту є визначення доцільності залучення до виконання окремих робіт сторонніх організацій шляхом розрахунку економічного результату реалізації аутсорсингу (формула 9).

$$PPE = \sum_{k=1}^n Ct_k + Mc_k - Po_k \quad (9)$$

де  $Mc$  – витрати на утримання підрозділів, для заміщення функцій яких заплановано залучення аутсорсингових структур;  $Po$  – оплата аутсорсингових послуг.

Критерії економічної ефективності інвестиційного проекту, реалізованого на основі аутсорсингу, є аналогічні критеріям технічного кредиту:  $PPE > Ct$  – свідчить, що витрати на утримання окремої внутрішньої виробничої одиниці високі, у зв'язку з чим доцільним є заміщення їх функцій послугами аутсорсингової структури;  $PPE < Ct$  – використання внутрішніх виробничих структур є доцільним, а отже залучення аутсор-

сингових структур у виробничий процес не матиме позитивного економічного ефекту.

Підхід до розрахунку  $PPE$  для спільної розробки протилежний аутсорсингу – державна шахта виконує функції організації, залученої до виконання робіт з видобутку вугілля. Тобто, з точки зору юридичної особи, що отримала право на розробку гірничого відводу, державне підприємство розглядається як аутсорсингова структура. У зв'язку з цим виникає потреба у визначенні доцільності виконання визначеного спектру робіт державною шахтою, що встановлюється згідно з результатами розрахунку  $PPE$  (формула 10).

$$PPE = \sum_{k=1}^n Ct_k - Cw_k + Pw_k \quad (10)$$

де  $Cw$  – собівартість робіт, які державне підприємство виконує на замовлення юридичної особи, що отримала права на розробку гірничого відводу;  $Pw$  – розмір платні державному підприємству за виконану роботу.

Критерії ефективності інвестиційного проекту, реалізованого на основі спільної розробки, характеризується наступним:  $PPE > Ct$  – свідчить, що виконання робіт державним вугледобувним підприємством на замовлення юридичної особи, яка отримала право на розробку гірничого відводу економічно доцільне;  $PPE < Ct$  – собівартість наданих державною шахтою послуг перевищує розмір їхньої оплати юридичною особою, що отримала право на розробку гірничого відводу.

На основі проведеного дослідження визначено, що інвестиційний проект, реалізований на основі певного механізму державно-приватного партнерства, має власні економічні та виробничі особливості і потребує індивідуального підходу до оцінки ефективності. Встановлено, що проекти розподіляються за критеріями, які характеризують їх ефективність (табл.). Адже в залежності від розподілу повноважень в процесі державно-приватного партнерства змінюється зацікавленість сторін в оцінці інвестиційного проекту. Таким чином, одна із сторін має більше ризиків внаслідок реалі-

зації проекту, а отже є більш зацікавленою стороною у визначені доцільнос-

ті інвестиційних заходів.

Таблиця 1

Критерії, що характеризують економічну ефективність інвестиційних проектів, реалізованих на основі механізмів державно-приватно партнерства

Механізм державно-приватного партнерства	Критерії ефективності	Доцільність реалізації механізму, (+;-)
з точки зору інвестора		
концесія	$NPV > 0$	+
	$NPV < 0$	-
оренда підприємства	$NPV > 0$	+
	$NPV < 0$	-
безкоштовна приватизація	$NPV > 0$	+
	$NPV < 0$	-
з точки зору державного підприємства		
технічний кредит	$PPE > Ct$	+
	$PPE < Ct$	-
аутсорсинг	$PPE > Ct$	+
	$PPE < Ct$	-
спільна розробка	$PPE > Ct$	+
	$PPE < Ct$	-

**Висновки.** Оцінка ефективності інвестиційних проектів шляхом використання  $NPV$  та  $PPE$  методів дозволяє визначати доцільність реалізації механізмів державно-приватного партнерства для вугледобувних підприємств, що потребують модернізації та додаткових фінансових заощаджень. Запропоновані методичні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів реалізованих механізмами державно-приватного партнерства на вугільних підприємствах, являють собою ефективний інструмент розробки програми реструктуризації вугільної галузі, де пошук найбільш оптимальних напрямків та механізмів реструктуризації є найбільш важливим питанням на шляху модернізації та економічної оптимізації галузі.

Запропоновані в статті механізми державно-приватного партнерства доцільні для застосування в контексті реструктуризації вугільної галузі, адже на відміну від класичних заходів (ліквідація підприємства, приватизація) в більшій мірі відповідають сучасним потребам та тенденціям вугільної промисловості в цілому.

### Література

1. Белицкая А. В. Правовые формы государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах / А. В. Белицкая // Предпринимательское право. – 2009. – № 2. – С. 21–27.
2. Бондаренко Е. Ю. Оптимизация рисков част-

но-государственного партнерства с участием международных финансовых институтов / Е. Ю. Бондаренко // Экон. науки. – 2008. – № 5. – С. 84–92.

3. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский. – Режим доступа : <http://news.liga.net/pr/NR080293.html>.

4. Вінник О. М. Інституційна форма державно-приватного партнерства: проблеми правового регулювання / О. М. Вінник // Актуальні питання інноваційного розвитку, 2011. – № 1. – С. 6–19.

5. Діденко Н. Державне управління і соціальне партнерство: актуальні проблеми теорії і практики: Монографія / Н. Діденко. – Донецьк, 2007. – 404 с.

6. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов [Электронный ресурс] – Режим доступа:// <http://www.c-society.ru/wind.php>.

7. Державно-приватне партнерство у вугільній галузі України: господарсько-правовий аспект / О. Ю. Ілларіонов, І. С. Складарук // Вісник Інституту економіко-правових досліджень НАН України. – 2011. – № 1(2). – С. 104–111.

8. Маїсурадзе М. Ю. Проблемні питання розвитку державно-приватного партнерства в Україні / М. Ю. Маїсурадзе // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 81–87.

9. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. / О. І. Амоша, Л. Л. Стариченко, Д. Ю. Череватський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 44 с.

10. Дарміць Р. З. Діагностика в системі реалізації інвестиційних проектів / Р. З. Дарміць, Г. В. Лещук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009, № 4. – Т. 3. – С. 133–139.

11. Мамотенко, Д. Ю. Оцінка ефективності ін-

вестиційних проєктів 209 [Текст] / Д. Ю. Мамотенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 209–216.

12. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

13. Про затвердження порядку надання спеціа-

льних дозволів на користування надрами: Постанова Кабінету Міністрів України від 30 травня 2011 р. № 615

14. Про Методику розрахунку орендної плати за державне майно та пропозиції її розподілу.: Постанова Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 1995 р. № 786 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada>.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗОВАННЫХ МЕХАНИЗМАМИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА УГОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*А. С. Сердюк, ведущий экономист, Институт экономики промышленности НАН Украины*

Рассмотрена целесообразность использования механизмов государственно-частного партнерства (концессии, аренды угледобывающего предприятия как целостного имущественного комплекса, технического кредита, бесплатной приватизации, аутсорсинга, совместной разработки) в угольной отрасли Украины. Проанализированы методические подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на базе определенных механизмов государственно-частного партнерства. Представлено методику расчета будущих чистых денежных потоков, основанных на использовании прогнозных производственно-экономических показателей деятельности угледобывающего предприятия, а также методику расчета чистой текущей стоимости инвестиционных проектов и будущего финансового результата предприятия.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инвестиционный проект, концессия, аренда, угледобывающее предприятие, будущие денежные потоки, чистая текущая стоимость, арендный платеж, концессионный платеж, технический кредит.

## THE EFFICIENCY OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP INVESTMENT PROJECTS IN COAL ENTERPRISES

*A. S. Serdyuk, leading economist, Institute of the Industry Economics of the NAS of Ukraine*

The feasibility of using the mechanisms of public-private partnership in the coal industry of Ukraine is considered – concessions, lease of coal mines as integral property complex, technical credit, free privatization, outsourcing, joint development); methodological approaches to evaluating the effectiveness of investment projects implemented on the basis of certain mechanisms of public-private partnerships are studied; methodology for calculating future net cash flows is offered based on the use of forecast production and economic performance of coal mines; method of calculating the net present value of investment projects and future financial results is offered.

**Keywords:** public-private partnerships, investment project, concession, lease, a coal mining company, future cash flows, net present value, rental fee, concession fee, technical credit.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 2.12.2014 р.*

УДК: 005.52:005.334

## МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ДВОРІВНЕВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

*С. Б. Довбня, д. е. н., професор, Національна металургійна академія України,  
k-econom@metal.dmeti.dp.ua*

Розроблено концепцію дворівневої системи управлінської діагностики підприємства. Запропоновано критерій узагальнюючої оцінки ефективності системи управління. Обґрунтовано основні напрями управлінської діагностики підприємства та визначено методичні засади здійснення аналізу по кожному з них.

**Ключові слова:** управлінська діагностика, узагальнюючий критерій, додана вартість, цілі, стратегії, організаційна структура управління, управління персоналом, бізнес-процес, інформаційне забезпечення, корпоративна культура.

**Постановка проблеми.** В сучасних високо динамічних конкурентних умовах особливого значення набуває необхідність актуалізації систем управління, якісної реалізації функцій управління, в тому числі – управлінської діагностики. Управлінська діагностика є невід'ємною і дуже важливою складовою оцінки конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, економічної безпеки підприємства і т. і. Необхідність такого діагностичного напрямку, як правило, декларується у відповідних методичних підходах. Але оскільки така оцінка є доволі складною та неоднозначною, то здійснюється вона найчастіше експертним шляхом. Слід зазначити, що управлінська діагностика має дуже важливе самостійне значення, як основний елемент наукової системи менеджменту підприємства, що забезпечує обґрунтованість прийняття управлінських рішень, дієвість та ефективність такої системи. Але і тут рівень методичного забезпечення та практичного використання є вкрай низьким.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на широкі можливості застосування управлінської діагностики та велику практичну потребу в її здійсненні в науковій літературі їй приділено недостатньо уваги. Досліджуючи цю проблему автори або висвітлюють суто теоретичні основи [1, 2], або розглядають окремі напрямки такої діагностики, не формуючи струнку та повну її систему [3, 4].

Такий стан речей, на наш погляд, по-

в'язаний з наступними обставинами. По-перше, складністю управлінської діагностики як з точки зору її багатогранності, так і з точки зору можливості формування індикаторів, що характеризують той чи інший аспект системи управління. Так, наприклад, одним з найбільш розповсюджених та зрозумілих напрямків управлінської діагностики є аналіз організаційної структури управління. Але визначення сталої системи показників, які б в кількісному вимірі характеризували ОСУ та дозволяли оцінювати її якість дуже складно (майже неможливо), оскільки дієва ОСУ для кожного підприємства своя, суцільно індивідуальна. З цього прикладу витікає друга обставина – різноманітність систем, технологій та методів управління підприємствами та різна доцільність їх використання в умовах конкретних підприємств. Ще однією – третьою обставиною є, на наш погляд, розрив у часі між управлінськими змінами і отриманими від їх впровадження результатами. Так актуалізація ОСУ ніколи не може привести до миттєвих покращень. І, навіть, по проходженні певного терміну, коли вже мають місце зміни (позитивні або негативні) дуже важко визначити, що саме їх обумовило, оскільки вони можуть бути пов'язані зі зміною ринкового середовища, податкової системи і т. ін., а не з актуалізацією ОСУ. Ця неоднозначність і неможливість визначення ступені впливу саме управлінських перетворень на результати діяльності підприємства є четвертою обставиною складності і недостат-

ності опрацювання методології управлінської діагностики. І врешті решт, п'ята обставина полягає у відсутності необхідної інформації для виконання управлінської діагностики. На жаль, на більшості підприємств не сформовані системи управлінського обліку, які повинні були б стати інформаційною базою такої діагностики.

**Формулювання мети статті.** Все вищезазначене дозволяє визначити необхідність формування методологічних засад управлінської діагностики як актуальне, важливе та складне наукове завдання. Ціллю статті є обґрунтування концепції та структури системи управлінської діагностики, а також розробка методичних засад її здійснення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управлінська діагностика, на наш погляд, може бути визначена як цілеспрямована аналітична діяльність, що передбачає оцінку стану реалізації основних функцій менеджменту, виявлення проблем підвищення ефективності і розвитку системи управління підприємством та окремих її складових, а також обґрунтування головних напрямків їх розв'язань. Таким чином, управлінська діагностика полягає в оцінці якості (дієвості) системи та результатів управління підприємством, а також визначенні методів їх удосконалення.

З нашої точки зору доцільним є виділення двох рівнів управлінської діагностики. На першому рівні якість системи управління оцінюється узагальнюючим критерієм, що характеризує зростання (або приріст) ефективності діяльності підприємства в порівнянні зі середньогалузевим зростанням цього показника або якимось іншим, прийнятим за базу, що відноситься до групи близьких підприємств. Такий підхід забезпечить елімінування впливу зовнішнього середовища, оскільки з високою вірогідністю буде справедливим припущення про аналогічність його впливу на всі підприємства, що функціонують в однакових умовах і виробляють продукцію, що має однакове або близьке призначення.

Що до вибору конкретного показника, який покладено в основу формування узагальнюючого критерію, існують наступні міркування. Найбільш прийнятним, на наш

погляд, є показник доданої вартості, оскільки він характеризує всі результати діяльності підприємства в тому числі, ті, що використовуються у вигляді поточних витрат підприємства, включаючи заробітну плату, фінансові витрати, а також не залежить від зміни умов оподаткування.

Додана вартість розраховується одним з двох наступних способів:

$$ДВ = В - (МВ + А + I_{\text{в}}) \quad (1)$$

де ДВ – додана вартість;

МВ – матеріальні витрати (витрати на сировину, матеріали, енергію, паливо і т. ін.);

А – амортизаційні відрахування;

I<sub>в</sub> – інші витрати (оплата виробничих послуг).

$$ДВ = ЧП + ПП + ПДВ + ФОП + ВСЗ + ВК \quad (2)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ПП – податок на прибуток;

ПДВ – податок на додану вартість;

ФОП – фонд оплати праці;

ВСЗ – відрахування на соціальні заходи;

ВК – витрати на оплату процентів по кредитах (фінансові витрати).

Якщо розрахунок доданої вартості для сукупності інших підприємств є неможливим або складним, в якості узагальнюючого критерію може використовуватись фінансовий результат до оподаткування оскільки він фіксується в «Звітах про фінансові результати» підприємств і є доступним завдяки розміщенню на офіційному сайті [smida.gov.ua](http://smida.gov.ua).

Таким чином узагальнюючий критерій оцінки якості управління буде мати вигляд:

$$КЕП = \frac{T_{\text{п}}}{T_{\text{с}}} \quad (3)$$

де КЕП – узагальнюючий критерій ефективності управління підприємством;

T<sub>п</sub> – темп зростання доданої вартості підприємства;

T<sub>с</sub> – середній темп зростання доданої вартості по галузі або сукупності підприємств.

$$T_{\text{п}} = \frac{ДВ_{\text{з}}}{ДВ_{\text{п}}} \quad (4)$$

де ДВ<sub>з</sub>, ДВ<sub>п</sub> – відповідно, додана вартість підприємства в звітному та попередньому періодах.

Очевидно, що перебільшення цим по-

казником «1» свідчить про ефективність системи управління в цілому, оскільки узагальнюючий результат діяльності підприємства вище ніж середній по вибраній їх сукупності. І, навпаки, якщо узагальнюючий критерій менше ніж «1», то система управління підприємством потребує удосконалення. Природно, що при досягненні показником одиниці можна констатувати середній рівень функціонування системи управління на досліджуваному підприємстві.

На другому рівні необхідною є діагностика по окремих напрямках. Цей рівень характеризує наявність та якість окремих складових системи управління. Діагностика стану окремих управлінських підсистем безумовно потрібна в будь-якому випадку, але при

значенні узагальнюючого показника менше одиниці, вона є особливо важливою.

Основні напрямки такої діагностики (управлінські підсистеми) та завдання аналізу полягають в наступному:

- аналіз системи цілей підприємства та стратегій їх досягнення;
- аналіз організаційної структури управління підприємством;
- оцінка якості управління персоналом;
- аналіз системи процесів управління та інформаційного забезпечення;
- діагностика корпоративної культури.
- оцінка загальних результатів діяльності підприємства (рис. 1).



Рис. 1 Елементи управлінської діагностики підприємства

У процесі аналізу системи цілей підприємства та стратегій їх досягнення, в першу чергу, оцінюється наявність всіх необхідних цільових установок підприємства: місії, генеральної цілі, стратегічних цілей підприємства (ринкових та фінансових), корпоративної стратегії, конкурентної (кон-

курентних) та функціональних стратегій. Наступним кроком є аналіз відповідності системи сформованих цілей і кожної з них основним вимогам до їх якості: конкретності, вимірюваності, обґрунтованості (досяжності), гнучкості, а також взаємопов'язаності та несуперечності.



Результати аналізу дозволять:

- виявити суперечливі («конфліктні») цілі. Про суперечливість доцільно говорити коли максимізація досягнення одних цілей приводить до мінімізації інших. Як правило на підприємствах має місце протиріччя між фінансовими та ринковими цілями, цілями інвестиційними та соціальними, цілями підприємства та окремих центрів фінансової відповідальності (ЦФВ), а також між окремими ЦФВ;
- визначити, які цілі не можуть бути досягнуті одночасно. Як правило, такі, цілі не є суперечливими, навпаки, вони тісно пов'язані між собою, і існує необхідність у певній послідовності їх виконання з огляду на технології, бізнес-процеси, обмеженість ресурсів і т. ін.;
- виявити цілі, які не мають забезпечення, тобто цілі, для реалізації яких не розроблено конкретні заходи та відсутні необхідні ресурси;
- визначити цілі, які не конкретно сформульовані, по яких не визначені кількісні показники та планові терміни, що не дає можливості оцінити ступінь їх досягнення;
- виявити цілі, які не розуміють і не розділяють виконавці, по яких відсутні стимули їх досягнення;
- виявити цілі, які організаційно не забезпечені, тобто відсутні відповідальні (підрозділи, особи) за їх виконання.

Аналіз організаційної структури управління (ОСУ) підприємством проводиться на основі вивчення як формальної структури, так і неформальних зв'язків у ній. Для оцінки формальної структури у статистиці встановлюється її тип, кількість ієрархічних рівнів, кількість підрозділів на кожному з рівнів, існуючий розподіл прав і обов'язків.

Первинні кількісні показники організаційної структури управління, які визначаються в процесі управлінської діагностики, зводяться до наступних:

1. Загальна кількість рівнів управління.
2. Кількість рівнів управління в різних підрозділах підприємства, різниця між максимальною та мінімальною кількістю рівнів управління, середня по підрозділах кількість рівнів управління.
3. Середня кількість підлеглих у од-

ного керівника, максимальна та мінімальна їх кількість.

4. Кількість підрозділів з визначенням їх територіального розташування.

5. Чисельність робітників управління: абсолютна, частка в загальній чисельності персоналу і т. ін.

Важливою складовою аналізу ОСУ є встановлення відповідності організаційної структури цілям підприємства.

В процесі такого аналізу встановлюються:

- цілі, які не мають організаційного забезпечення (немає виконавців) або мають недостатнє організаційне забезпечення (недостатньо виконавців);
- цілі, які мають нечітку систему відповідальності, – виконавець, який несе повну відповідальність за реалізацію цілі, повинен бути тільки один;
- цілі, які не мають системи контролю за їх виконанням або нечітку систему контролю: суб'єкт контролю повинен бути вище по рівням управління, ніж об'єкт контролю, і знаходитись у тій же гілці управління;
- цілі, які закріплені за невідповідними по спеціалізації структурними підрозділами. Наприклад, фінансові цілі закріплені за керівниками виробничих підрозділів.

Для більш детальної характеристики ОСУ та аналізу її параметрів як в цілому, так і по окремих підрозділах, використовується система показників, зокрема таких як: коефіцієнт централізації ОСУ, коефіцієнт централізації функцій, коефіцієнт спеціалізації, коефіцієнт дотримання керованості, коефіцієнт ефективності і т. ін. [5].

Велику роль в оцінці оргструктури відіграє вивчення формальних та неформальних каналів комунікацій. Неформальні зв'язки встановлюються в результаті проведення спостережень за груповими міжособистими відносинами, анкетування та вивчення морально-психологічного клімату.

Таким чином, в процесі оцінки організаційної структури управління підприємством передбачається встановлення наступних характеристик:

- тип ОСУ – лінійна, функціональна, комбінована, матрична, проектна і т. ін.;
- відповідність ОСУ цілям підприємства;

- раціональність ОСУ;
- стиль і методи управління;
- гнучкість та адаптаційні можливості ОСУ і підприємств в цілому.

Ключовою задачею оцінки якості управління персоналом є визначення ступеня відповідності кадрової стратегії і практики поточного управління персоналом сьогоднішнім і перспективним цілям підприємства. Передбачається проводити оцінку в таких напрямках:

- стратегія управління персоналом – наявність та якість стратегічних цілей управління персоналом, підходи до формування трудового колективу, методи розвитку персоналу, інвестиції в персонал (людський капітал);
- кадрова політика – методи комплектування штатів, навчання та розвитку персоналу, система стимулювання роботи персоналу і контроль за реалізацією планів;
- регламентація процесу управління персоналом – нормативне забезпечення виконання посадових обов'язків, правила внутрішнього трудового розпорядку, положення щодо стимулювання праці, положення про діяльність окремих підрозділів підприємства;
- процедури (бізнес-процеси) управління персоналом – набір персоналу, атестація, підвищення кваліфікації, звільнення працівників, соціальна і виробнича адаптація, соціальний захист, система підтримки трудової дисципліни.

Аналіз системи процесів управління (управлінських бізнес-процесів) повинен включати:

- а) визначення наявності у формалізованому вигляді всіх необхідних управлінських бізнес-процесів;
- б) аналіз їх значущості, трудомісткості, тривалості, вартості;
- в) аналіз достатності та коректності інформаційного забезпечення;
- г) оцінку якості кінцевих результатів управлінських бізнес-процесів.

Діагностика **корпоративної культури** передбачає дослідження традицій у сфері неформального спілкування співробітників, правил і процедур взаємовідносин персоналу і адміністрації, символів, цінностей та традицій, ритуалів, переважного стилю ке-

рівництва, ступеня участі працівників в управлінні і т. ін.

Окремою складовою управлінської діагностики можна вважати оцінку загальних результатів діяльності підприємства. Безумовно, загальні результати (обсяги реалізації продукції, прибуток, рентабельність, продуктивність праці і т.ін.) визначаються ефективністю всіх внутрішніх бізнес-процесів та впливом зовнішнього середовища. Але раціональне використання можливостей зовнішнього середовища та ефективне використання внутрішніх ресурсів і реалізації бізнес-процесів суттєво залежать від ефективності управління. Тому саме оцінка загальних результатів діяльності підприємства є завершальним напрямком управлінської діагностики. З нашої точки зору для здійснення такої оцінки доцільним є формування специфічної системи ключових показників ефективності, по кожній зі складових якої до уваги беруться 3–5 найбільш суттєвих індикаторів.

Враховуючи те, що система управління підприємством є складною системою і включає ряд окремих підсистем, в процесі управлінської діагностики необхідно аналізувати якість управління в кожній з них, зокрема, в підсистемах:

- управління виробництвом;
- управління маркетингом;
- управління фінансами;
- управління інноваційною діяльністю;
- управління персоналом;
- управління інвестиціями;
- управління зовнішньоекономічною діяльністю.

При управлінській діагностиці підприємства використовуються такі **методи**: спостереження, опитування виконавців, вивчення документів, анкетування, фотографії робочого дня, бенчмаркінгу, математичного моделювання.

**Джерелами вихідних даних** для управлінської діагностики підприємства є:

- паспорт підприємства;
- виробнича структура;
- штатний розклад;
- організаційна структура управління;
- стратегічні, тактичні, оперативні плани та звіти про виробничо-господарську діяльність підприємства та його структурних під-

розділів;

- накази, розпорядження, листи міністерств (відомств);
- нормативно-технічні, методичні документи та правові акти, що регламентують стосунки працівників апарату управління в процесі виконання функцій, положення про підрозділи, посадові інструкції спеціалістів та технічних виконавців, процедури управління, норми і нормативи, обіг документів, інформаційні потоки, карти організації праці службовців;
- матеріали документальних перевірок та опитування працівників як внутрішніми консультантами, так і зовнішніми аудиторськими, консалтинговими фірмами.

**Висновки.** Запропонована система управлінської діагностики забезпечує повноту та комплексність аналізу управління підприємством, виявлення проблемних зон та розробку обґрунтованих заходів щодо підвищення дієвості системи управління та ефективності функціонування підприємства. З метою подальшого теоретичного розвитку та забезпечення можливості практичного впровадження необхідним є розробка методичного інструментарію діагностики кожного

із основних напрямків: системи стратегій та цілей підприємства; організаційної структури управління підприємством; управління персоналом; процесів управління та інформаційного забезпечення; корпоративної культури; загальних результатів діяльності підприємства.

### Література

1. Довбня С. Б. Економічна діагностика. Частина 2 / С. Б. Довбня, Т. Б. Ігнашкіна, О. В. Гончарук // Навч. пос. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2012. – 115 с.
2. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / За загальною редакцією проф. А. Е. Воронкової. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.
3. Лепа Р. М. Оцінка доцільності реалізації управлінських рішень на підприємстві / Р. М. Лепа // Економічний вісник Національного гірничого університету, № 3. – 2005. – С. 100–106.
4. Скрипник О. А. Система показників інформаційного забезпечення процесів управління підприємством / О. А. Скрипник // Економічний вісник Національного гірничого університету, № 1, – 2012. – С. 105–109.
5. Мазур І. І. Реструктуризація підприємства і компаній: / І. І. Мазур, В. Д. Шапіро і др.; Справ. пос. / Под. ред. І. І. Мазура. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.

## МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДВУХУРОВНЕВОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*С. Б. Довбня, д. э. н., профессор, Национальная металлургическая академия Украины*

Разработана концепция двухуровневой системы управленческой диагностики предприятия. Предложен критерий обобщающей оценки эффективности системы управления. Обоснованы основные направления управленческой диагностики предприятия и определены методические основы осуществления анализа по каждому из них.

**Ключевые слова:** управленческая диагностика, обобщающий критерий, добавленная стоимость, цели, стратегии, организационная структура управления, управление персоналом, бизнес-процесс, информационное обеспечение, корпоративная культура.

## METHODOLOGY OF FORMATION OF TWO-TIER SYSTEM OF MANAGEMENT DIAGNOSTICS

*S. B. Dovbnya, D.E., Prof., National Metallurgical Academy of Ukraine*

Concept of two-level managerial diagnostic system of enterprise is developed. Criteria of generalization estimation of effectiveness system of management are offered. Basic directions of managerial diagnostics of enterprise are validated and methodical principles of realization of analysis for each of them are identified.

**Keywords:** managerial diagnostics, generalization criterion, added value, goals, strategies, management organization structure, personnel management, business process, informational support, corporate culture.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 9.01.2015 р.*

**УЗАГАЛЬНЮЮЧА МОДЕЛЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО  
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

*І. В. Алексєєв, д. е. н. професор, НУ «Львівська політехніка», alexeev@lp.edu.ua*

*П. Г. Ільчук, к. е. н., доцент, НУ «Львівська політехніка», ilchukpaul@mail.ru*

У статті обґрунтовано необхідність прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації підприємства за єдиною загальною моделлю, що дає змогу уніфікації цього процесу та врахування попереднього управлінського досвіду. Розроблено узагальнюючу модель прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства, що дає змогу формування чітких та універсальних методичних рекомендацій щодо інтернаціоналізації для усіх видів підприємств. Деталізовано кожен з етапів розробленої моделі, а також доведено, що модель є безперервною у часі, про що свідчать зворотні зв'язки на окремих її етапах.

**Ключові слова:** інтернаціоналізація, модель, прийняття рішень, рівень інтернаціоналізації, ефективність діяльності, взаємозв'язок.

**Постановка проблеми.** Економічний розвиток як України, так і світової економічної системи, на сучасному етапі відбувається під впливом глобалізаційних процесів, основою яких є інтернаціоналізація. Процеси всесвітньої економічної інтеграції та уніфікації зумовлюють необхідність чіткого розуміння процесів інтернаціоналізації та прийняття управлінських рішень в умовах інтернаціоналізації.

Інтернаціоналізація підприємства – це важливий крок щодо розвитку діяльності підприємства, який вимагає прийняття управлінських рішень, які ґрунтуватимуться на доцільності, ефективності та виборі рівня інтернаціоналізації підприємства. Існує постійна потреба у підтвердженні доцільності або ж навпаки – недоцільності розширення діяльності підприємства за межі країни базування, у стимулюванні або ж стримуванні інтернаціоналізації підприємства. Саме тому все більшої актуальної набувають питання прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Переваги та перспективи інтернаціоналізації економіки України досліджено Д. Полонським [1, с. 172–173], який розглядає елементи конкурентоспроможності країни в умовах інтернаціоналізації та ключові умови їх досягнення, проте рекомендацій щодо фактичної інтернаціоналізації окремих підприємств актором не зроблено. Ю. Орловська, Г. Дугінець та Р. Алієв визначили форми і способи інтернаціоналізації

підприємств, а також проаналізували світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі інтернаціоналізації [2, с. 44–50], проте рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень в умовах інтернаціоналізації підприємств ними не запропоновано.

Особливостям, що притаманні управлінню підприємством в умовах трансформаційного стану економіки держави, присвячено працю Є. Вороб'йова, І. Кадикової та І. Сорокіної [3, с.14], проте їхні дослідження є загальними і не деталізують параметри прийняття рішень в умовах інтернаціоналізації, а розглядаються критерії фізичного здійснення, юридичного дозволення, економічної вигоди і морального допущення діяльності підприємства. Вирішальну роль методів і моделей прийняття управлінських рішень у процесі розроблення стратегії економічного розвитку підприємства доводить О. Коваленко [4, с.98], проте автором не деталізовано напрями розвитку підприємств та методи і моделі прийняття управлінських рішень, що найбільш доцільно застосовувати на кожному з напрямів розвитку.

Прикладні аспекти прийняття управлінських рішень щодо виходу підприємства на зовнішні ринки (про інтернаціоналізацію) розглянуто І. Івашків [5]. Автором описано шість основних етапів міжнародного маркетингу та запропоновано схему розроблення стратегії, яка містить не тільки відпрацювання стратегічних питань, але й організаційних компонентів її реалізації [5]. Проте

І. Івашків не розглядає ситуацію, при якій підприємство уже працює на закордонних ринках і відповідно не описує аспекти прийняття управлінських рішень в умовах поточної інтернаціоналізації підприємства.

Невирішеними на сьогодні залишаються питання формування моделі прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації підприємства, яка б передбачала ситуації як первинної інтернаціоналізації, так і управління (стимулювання або стримування) поточною інтернаціоналізацією підприємства.

**Формулювання мети статті.** Основною метою написання статті є формування узагальнюючої моделі прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства та характеристика кожного з її елементів. Окремим завданням є практична апробація запропонованої моделі на прикладі окремих машинобудівних підприємств, які ведуть діяльність на закордонних ринках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Питання інтернаціоналізації еконо-

міки та формування стратегій інтернаціоналізації набувають все більшої актуальності в умовах розширення ринкових просторів до світового масштабу. На сьогодні для підприємств є недостатнім виготовляти та реалізовувати продукцію на одному ринку однієї країни. Розширення сфери діяльності підприємства за межі вітчизняного ринку безпосередньо визначається його спроможністю до інтернаціоналізації. Підприємства, яким вдається «інтернаціоналізуватися» отримують конкурентні переваги, що в кінцевому підсумку гарантує їм отримання позитивного фінансового результату.

Узагальнюючу модель прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства запропоновано на рис. 1.

Прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства потрібно розпочинати із формування інформаційної бази даних про діяльність підприємства, що і виступатиме підґрунтям для аналізування поточної інтернаціоналізації та її подальших перспектив. Блок «інформація про діяльність під

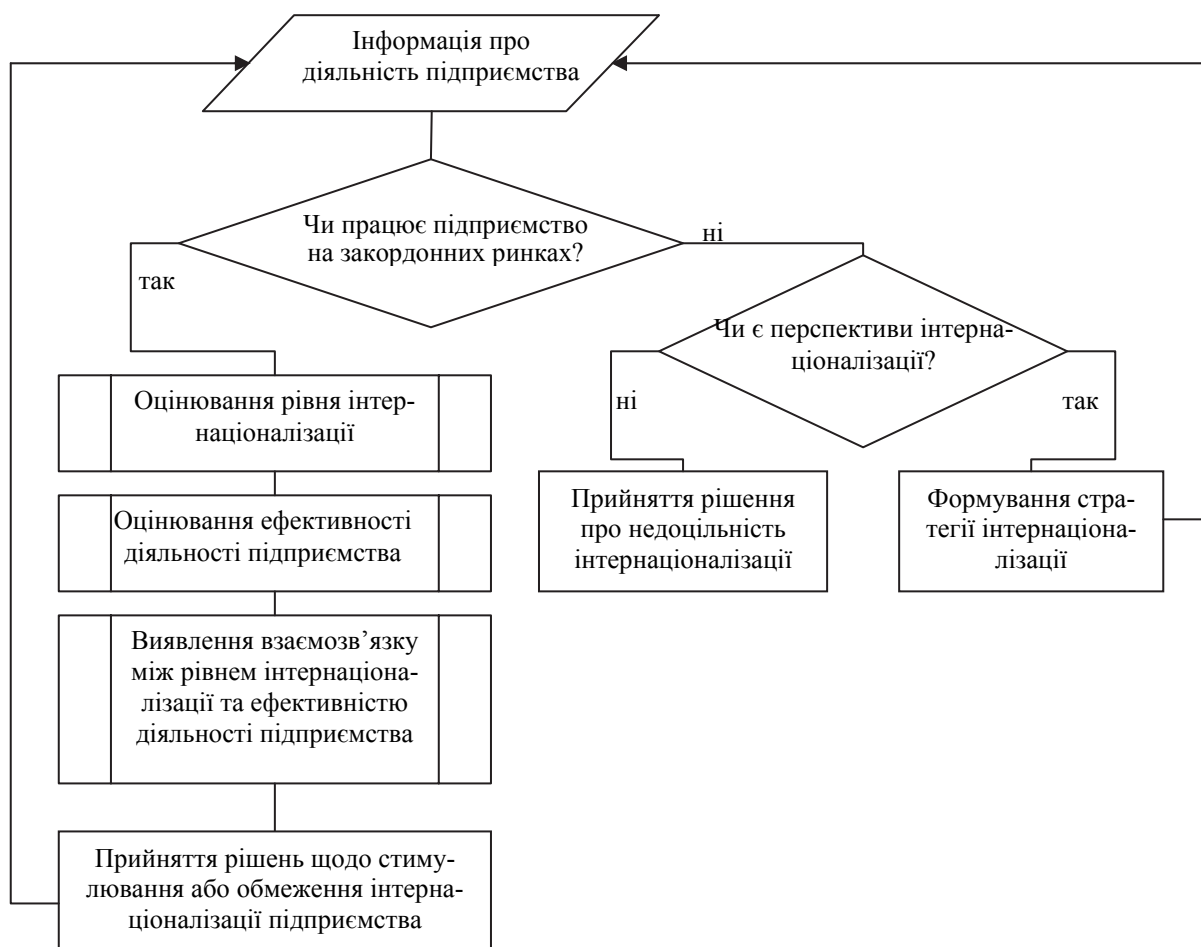


Рис. 1. Узагальнююча модель прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства

приємства» має містити дані про сферу, обсяги, ринки діяльності, ланцюги формування вартості продукції підприємства, його контрагентів, конкурентів, фактичних та майбутніх клієнтів, фінансовий стан, ринкову позицію, зовнішні та внутрішні фактори впливу на діяльність підприємства, можливості та загрози, результати експертного оцінювання перспективних напрямів розвитку діяльності підприємства тощо. Тобто абсолютно необхідною є інформація про маркетингові, виробничі та фінансові показники діяльності підприємства за минулі періоди, а також прогнози значення на наступні періоди. Для апробації запропонованої моделі у дослідженні використано дані про діяльність трьох провідних вітчизняних машинобудівних підприємств, які здійснюють діяльність на закордонних ринках: ПАТ «МОТОР СІЧ», ПАТ «Запоріжтрансформатор» (ПАТ «ЗТР») та ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М. В. Фрунзе» (ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе»).

Коли інформацію про підприємство сформовано можна переходити до другого етапу прийняття рішень про інтернаціоналізацію підприємства, а саме: виявити, чи підприємство вже працює на закордонних ринках чи ні.

Відповідь на це запитання визначатиме подальший порядок дій для особи, що приймає рішення. Якщо підприємство досі не здійснювало діяльність на закордонних ринках, то необхідним є аналізування перспектив інтернаціоналізації. За наявності останніх доцільно сформулювати стратегію інтернаціоналізації для підприємства.

Під стратегією інтернаціоналізації розуміємо сукупність дій та заходів щодо діяльності підприємства на закордонних ринках. У межах реалізації стратегій інтернаціоналізації здійснюється вихід підприємств на закордонні ринки, що передбачає вибір між концентрацією і диверсифікацією видів діяльності ланцюга вартості, а також способами їхньої координації в різних країнах світу, з метою досягнення локальних, регіональних чи глобальних переваг. Якщо ж під час аналізування перспектив інтернаціоналізації виявлено, що таких немає, то керівництву необхідно прийняти

рішення про недоцільність інтернаціоналізації підприємства. Така ситуація може бути зумовлена специфікою діяльності підприємства, його неспроможністю розширення своєї діяльності на закордонні ринки, негативним впливом інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємства тощо.

Якщо на другому етапі моделі прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства було виявлено, що підприємство вже здійснює діяльність на закордонних ринках, то надалі необхідним є виконання типового процесу оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємства, оцінювання ефективності діяльності підприємства (в тому числі, за рахунок ведення діяльності на закордонних ринках), виявлення взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ефективністю діяльності підприємства.

Для оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємства використовуються такі показники: 1) базові показники; 2) показники, що визначаються на основі діапазону діяльності; 3) індекси; 4) показники, що визначаються на основі рівня концентрації; 5) показники, що визначаються на основі рівня диверсифікації; 6) показники, що враховують участь окремих видів діяльності у ланцюгу вартості. До показників першої групи – базових показників оцінювання рівня інтернаціоналізації – належать показники, що базуються на даних про реалізацію продукції, активи, кількість працівників, прибутковість (доходність) і податки. Друга група показників оцінювання рівня інтернаціоналізації деталізує діяльність підприємств на закордонних ринках і до показників цієї групи належать кількість країн (регіонів), на ринках яких здійснює діяльність підприємство, кількість закордонних відділень (філій), величина прямих іноземних інвестицій, частка закордонних відділень (філій) у загальній кількості відділень (філій) компаній. Третю групу показників інтернаціоналізації формують індекси: індекс транснаціоналізації, індекс міжнародного розширення діяльності, індекс масштабу діяльності, індекс інтернаціоналізації підприємства DOI. Четверта група – показники, що визначаються на основі рівня концентрації видів діяльності – характеризує струк-

туру присутності компанії на закордонних ринках. Для вимірювання рівня концентрації / диверсифікації видів діяльності ланцюга вартості використовуються такі показники: дольові, Герфіндаля, географічної ентропії і Пангаркара. До п'ятої групи належать показники, що визначаються на основі диверсифікації країн, у яких здійснюється діяльність підприємства. Базовим підходом до розрахунку цих показників є визначення, в яких країнах (регіонах) здійснюється зовнішньоекономічна діяльність, присвоєння їм певних значень відповідно до класифікації країн (регіонів), а потім визначення частки відповідних показників цих ринків у виручці від реалізації продукції та активах підприємства. До останньої групи належать показники, що базуються на врахуванні участі окремих видів діяльності у ланцюгу вартості. З їхньою допомогою можна визначити, в якій конфігурації (концентровано або диверсифіковано в географічному вимірі) здійснюється і яким чином доповнюється основна діяльність ланцюга вартості.

Для визначення рівня інтернаціоналізації необхідно використовувати комплексні показники, що базуються на рівні концентрації, диверсифікації та інших характеристиках видів діяльності у ланцюгу вартості. Це дозволить уточнити рівень інтернаціоналізації видів діяльності в ланцюгу вартості (наприклад, наукові дослідження і розробки, постачання, виробництво, маркетинг, реалізація) і визначити рівень концентрації (диверсифікації) діяльності на закордонних ринках, а також визначити рівень диверсифікованості закордонних ринків.

Оцінювання рівня інтернаціоналізації здійснено на основі даних фінансової звітності та корпоративних річних звітів аналізованих підприємств з використанням одного з найпоширеніших індексів інтернаціоналізації – TNI (transnationality index, %), який є комплексним показником та використовується ООН [6]. Методика розрахунку TNI наведена у формулі (1):

$$TNI = \frac{FSTS + FATA + FETE + FITI}{4}, \quad (1)$$

де FSTS (foreign sales as a percentage of total sales) – частка чистого доходу від реалізації

продукції, отриманого на закордонних ринках, у загальній величині чистого доходу від реалізації продукції, %; FATA (foreign assets as a percentage of total assets) – частка активів на закордонних ринках у загальних активах, %; FETE (foreign employment as a percentage of total employment) – частка працівників, зайнятих на закордонних ринках, у загальній списковій чисельності працівників, %; FITI (foreign income as a percentage of total income) – частка чистого прибутку, отриманого від реалізації продукції на закордонних ринках, у загальній величині чистого прибутку, %.

У табл. 1 наведено результати розрахунку рівня інтернаціоналізації аналізованих підприємств за 2009–2013 рр.

Таблиця 1

Показники оцінювання рівня інтернаціоналізації ПАТ «МОТОР СІЧ», ПАТ «ЗТР» та ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе» у 2009–2013 рр.

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
<b>ПАТ «МОТОР СІЧ»</b>					
FSTS, %	88,70	92,60	93,20	93,10	93,80
FATA, %	11,60	12,10	13,50	17,90	18,20
FETE, %	1,90	1,90	2,10	2,10	4,00
FITI, %	92,20	94,10	95,20	95,70	91,40
TNI, %	48,60	50,18	51,00	52,20	51,85
<b>ПАТ «ЗТР»</b>					
FSTS, %	92,00	91,00	90,00	87,00	87,00
FATA, %	1,07	1,15	1,31	1,52	1,56
FETE, %	1,80	1,90	2,00	1,90	2,70
FITI, %	95,70	91,00	87,00	92,00	89,00
TNI, %	47,64	46,26	45,08	45,61	45,07
<b>ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе»</b>					
FSTS, %	90,70	91,30	91,99	93,80	93,10
FATA, %	20,40	22,90	23,40	27,60	28,60
FETE, %	16,10	16,80	18,20	20,90	21,60
FITI, %	92,80	93,60	93,40	95,30	42,34
TNI, %	55,00	56,15	56,75	59,40	46,41

Джерело: розраховано за: [7] та даними офіційних сайтів аналізованих підприємств

За даними табл. 1 можна зробити висновки щодо високого рівня інтернаціоналізації усіх аналізованих підприємств, основними чинниками чого є реалізація більше 88% усієї виготовленої продукції (показник FSTS) та отримання основної частки чистого прибутку (показник FITI) саме на закордонних ринках. Зазначимо, що аналізовані підприємства застосовують, в основному, експортні стратегії входу на закордонні ринки, адже частка активів (показник FATA) та, відповідно, працівників, зайнятих

на закордонних ринках (показник FETE), є незначною.

Оцінювання ефективності діяльності підприємства, в тому числі, за рахунок ведення діяльності на закордонних ринках, передбачає розрахунок показників за трьома видами результатів діяльності підприємства, а саме: фінансовими, маркетинговими, операційними. Оцінювання ефективності інтернаціоналізації підприємства ґрунтується насамперед на даних фінансової звітності та ринкових показниках. З метою отримання об'єктивної та правдивої оцінки процесів інтернаціоналізації доцільно у комплексі використовувати фінансові показники, а за умови необхідності та наявності відповідних вторинних даних – доповнювати їх новими (розширеними і більш точними) показниками ефективності, що дозволить підвищити ефективність управлінських рішень, що прийматимуться на основі отриманих результатів оцінювання ефективності інтернаціоналізації підприємства. Зокрема, під час оцінювання ефективності діяльності підприємства використовують такі показники: прибуток, рентабельність активів, рентабельність реалізації, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність активів за кордоном, показник Q-Tobina, додана вартість. У цей же час для більш детального оцінювання ефективності діяльності підприємства на закордонних ринках використовують показники: маркетингові показники реалізації, клієнтські маркетингові показники, маркетингові показники, що базуються на активах, показники операційних витрат та інші.

Результати оцінювання ефективності діяльності аналізованих підприємств подано в табл. 2.

За даними табл. 2 можна стверджувати про спільну загальну тенденцію зниження ефективності діяльності досліджуваних підприємств. А отже, необхідним є прийняття управлінських рішень щодо оптимізації діяльності досліджуваних підприємств, насамперед, на основі оцінювання впливу інтернаціоналізації на результати їхньої діяльності. Необхідність врахування впливу інтернаціоналізації на ефективність діяльності досліджуваних підприємств набуває особливої актуальності зважаючи як на ви-

сокий рівень інтернаціоналізації аналізованих підприємств, так і на те, що підприємства у 2009–2013 рр. отримували близько 90% чистого доходу, і, відповідно, формували більше 90% чистого прибутку за рахунок діяльності на закордонних ринках.

Таблиця 2

Показники оцінювання ефективності діяльності ПАТ «МОТОР СІЧ», ПАТ «ЗТР» та ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе» у 2009–2013 рр.

Показники	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
<b>ПАТ «МОТОР СІЧ»</b>					
Рентабельність активів, %	19,13	24,08	18,75	18,54	10,69
Рентабельність реалізації, %	19,82	24,44	23,21	23,23	15,37
Рентабельність власного капіталу, %	34,09	39,33	30,18	28,65	15,65
Рентабельність активів за кордоном, %	303,51	202,43	145,38	115,40	59,20
<b>ПАТ «ЗТР»</b>					
Рентабельність активів, %	25,31	9,18	24,68	24,51	8,75
Рентабельність реалізації, %	25,54	15,46	23,10	23,99	12,11
Рентабельність власного капіталу, %	79,42	32,35	116,03	91,92	48,23
Рентабельність активів за кордоном, %	4512,74	828,70	2003,93	1729,31	568,71
<b>ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе»</b>					
Рентабельність активів, %	9,48	2,18	0,01	6,33	-3,86
Рентабельність реалізації, %	10,55	4,34	0,01	7,26	-7,05
Рентабельність власного капіталу, %	37,96	8,10	0,03	21,04	-15,04
Рентабельність активів за кордоном, %	92,21	9,98	0,04	24,68	-13,73

Джерело: розраховано за: [7] та даними офіційних сайтів аналізованих підприємств

Отримавши дані про рівень інтернаціоналізації та ефективність діяльності підприємством можна дослідити їх на наявність взаємозв'язку, адже виявлення тенденцій зміни одного показника порівняно зі зміною іншого є основою щодо прийняття управлінських рішень щодо подальшого ведення бізнесу на закордонних ринках. У економічній літературі виділяють сім типів функціональних взаємозв'язків між ними: 1) лінійний позитивний, 2) лінійний негативний, 3) відсутність лінійної залежності, 4) нелінійна крива U, 5) нелінійна обернена крива U; 6) нелінійна горизонтальна S-крива, 7) нелінійна обернена горизонтальна S-крива. Можемо стверджувати, що взаємозв'язок між рівнем інтернаціоналізації та ефективністю діяльності підприємства є динамічним, приймає різну форму і безпосередньо визначається стратегією інтернаціоналізації підприємства.

На рис. 2 представлено результати мо-



делювання взаємозв'язків між чистим прибутком (ЧП) та рівнем інтернаціоналізації за

індексом ТНІ для трьох аналізованих підприємств.

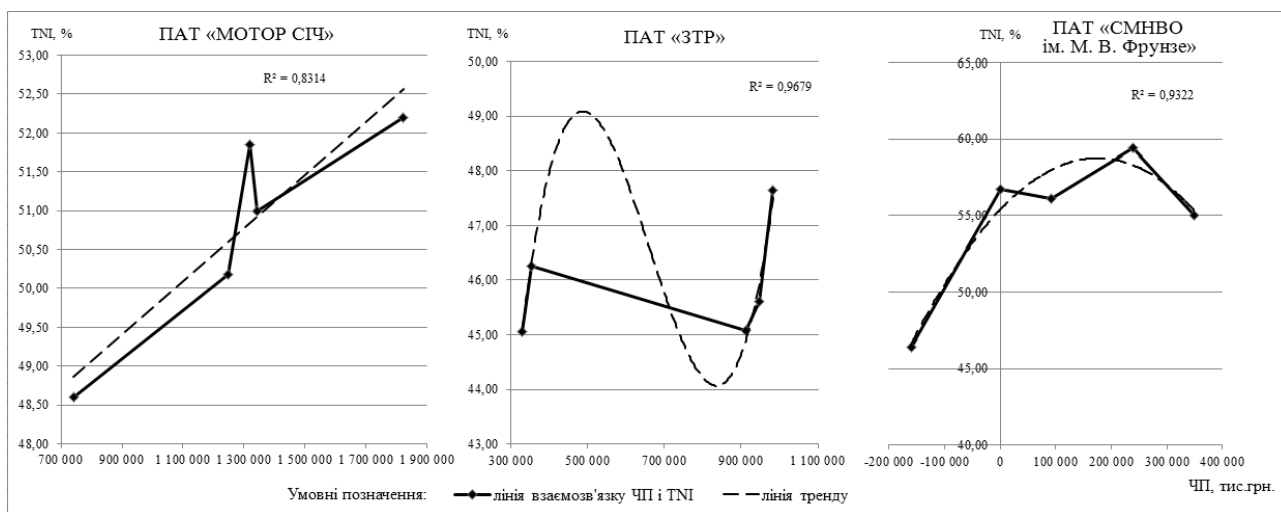


Рис. 2. Взаємозв'язок між чистим прибутком та рівнем інтернаціоналізації за індексом ТНІ ПАТ «МОТОР СІЧ», ПАТ «ЗТР» та ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе» у 2009–2013 рр.

На основі результатів, поданих на рис. 2 можливо визначити взаємозв'язок рівня інтернаціоналізації (І) та фінансових результатів діяльності (Р) для аналізованих підприємств.

Володіючи інформацією про фактичний тип взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ефективністю діяльності підприємства, а також даними про поточний рівень інтернаціоналізації підприємства, можна перейти до заключного етапу прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації підприємства, тобто до прийняття рішень щодо стимулювання або стримування інтернаціоналізації підприємства. Детальну увагу потрібно приділяти формуванню стратегії інтернаціоналізації підприємства, яка б передбачала комплекс дій на закордонних ринках, забезпечуючи очікуваний рівень фінансових результатів за умови заданого (самостійно і на власний ризик сформованого) рівня інтернаціоналізації.

Так, у діяльності ПАТ «МОТОР СІЧ» за 2009–2013 рр. спостерігається позитивний лінійний функціональний взаємозв'язок між І та Р, і, відповідно, можна висунути твердження, що вигоди від інтернаціоналізації є більшими, ніж витрати на її здійснення. Це твердження доведено у дослідженні, виконаному А. Бауш та М. Кріст (А. Bausch і М. Krist) [8, с. 335–336]. Отже, ПАТ «МОТОР СІЧ» реалізовує відповідні

конкурентні переваги (здебільшого технологічну перевагу) на закордонних ринках, що і зумовило позитивні результати інтернаціоналізації. Однак, зважаючи на зниження ефективності діяльності ПАТ «МОТОР СІЧ», зокрема, у 2013 р., та наявність позитивного лінійного функціонального взаємозв'язку між І та Р, необхідним є прийняття управлінських рішень щодо подальшого підвищення рівня інтернаціоналізації ПАТ «МОТОР СІЧ».

Це зумовить підвищення ефективності діяльності підприємства у майбутніх періодах. Такий розвиток інтернаціоналізації ПАТ «МОТОР СІЧ» можливий, насамперед, через збільшення прямих іноземних інвестицій.

Взаємозв'язок між І та Р у діяльності ПАТ «ЗТР» за 2009–2013 рр. описується за допомогою функції нелінійної оберненої горизонтальної S-кривої. Так, на першій фазі стратегії інтернаціоналізації («близькі» ринки, стратегія входу із низьким рівнем інтернаціоналізації) та / або конкурентна перевага забезпечують отримання позитивних фінансових результатів. Зокрема, за цієї стратегії ПАТ «ЗТР» відкрило перші представництва у країнах СНД – Російській Федерації та Республіці Казахстан, характеристики ринків яких є схожими до українського. У другій фазі підвищується рівень складності організаційної структури підприєм-

ства у зв'язку з розширенням діяльності в географічному вимірі, що зумовлює вищі витрати на координацію і контроль. У третій фазі підприємство вчиться діяти в складному середовищі, удосконалюючи організаційну структуру і стратегію з метою отримання позитивних фінансових результатів [Thomas 2006, с.502]. У 2013 р. значно скоротились обсяги діяльності ПАТ «ЗТР» на ринку Російської Федерації, натомість суттєво зросли обсяги діяльності на нових ринках – Дальнього зарубіжжя. Зокрема, у 2013 р. ПАТ «ЗТР» відкрило представництво в Республіці Індія, що спричинило збільшення витрат на координацію і контроль. Таким чином, на поточний момент часу підприємство знаходиться у другій фазі оберненої горизонтальної S-кривої і задля підвищення ефективності діяльності у майбутніх періодах необхідним є прийняття управлінських рішень щодо тимчасового утримання рівня інтернаціоналізації з одночасним удосконаленням організаційної структури та адаптації діяльності до умов нових закордонних ринків.

Взаємозв'язок між І та Р у діяльності ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе» за 2009–2013 рр. описується функцією нелінійної оберненої кривої U пов'язаної зі стратегічним вибором. Компанії, які дотримуються принципів Уппсальської теорії інтернаціоналізації (поступової інтернаціоналізації), починають свою діяльність на «близьких» закордонних ринках (в географічному, культурному, ментальному, економічному і юридичному сенсі). Як наслідок, вдається звести до мінімуму ризику ведення діяльності на закордонних ринках на початковому етапі інтернаціоналізації відповідно до стратегії входу з низьким рівнем інтернаціоналізації (торгівля, що базується на експорті). Позитивні фінансові результати на ранніх стадіях інтернаціоналізації формують конкурентну перевагу підприємства. Якщо підприємство має значну конкурентну перевагу (цінову або інноваційну, і меншою мірою – маркетингову), то воно може використати її під час формування ринкової позиції на закордонних ринках (зокрема, «близьких»), і тим самим домогтися збільшення виручки від реалізації продукції за відносно низької собівартості продукції.

Підвищення рівня інтернаціоналізації (розширення діяльності у нових країнах, інвестиційні стратегії входу) призводить до зростання витрат на координацію та контроль, які пов'язані із розширенням діяльності, що знижує ефективність діяльності підприємств [9, с.502; 10, с. 1018–1030]. Основною проблемою для керівників ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе» є визначення оптимального рівня інтернаціоналізації – точки, з якої починають зменшуватися отримувані фінансові результати від інтернаціоналізації. Зважаючи на те, що ситуація 2013 р. на графіку взаємозв'язку між І та Р знаходиться на самому початку нелінійної оберненої кривої U, то саме прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня інтернаціоналізації забезпечить покращання фінансових результатів діяльності підприємства. Це підтверджується суттєвим скороченням обсягів діяльності на ринку Російської Федерації у 2013 р., заміщення яких ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе» необхідно здійснювати на ринках Дальнього зарубіжжя, обсяги діяльності на яких підприємство поступово збільшує у період 2009–2013 рр.

Узагальнююча модель прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства є безперервною у часі, про що свідчить наявність зворотного зв'язку після етапу «прийняття рішень щодо стимулювання або стримування інтернаціоналізації підприємства» та після етапу «формування стратегії інтернаціоналізації», що передбачає оновлення та доповнення інформаційної бази даних про діяльність підприємства, адже кожне наступне управлінське рішення щодо інтернаціоналізації має враховувати результати попередніх рішень, використовувати позитивні та мінімізувати негативні наслідки прийняття кожного окремого рішення під час подальшого управління підприємством.

**Висновки.** Інтернаціоналізація підприємств, і, як наслідок, інтеграція національних економік у глобальну світову економічну систему є потужним додатковим джерелом економічного зростання. Перед тим, як прийняти управлінське рішення, кожен керівник чи/(та) власник підприємства хоче дізнатися, яким буде результат його рішень, чого очікувати і чи доцільним буде прийняття саме такого рішення. Задля

забезпечення очікуваного рівня ефективності діяльності підприємства за певного рівня інтернаціоналізації (в тому числі, і нульового) обґрунтовано необхідність прийняття управлінських рішень щодо інтернаціоналізації підприємства за єдиною загальною моделлю, що дає змогу уніфікації цього процесу та врахування попереднього управлінського досвіду.

Зокрема, було розкрито теоретичні засади та практичні основи виконання типового процесу оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємства, оцінювання ефективності діяльності підприємства (в тому числі, за рахунок ведення діяльності на закордонних ринках), виявлення взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ефективністю діяльності підприємства, які є підґрунтям прийняття рішень щодо інтернаціоналізації підприємства, а також обґрунтовано необхідність оцінювання перспектив інтернаціоналізації, якщо підприємство ще не здійснює діяльність на закордонних ринках, з метою прийняття рішень щодо недоцільності інтернаціоналізації (якщо перспектив не виявлено) або ж щодо формування стратегії інтернаціоналізації підприємства (якщо перспективи виявлено). На основі результатів моделювання прийняття рішень щодо інтернаціоналізації на прикладі групи українських машинобудівних підприємств доведено доцільність: 1) подальшого підвищення рівня інтернаціоналізації ПАТ «МОТОР СІЧ», насамперед, за рахунок збільшення прямих інвестицій на закордонних ринках, 2) тимчасового утримання рівня інтернаціоналізації ПАТ «ЗТР» з одночасним удосконаленням організаційної структури та адаптації діяльності до умов нових закордонних ринків, 3) підвищення рівня інтернаціоналізації ПАТ «СМНВО ім. М. В. Фрунзе» шляхом розширення діяльності на ринках Дальнього зарубіжжя.

У подальших дослідженнях доцільно зосередити увагу на розробленні теоретичних та прикладних рекомендацій щодо способів та напрямів стимулювання або стримування інтернаціоналізації підприємства залежно від фактичних значень отриманих

показників під час прийняття рішення щодо інтернаціоналізації, які б враховували фактичний рівень інтернаціоналізації підприємства, ефективність його діяльності, взаємозв'язок між цими параметрами. Для практичної роботи підприємства доцільним було б формування матриці розвитку інтернаціоналізації підприємства.

### Література

1. Полонський Д. А. Теоретичні засади дослідження конкурентних систем за умов інтернаціоналізації / Д. А. Полонський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 170–175.
2. Орловська Ю. В. Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегій інтернаціоналізації / Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, Р. А. Алієв // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 42–52.
3. Воробйов Є. М. Теоретичні аспекти дослідження принципу багатоваріантності прийняття управлінських рішень за умов трансформаційного стану економіки / Є. М. Воробйов, І. М. Кадикова, І. А. Сорокіна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2008. – № 2. – С. 13–22.
4. Коваленко О. С. Щодо ролі методів і моделей прийняття управлінських рішень у процесі розробки стратегії економічного розвитку сучасних підприємств / О. С. Коваленко // Наукові праці МАУП. Сер. : Економічні науки. Психологічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 97–100.
5. Івашків І. Аналіз основних етапів з прийняття рішень по виходу організації на зовнішні ринки / І. Івашків // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4. – С. 222–228.
6. United nations conference on trade and development. World investment report 2014. Investing in the SDGs: an action plan. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf).
7. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>
8. Bausch A. The effect of context-related moderators on the internationalization-performance relationship: evidence from meta-analysis / A. Bausch, M. Kirst // Management international review. – 2007. – Vol. 47, Iss. 3. – P. 319–347.
9. Thomas D. E. International diversification and firm performance in Mexican firms: a curvilinear relationship? / D. E. Thomas // Journal of Business Research. – 2006. – Vol. 59, Iss. 4. – P. 501–507.
10. Qian G. The performance implications of intra- and inter- regional geographic diversification / G. Qian, T. Khoury, M. Peng, Z. Qian // Strategic management journal. – 2010. – Vol. 31, Iss. 9. – P. 1018–1030.

ОБОБЩАЮЩАЯ МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ*И. В. Алексеев, д. э. н. профессор, НУ «Львовская политехника»,**П. Г. Ильчук, к. э. н., доцент, НУ «Львовская политехника»*

В статье обоснована необходимость принятия управленческих решений по интернационализации предприятия по единой общей модели, которая позволяет унификацию этого процесса с учетом предыдущего управленческого опыта. Разработано обобщающую модель принятия решений по интернационализации предприятия, которая обеспечивает формирование четких и универсальных методических рекомендаций по интернационализации для всех видов предприятий. Детализировано каждый из этапов разработанной модели, а также доказано, что модель является непрерывной во времени, о чем свидетельствуют обратные связи на отдельных ее этапах.

**Ключевые слова:** интернационализация, модель, принятие решений, уровень интернационализации, эффективность деятельности, взаимосвязь.

GENERALIZED MODEL OF DECISION-MAKING FOR INTERNATIONALIZATION OF  
ENTERPRISES*I. V. Alekseev, D. E., Prof., «Lviv Polytechnic National University»,**P. H. Ilchuk, Ph.D (Econ.), Ass. Prof., «Lviv Polytechnic National University»*

The necessity of making management decisions regarding the internationalization of enterprises using the same common model is proved, allowing this process of unification to incorporate previous managerial experience. Generalized model of decision-making for internationalization of enterprises is developed, which allows formation of precise and universal methodological recommendations for internationalization of all types of enterprises, each stage of the developed model is detailed, and it is proved that the model is continuous in time, as evidenced by feedback on individual stages.

**Keywords:** internationalization, model, decision-making, internationalization degree, activity effectiveness, relationship.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 2.02.2015 р.*

## ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

*С. О. Фаїзова, асистент, Національна металургійна академія України  
sveta\_mail@ua.fm*

У статті обґрунтована доцільність функціонування комітету із стратегічних питань на підприємстві. Визначені його мета, функції, основні завдання, об'єкти та суб'єкти управління. Розроблено методичний підхід до визначення премій робітникам функціональних підрозділів підприємства з урахуванням ваги завдань та особистого внеску співробітників.

**Ключові слова:** стратегія, комітет із стратегічних питань на підприємстві, метод аналізу ієрархій, мотивація, премія, стратегічна карта.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання при реалізації стратегічних задач підприємства особливої актуальності набувають питання не тільки розробки збалансованої системи показників, що дозволяють оцінити рівень досягнення його стратегічних цілей, але й формування ефективної системи контролю та мотивації працівників. Саме тому важливим є удосконалення організаційної структури шляхом формування комітету зі стратегічних питань, до складу якого мають увійти менеджери вищої та середньої ланки, що є представниками основних функціональних підрозділів підприємства, які займаються виробництвом та реалізацією продукції: виробничого, маркетингового, фінансового відділів тощо. Метою комітету є забезпечення стратегічної відповідальності, що являє собою довгострокові зобов'язання, які стоять перед працівниками підприємства, щодо сприяння розвитку бізнесу шляхом реалізації відповідних заходів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей у визначений термін з мінімальними витратами ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження базуються на теоретичних положеннях розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання, що викладені в працях О. Г. Вагонової, В. В. Волошенюка, М. О. Кизима, А. А. Пилипенко. [1,2]. Одним із основних факторів, що визначають ефективний стратегічний розвиток підприємств, на думку В. М. Гриньової та О. Є. Попова [3], є дієва система корпоративного управління, яка являє собою організаційну модель захисту інтересів компанії.

Теоретичні основи розвитку гірничо-збагачувальних підприємств досліджені в роботі Л. М. Варави [4], яка пріоритетними напрямками розвитку вважає обґрунтування та реалізацію заходів, спрямованих на забезпечення та підвищення конкурентоспроможності товарної продукції, зниження витрат, а основними стратегічними проблемами – недостатній рівень технічного потенціалу та якості товарної продукції, високий ступінь зносу устаткування. В. В. Рябенко [5] з метою забезпечення стратегічного розвитку підприємств, визначає доцільним організацію дієвого механізму управління саме стратегічним потенціалом, що, на думку автора, дозволить організувати роботу всіх підрозділів в умовах кризової ситуації для зменшення її негативних наслідків. Однак, основним стратегічним ресурсом підприємства є його кадри, а тому, з метою організаційного забезпечення стратегічного розвитку, важливим є формування дієвої системи мотивації, що забезпечить стратегічну відповідальність персоналу.

**Формулювання мети статті.** Метою дослідження є обґрунтування доцільності організації комітету із стратегічних питань, що має забезпечити високий рівень стратегічної відповідальності працівників підприємства, а також удосконалення системи мотивації персоналу. Для досягнення мети, згідно з теоретико-методичними положеннями, які наведені в працях [6,7,8], доцільно обрати методи експертної оцінки та аналізу ієрархій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними функціями комітету зі стратегічних питань є:

- 1) обґрунтування стратегічних цілей та завдань підприємства;
- 2) визначення показників, що характеризують ступінь досягнення стратегічних цілей та вирішення завдань, а також критеріїв відбору зазначених показників;
- 3) оцінка збалансованості системи показників;
- 4) формування стратегічних карт відповідних функціональних підрозділів та їх співробітників;
- 5) здійснення стратегічного контролю за послідовною реалізацією завдань, що визначені у стратегічних картах функціональних підрозділів;
- 6) розробка та подальше удосконалення системи мотивації, спрямованої на зацікавлення робітників підприємства досягати запланованого рівня показників стратегічних карт.

Етапи роботи комітету зі стратегічних завдань у умовах стабільного розвитку підприємства:

1. Формування групи експертів, що має увійти до складу комітету зі стратегічних питань.

2. Визначення стратегічної цілі підприємства, яка є підґрунтям для формування стратегічних карт.
3. Обґрунтування основних критеріїв відбору показників, що визначають ступінь досягнення стратегічної цілі.
4. Визначення показників, що характеризують ступінь досягнення стратегічної цілі.
5. Складання анкети е-екорингового аналізу збалансованості ключових показників, проведення анкетування та визначення погодженості думок експертів щодо обраних показників.
6. Визначення індексу збалансованості сформованої системи показників.
7. Формування стратегічних карт функціональних підрозділів підприємства.
8. Здійснення заключного стратегічного контролю, що дозволяє визначити ступінь досягнення сформованої стратегічної цілі підприємства.

Таким чином, об'єктом управління комітету є діяльність підприємства в цілому, а суб'єктом – персонал підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Кадрове забезпечення стратегічного управління підприємства

З метою досягнення визначених в стратегічних картах цілей доцільно удосконалити систему мотивації працівників відділів підприємства. Важливо об'єктивно визначити ступінь участі кожного із них у досягненні стратегічних цілей відділу. Застосуємо метод аналізу ієрархій, що ґрунтується на ієрархічному представленні основних

елементів задачі. Сформуємо математичну модель системи мотивації працівників відділу підприємства. Згідно із стратегічною картою протягом певного періоду (місяць, квартал, рік)  $n$  працівники відділу мають вирішити  $k$  завдань (цілей), які не є рівнозначними. Крім того, кожен із працівників приймає різну участь у розв'язанні зазначе-

них завдань, що має вплинути на рівень остаточної винагороди (премії). Керівник від-

ділу має оцінити вклад кожного із підлеглих за шкалою переваг (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Шкала переваг

Бал	Значення	Пояснення
1	Рівнозначний вклад (завдання)	Працівники вносять однаковий вклад у вирішення завдань
3	Незначна перевага	Вклад одного працівника більше за іншого, проте різниця не суттєва
5	Суттєва перевага	Вклад одного працівника суттєво перевищує вклад іншого
7	Абсолютна перевага	Вклад одного працівника перевищує вклад іншого більш ніж переконливо
2,4,6	Проміжні значення	Компромісні значення, що застосовуються у разі незначних відхилень

Перш ніж оцінити вклад працівників у розв’язання поставлених завдань, необхідно визначити вагу кожного із них. Для цього сформуємо матрицю парного порівняння поставлених стратегічних завдань:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1j} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2j} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{i1} & a_{i2} & \dots & a_{ij} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де  $a_{ij}$  – ступінь переваги завдання, визначений за шкалою, що представлена в табл. 1. Якщо два завдання мають однакову вагу, то  $a_{ij} = 1$ . Таким чином,  $a_{11} = a_{22} = a_{33} = 1$ .

Наступним етапом оцінки ваги завдань відділу є формування матриці  $B$ , кожен елемент якої розраховується за формулою:

$$b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^k a_{ij}}. \quad (2)$$

За даними матриці  $B$  формується вектор  $C$  вагових коефіцієнтів завдань відділу  $c_j$ :

$$C = \begin{pmatrix} c_1 \\ c_2 \\ \dots \\ c_j \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Кожен із вагових коефіцієнтів розраховується за формулою:

$$c_j = \frac{\sum_{j=1}^k b_{ij}}{k}. \quad (4)$$

Аналогічно визначається вклад працівників відділу у розв’язання стратегічних завдань ( $d_{kn}$ ). Після чого, з метою перевірки правильності формування матриці та подальших розрахунків, необхідно визначити відношення погодженості [9]:

$$ВП = \frac{I_{II}}{I_B}, \quad (5)$$

де  $I_{II}$  – індекс погодженості;  
 $I_B$  – випадковий індекс.

Випадковий індекс залежить від кількості завдань, до необхідно вирішити, та працівників відділу, вклад яких оцінюється менеджером. Індекс погодженості розраховується за формулою [9]:

$$I_{II} = \frac{III - k}{k - 1}, \quad (6)$$

де  $III$  – показник погодженості, що визначається за виразом [9]:

$$III = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n a_{ij} \times c_j. \quad (7)$$

Якщо відношення погодженості менше ніж 0,1, то матриці сформовані вірно та подальші розрахунки не помилкові.

Заключним етапом є формування підсумкової таблиці, що уможливорює визначення найбільш вагомого завдання та найкращого працівника відділу, який отримує премію згідно з індивідуальним вкладом (табл. 2).

Підсумкова рейтингова таблиця

Завдання	Вага	Оцінка вкладу робітників				Зважена оцінка			
		1	2	...	<i>n</i>	1	2	...	<i>n</i>
1	<i>c</i> <sub>1</sub>	<i>d</i> <sub>11</sub>	<i>d</i> <sub>12</sub>	...	<i>d</i> <sub>1<i>n</i></sub>	<i>v</i> <sub>11</sub>	<i>v</i> <sub>12</sub>	...	<i>v</i> <sub>1<i>n</i></sub>
2	<i>c</i> <sub>2</sub>	<i>d</i> <sub>21</sub>	<i>d</i> <sub>22</sub>	...	<i>d</i> <sub>2<i>n</i></sub>	<i>v</i> <sub>21</sub>	<i>v</i> <sub>22</sub>	...	<i>v</i> <sub>2<i>n</i></sub>
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
<i>k</i>	<i>c</i> <sub><i>k</i></sub>	<i>d</i> <sub><i>k</i>1</sub>	<i>d</i> <sub><i>k</i>2</sub>	...	<i>d</i> <sub><i>k</i><i>n</i></sub>	<i>v</i> <sub><i>k</i>1</sub>	<i>v</i> <sub><i>k</i>2</sub>	...	<i>v</i> <sub><i>k</i><i>n</i></sub>
<b>Премія, %</b>	-	-	-	-	-	<b><i>p</i><sub>1</sub></b>	<b><i>p</i><sub>2</sub></b>	...	<b><i>p</i><sub><i>n</i></sub></b>

Зважена оцінка працівника відділу підприємства розраховується за формулою:

$$v_{ij} = c_j \times d_{ij} \tag{8}$$

Премія, що отримує працівник, залежить від рівня вкладу у розв’язання кожного із стратегічних завдань відділу та визначається за виразом:

$$p_n = \sum_{j=1}^k v_{ij} \times 100 \tag{9}$$

Виконаємо розрахунок премії, що отримують працівники відділу маркетингу ПАТ «Інтерпайп НТЗ». Ієрархічна структура задачі наведена на рис. 2.



Рис. 2. Ієрархічна структура мотиваційної моделі відділу маркетингу

Слід відзначити, що для працівників відділу маркетингу перше завдання у порівнянні з другим та третім має компромісну перевагу (між рівнозначною та незначною), з четвертим – незначну перевагу, з п’ятим – суттєву. Друге завдання з третім має компромісну перевагу (між рівнозначною та незначною), з четвертим – компромісну (між незначною перевагою та суттєвою), з п’ятим – суттєву. Третє завдання порівняно з четвертим має незначну перевагу, а з п’ятим – компромісну (між незначною перевагою та суттєвою). Четверте завдання порівняно з п’ятим – компромісну (між незначною перевагою та суттєвою). Виходячи з цього матриця *A* має вид:

$$A = \begin{vmatrix} 1 & 2 & 2 & 3 & 5 \\ 0,5 & 1 & 2 & 4 & 5 \\ 0,5 & 0,5 & 1 & 3 & 4 \\ 0,33 & 0,33 & 0,33 & 1 & 4 \\ 0,2 & 0,2 & 0,2 & 0,25 & 1 \end{vmatrix}$$

Використовуючи формулу 2, отримані елементи матриці *B*:

$$B = \begin{vmatrix} 0,39 & 0,50 & 0,36 & 0,27 & 0,26 \\ 0,20 & 0,25 & 0,36 & 0,36 & 0,26 \\ 0,20 & 0,12 & 0,18 & 0,27 & 0,21 \\ 0,13 & 0,08 & 0,06 & 0,09 & 0,21 \\ 0,08 & 0,05 & 0,04 & 0,02 & 0,05 \end{vmatrix}$$

За формулою 4 визначена вага кожного із завдань відділу маркетингу: зростання обсягу продажу – 35,6%, максимальне



задоволення попиту споживачів – 28,5%, максимальне завантаження виробничих потужностей – 19,6%, удосконалення каналів просування – 11,5%, адекватність системи стимулювання компетентності та створеним цінностям – 4,8%. Розрахункове відношення погодженості складає 0,075, що менше ніж визначена норма 0,1, а отже матриці сформовані безпомилково та розрахункові данні достовірні. Наступним етапом є визначення вкладу працівників відділу маркетингу у вирішення кожного із п'яти завдань. Порівнюючи вклад кожного працівника у збільшенні обсягу реалізації, сформовані матриці:

$$A = \begin{vmatrix} 1 & 0,33 & 0,2 & 0,25 & 0,5 & 0,25 & 0,5 \\ 3 & 1 & 0,33 & 0,5 & 2 & 0,33 & 2 \\ 5 & 3 & 1 & 2 & 4 & 2 & 4 \\ 4 & 2 & 0,5 & 1 & 3 & 1 & 3 \\ 2 & 0,5 & 0,25 & 0,33 & 1 & 0,33 & 1 \\ 4 & 3 & 0,5 & 1 & 3 & 1 & 3 \\ 2 & 0,5 & 0,25 & 0,33 & 1 & 0,33 & 1 \end{vmatrix}$$

$$B = \begin{vmatrix} 0,05 & 0,03 & 0,07 & 0,05 & 0,03 & 0,05 & 0,03 \\ 0,14 & 0,10 & 0,11 & 0,09 & 0,14 & 0,06 & 0,14 \\ 0,24 & 0,29 & 0,33 & 0,37 & 0,28 & 0,38 & 0,28 \\ 0,19 & 0,19 & 0,16 & 0,18 & 0,21 & 0,19 & 0,21 \\ 0,10 & 0,05 & 0,08 & 0,06 & 0,07 & 0,06 & 0,07 \\ 0,19 & 0,29 & 0,16 & 0,18 & 0,21 & 0,19 & 0,21 \\ 0,10 & 0,05 & 0,08 & 0,06 & 0,07 & 0,06 & 0,07 \end{vmatrix}$$

Зазначені матриці формують вихідні данні для розрахунку зваженої оцінки вкладу робітників відділу (табл. 3). Аналогічно визначені зважені оцінки співробітників за кожним із вказаних вище завдань.

Оскільки розрахункові відношення погодженостей за кожним із завдань складають відповідно 0,019, 0,022, 0,026, 0,006 та 0,007, і вони менше ніж визначена норма 0,1, то отримані зважені оцінки є достовірними.

Таблиця 3

Підсумкова рейтингова таблиця відділу маркетингу

Завдання		Оцінка вкладу робітників							Зважена оцінка						
№	Вага	1	2	3	4	5	6	7	1	<u>2</u>	3	4	5	6	7
<u>1</u>	0,356	0,044	0,112	0,309	0,191	0,070	0,205	0,070	0,016	0,040	0,110	0,068	0,025	0,073	0,025
2	0,285	0,037	0,335	0,084	0,054	0,219	0,136	0,136	0,010	0,095	0,024	0,015	0,062	0,039	0,039
3	0,196	0,061	0,263	0,186	0,263	0,094	0,094	0,040	0,012	0,051	0,036	0,051	0,018	0,018	0,008
4	0,115	0,132	0,132	0,132	0,240	0,076	0,240	0,048	0,015	0,015	0,015	0,028	0,009	0,028	0,006
5	0,048	0,144	0,250	0,082	0,082	0,050	0,144	0,250	0,007	0,012	0,004	0,004	0,002	0,007	0,012
<b>Премія, %</b>									<b>6,0</b>	<b>21,4</b>	<b>18,9</b>	<b>16,6</b>	<b>11,7</b>	<b>16,5</b>	<b>8,9</b>

За формулою 9 розрахована премія кожного із працівників відділу. Найкращим є другий працівник відділу, він отримає 21,4 % преміального фонду, 18,9 % – отримає третій працівник, 16,6 % – четвертий, 16,5 % – шостий, 11,7 % – п'ятий, 8,9 % – сьомий та найменший відсоток – 6 % – перший. Таким чином, розроблений методичний підхід до розрахунку додаткової складової заробітної платні робітників відділів підприємства дозволяє об'єктивно визначити відсоток премії, враховуючи не тільки вагу стратегічних завдань, але й рівень особистого вкладу кожного працівника.

**Висновки.** 1. Обґрунтована доцільність впровадження комітету зі стратегічних

питань, метою якого є забезпечення стратегічної відповідальності працівників підприємства. Визначені функції комітету, основними з яких є обґрунтування стратегічних цілей та завдань підприємства, оцінка збалансованості системи показників, формування стратегічних карт функціональних підрозділів, мотивація персоналу тощо.

2. Удосконалено методичний підхід до визначення додаткової складової зарплати робітників підприємства, який ґрунтується на результатах аналізу ієрархій та дозволяє об'єктивно визначити відсоток премії, враховуючи не тільки вагу стратегічних завдань, але й рівень особистого вкладу кожного працівника.

**Література**

1. Вагонова О. Г. Економічні стратегії гірничих підприємств як похідна раціональності природо-користування в системі суспільних відносин [Електронний ресурс] / О. Г. Вагонова, В. В. Волошенко // Науковий вісник НГУ. – 2012. – № 2 (128). – С. 127–134. – Режим доступу: [http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe)
2. Кизим М. О. Збалансована система показників: Монографія. / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
3. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. Монографія. / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. – Х. : ХДЕУ, 2003. – 324 с.
4. Варава Л. М. Методологія стратегічного управління гірничодобувними підприємствами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (добувна промисловість) / Л. М. Варава. – Донецьк, 2007 – 35 с.
5. Рябенко В. В. Організація механізму управління формуванням стратегічного потенціалу підприємств харчової промисловості / В. В. Рябенко // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 82–86
6. Ноэль Э. Массовые опросы. Введение в методику демоскопии / Э. Ноэль. - М. : Прогресс, 1978. – 381 с.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М. : «Радио и связь», 1993. – 278 с.
8. Педченко Н. С. Оптимізація структури фінансово потенціалу підприємства методом аналізу ієрархій [Електронний ресурс] / Н. С. Педченко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – Т.19., Вип. 2/5. – С. 198–202. – Режим доступу: <http://visnyk-onu.od.ua>.
9. Тихомирова А. Н. Модификация метода анализа иерархий Т. Саати для расчета весов критериев при оценке инновационных проектов [Електронний ресурс] / А. Н. Тихомирова, Е. В. Сидоренко // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – Режим доступу: <http://science-education.ru>

## ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

*С. А. Фаизова, ассистент, Национальная металлургическая академия Украины*

В статье обоснована необходимость функционирования комитета по стратегическим вопросам на предприятии. Определены его цель, функции, основные задачи, объекты и субъекты управления. Разработан методический подход к определению премии работникам функциональных подразделений предприятия с учетом значимости заданий и личного вклада сотрудников.

**Ключевые слова:** стратегия, комитет по стратегическим вопросам на предприятии, метод анализа иерархий, мотивация, премия, стратегическая карта.

## ORGANIZATIONAL PROVISION OF STRATEGIC MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

*S. A. Faizova, Assistant Lecturer, National Metallurgical Academy of Ukraine*

The need for the operation of the Strategic Issues Committee is grounded. The purpose of the committee, its functions, the main tasks, objects and items management are defined. Methodical approach to the definition of bonuses for employee of functional departments taking into account the importance of the job and the personal contribution of employees is developed.

**Keywords:** strategy, Strategic Issues Committee, analytic hierarchy process, motivation, bonus, strategic map.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Ковальчуком К. Ф. Надійшла до редакції 27.01.2015 р.*

## ДІАГНОСТИКА РІВНЯ ЗРІЛОСТІ ІТ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

*С. П. Лобов, к. е. н., доцент,  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

Проведено оцінку рівня зрілості ІТ процесів на прикладі одного з вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів. Розроблено економіко-математичну залежність собівартості виробництва ІМб стратегічної інформації, яка враховує зазначений рівень зрілості та рівень оплати праці робітників сфери ІТ досліджуваного підприємства. Запропоноване рівняння регресії дозволяє спрогнозувати, наскільки зміниться собівартість виробництва стратегічної інформації, а отже, і визначити економічний ефект від підвищення рівня зрілості ІТ процесів.

**Ключові слова:** рівень зрілості ІТ процесів, стратегічна інформація, бізнес-ціль, інформаційна архітектура.

**Постановка проблеми.** На сьогодні діяльність будь-якого підприємства неможливо уявити без застосування інформаційних технологій. При цьому виникає завдання оцінки економічної ефективності їх використання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** З метою оцінки поточного стану управління інформаційними технологіями (ІТ) на підприємстві та розробки заходів щодо підвищення економічної ефективності їх використання застосовується стандарт CobiT (Control Objectives for Information and related Technology – Задачі управління для інформаційних та суміжних технологій) [1, 2, 3].

Даний стандарт розроблений провідними міжнародними організаціями та гарантує найвищий професійний рівень аудиту ІТ. Унікальність та основна цінність CobiT полягає в тому, що він пропонує модель, що забезпечує взаємозв'язок між бізнес-цільми та процесами ІТ.

З метою оцінки поточного та цільового стану ІТ у стандарті CobiT пропонується наступна шкала оцінки, що визначає рівень зрілості ІТ процесів [1, 3]:

0 – Неіснуючий рівень. Процеси управління взагалі не використовуються.

1 – Початковий / повторюваний епізодично та безсистемно рівень. Процеси використовуються одноразово або в окремих випадках і не організовані належним чином.

2 – Повторюваний, але інтуїтивний рівень. Процеси повторюються за зразком.

3 – Певний рівень. Процеси документально оформлені та доведені до відома зацікавлених осіб.

4 – Керований і вимірюваний рівень. Ведеться моніторинг процесів у вимірюваних показниках.

5 – Оптимізований рівень. Кращі практики впроваджені та оптимізовані.

Зрілість – поняття, що характеризує ступінь, у якій бізнес може покласти на певний процес, що веде до досягнення бажаних цілей. За допомогою моделей зрілості керівництво може оцінити:

- поточну ефективність організації;
- поточне положення справ у галузі;
- корпоративні цілі з вдосконалення;
- необхідні заходи щодо вдосконалення.

**Формулювання мети статті.** Метою статті є діагностика рівня зрілості ІТ процесів на прикладі одного з вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Визначимо, які бізнес-переваги може отримати підприємство внаслідок підвищення до 3 рівня зрілості та визначимо економічний ефект від цього підвищення. Перехід на більш високі рівні по усіх ІТ процесах важко реалізувати, враховуючи поточний стан підприємства.

Розглянемо першу групу ІТ процесів за стандартом CobiT – планування та організація (PO). Першим ІТ процесом в цієї

групі є «розробка стратегічного плану розвитку ІТ» (РО 1). На досліджуваному підприємстві потреба в стратегічному плануванні ІТ усвідомлена керівництвом ІТ. Планування ІТ ведеться в міру необхідності у відповідь на специфічні бізнес вимоги. Питання стратегічного планування ІТ іноді обговорюються на засіданнях керівництва ІТ. Настроювання додатків і технологій під потреби бізнесу є реакцією на зовнішній вплив, а не виконується на підставі корпоративної стратегії. Оцінка стратегічного ризику не формалізована та здійснюється від проекту до проекту. На підставі проведеного аналізу, встановлюємо для процесу «розробка стратегічного плану розвитку ІТ» рівень зрілості 1. При поточному стані відсутність стратегічного планування розвитку ІТ негативно позначається на здатності служби ІТ надавати послуги, оптимальні за вартістю і якістю. Це може негативно вплинути на досягнення стратегічних цілей компанії. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу стає можливою підтримка або розширення бізнес-стратегії та вимог управління при прозорості відносно переваг, витрат і ризиків.

Наступним ІТ процесом в цієї групі є «визначення інформаційної архітектури» (РО 2). На досліджуваному підприємстві керівництво визнає необхідність інформаційної архітектури. Розробка компонентів інформаційної архітектури здійснюється час від часу. Визначення відносяться скоріше до даних, чим до інформації та обумовлені пропозиціями постачальників додатків. Інформування зацікавлених сторін про необхідність інформаційної архітектури проводиться непослідовно та безсистемно. Для процесу «визначення інформаційної архітектури» встановлюємо рівень зрілості 1. При поточному стані можливі непередбачені складності технологічного характеру при необхідності інтеграції в існуючу інформаційну систему нових систем. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується відповідність ІТ процесів встановленим вимогам, надання достовірної та несуперечливої інформації, а також тісна інтеграція додатків і бізнес-процесів.

Дослідимо ІТ процес «визначення

напряму технологічного розвитку» (РО 3). На підприємстві зацікавлені сторони інформуються про необхідність і важливість технологічного планування. Має місце тактичне планування, орієнтоване більшою мірою на розробку рішень, пов'язаних з технічними проблемами, чим на використання технології для задоволення потреб бізнесу. Оцінка технологічних змін залишена на розсуд співробітників, які інтуїтивно додержуються однотипних процесів. Персонал здобуває навички в результаті практичного досвіду та багаторазового застосування методів і прийомів. Починають застосовуватися типові прийоми та стандарти для розробки компонентів інфраструктури. Для процесу «визначення напряму технологічного розвитку» встановлюємо рівень зрілості 2. При поточному стані можливий непередбачений розмір операційних витрат у майбутньому за рахунок фрагментарності плану інфраструктури. При відсутності атестації знань і навичок ІТ персоналу, неможливо гарантувати необхідний рівень кваліфікації. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується створення стабільних, ефективних по витратах, інтегрованих і стандартизованих систем, додатків, ресурсів і можливостей, що відповідають поточним та майбутнім бізнес-вимогам.

Розглянемо ІТ процес «визначення ІТ процесів, організаційної структури та взаємозв'язків» (РО 4). На підприємстві служба ІТ орієнтована на те, щоб реагувати на потреби бізнесу та співробітничати з постачальниками з урахуванням тактичних міркувань, але відрізняється непослідовністю. Обговорюється необхідність у структурованій організації служби ІТ і координації взаємин з постачальниками, однак прийняті рішення, головним чином, залежать від знань і кваліфікації провідних співробітників. З'являються типові методи управління службою ІТ та її взаєминами з постачальниками. Для процесу «визначення ІТ процесів, організаційної структури та взаємозв'язків» встановлюємо рівень зрілості 2. При поточному стані можливі серйозні ризики нестиковки діяльності працівників. При підвищенні до 3 рівня

зрілості по даному ІТ процесу забезпечується гнучкість процесів при відповідності з вимогами корпоративної стратегії та управління; визначення компетентних контактних осіб.

Наступний ІТ процес – «управління інвестиціями в ІТ» (РО 5). На підприємстві є неявне розуміння необхідності вибору варіантів інвестування в ІТ і формування бюджету, про що проінформовані зацікавлені сторони. Дотримання процедури залежить від ініціативи співробітників організації. З'являються типові методики розробки елементів бюджету по ІТ. Рішення по бюджету є реакцією на зовнішні події та приймаються з урахуванням тактичних міркувань. Для процесу «управління інвестиціями в ІТ» встановлюємо рівень зрілості 2. При поточному стані можливий зрив або істотне подорожчання виконання інноваційних бізнес-проектів через можливу необхідність модернізації інфраструктури під такі проекти. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу стає можливим постійне та наочне поліпшення ефективності витрат в ІТ та участь у підвищенні прибутковості організації при наявності інтегрованих і стандартизованих послуг, що відповідають очікуванням кінцевих користувачів.

Дослідимо ІТ процес «інформування про цілі та напрямки розвитку ІТ» (РО 6). На підприємстві керівництво не визначило середовище контролю в області ІТ. Відсутнє розуміння необхідності реалізації сукупності політики, процедур, стандартів і процесів моніторингу за їх дотриманням. Для процесу «інформування про цілі та напрямки розвитку ІТ» встановлюємо рівень зрілості 0. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується надання точної та своєчасної інформації про поточні та майбутні ІТ послуги, а також про пов'язані з ними ризики і відповідальність.

Розглянемо ІТ процес «управління персоналом ІТ» (РО 7). На підприємстві керівництво визнає необхідність управління кадровими ресурсами ІТ, однак даний процес не формалізований і більшою мірою реагує на зовнішні фактори. Процес управління кадровими ресурсами ІТ орієн-

тований на вирішення таких поточних питань як найм та керівництво ІТ персоналом. Зростає усвідомлення того впливу, який мають швидкі зміни в бізнесі, технології та все більш складні рішення на необхідність нових спеціальних знань і навичок і рівнів компетентності. Для процесу «управління персоналом ІТ» встановлюємо рівень зрілості 1. Кадровий резерв для критичних посад відсутній. Цілеспрямованої діяльності з управління кадровим резервом немає. Це призводить до ризику часткової або повної зупинки інформаційної системи підприємства у випадку відсутності на робочому місці одного з «ключових» співробітників (системний адміністратор, адміністратор баз даних). При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується найм компетентного та мотивованого персоналу для створення та надання ІТ сервісів.

Наступним ІТ процесом є «управління якістю» (РО 8). На підприємстві керівництво усвідомлює необхідність у системі забезпечення якості. Початкові спроби вживаються окремими співробітниками, що володіють певною кваліфікацією. Керівництво робить неформальні оцінки відносно якості. Для процесу «управління якістю» встановлюємо рівень зрілості 1. Відсутність впровадженого процесу управління якістю не дозволяє об'єктивно контролювати та управляти якістю ІТ послуг. Якість роботи відділу ІТ, таким чином, оцінюється на підставі суб'єктивних показників. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується постійне та вимірюване поліпшення якості ІТ послуг.

Дослідимо ІТ процес «оцінка та управління ІТ ризиками» (РО 9). На підприємстві не проводиться оцінка ризиків відносно процесів і бізнес рішень. Організація не враховує можливі наслідки для бізнесу, пов'язані з уразливістю системи безпеки та невизначеністю проектів розробки. Процес управління ризиками не розглядається як той, що має відношення до прийняття рішень по ІТ та наданню ІТ послуг. Для процесу «оцінка та управління ІТ ризиками» встановлюємо рівень зрілості 0. Відсутність процесу управління ІТ

ризиками не дозволяє вчасно оцінити їх можливий вплив на досягнення бізнес-цілей і завдань. Якщо ризики не будуть послідовно ідентифікуватись та оцінюватись, спрогнозувати можливі складності, пов'язані з ІТ, буде практично неможливо. Крім того, відсутність ідентифікації ІТ ризиків не дозволяє заздалегідь підготувати план реагування на ситуації реалізації ризику та зводить діяльність ІТ до реактивної. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу стає можливим аналіз та інформування про ІТ ризики та їх потенційний вплив на бізнес-процеси та цілі.

Розглянемо ІТ процес «управління проектами» (PO 10). На підприємстві вище керівництво усвідомлює необхідність управління ІТ проектами та інформує про це персонал. Організація перебуває в процесі розробки та застосування деяких процедур і методів від проекту до проекту. Але в ІТ проектах не формалізовані технічні та бізнес-цілі. Участь зацікавлених сторін в управлінні ІТ проектами обмежена. Для процесу «управління проектами» встановлюємо рівень зрілості 2. Відсутність єдиного підходу до управління ІТ проектами призводить до необхідності кожний новий проект розглядати як інноваційний. Це приводить до розмитого розмежування ролей і відповідальності у межах проектної команди. Що, у свою чергу, негативно позначається на ефективності роботи та можливості управління та оцінки проекту. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується одержання результатів проектів відповідно до прийнятих раніш строків, бюджету та рівня якості.

Розглянемо другу групу ІТ процесів за стандартом CobiT - придбання та впровадження (AI). Першим ІТ процесом в цієї групі є «вибір рішень з автоматизації» (AI 1). На підприємстві різні підходи до пошуку ІТ рішень, засновані на інтуїції, існують і відрізняються в рамках організації. Рішення обираються неформально, на основі досвіду та знань співробітників служби ІТ. Успіх кожного проекту залежить від кваліфікації декількох провідних співробітників. Якість документації та прийнятих рішень змінюється в значних межах.

Застосовується неструктурований підхід до визначення вимог та пошуку технологічних рішень. Для процесу «вибір рішень з автоматизації» встановлюємо рівень зрілості 2.

При поточному стані можлива:

- неефективність обраних рішень, непередбачений розмір операційних витрат у майбутньому через невраховані ризики, пов'язані з безпекою, інтеграцією, моніторингом, доступністю розроблювального рішення;

- при відсутності атестації знань і навичок ІТ персоналу, неможливо гарантувати необхідний рівень кваліфікації.

При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується перетворення вимог бізнесу відносно функціональності та контролю в ефективні ІТ рішення.

Наступним ІТ процесом є «придбання та підтримка програмних додатків» (AI 2). На підприємстві використовуються різні, але подібні процеси придбання та підтримки додатків, засновані на досвіді та кваліфікації усередині служби ІТ. Ступінь успішного застосування додатків у значній мірі залежить від досвіду та кваліфікації персоналу ІТ. Супровід додатків звичайно пов'язаний із проблемами, особливо при звільненні відповідних фахівців з даної організації. Питанням безпеки та доступності при розробці або придбанні програмних додатків приділяється незначна увага. Для процесу «придбання та підтримка програмних додатків» встановлюємо рівень зрілості 2. При поточному стані можлива неефективність обраного шляху рішення бізнес-завдання, непередбачений розмір операційних витрат у майбутньому. Також немає єдиного відповідального за виконання процесу. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується відповідність доступних додатків вимогам бізнесу, при своєчасності та розумних витратах.

Розглянемо ІТ процес «придбання та обслуговування технологічної інфраструктури» (AI 3). На підприємстві є погодженість між тактичними підходами при придбанні та підтримці інфраструктури ІТ. Придбання та підтримка інфраструктури

ІТ не базується на якій-небудь певній стратегії та не враховує потреби корпоративних додатків, які повинні підтримуватись. Існує розуміння того, що інфраструктура ІТ важлива; дане розуміння підтримується деякими формальними практиками. Окремі заходи щодо підтримки заплановані, але немає загального плану та координації. У деяких випадках існує окреме середовище тестування. Для процесу «придбання та обслуговування технологічної інфраструктури» встановлюємо рівень зрілості 2.

При поточному стані можлива:

- повна зупинка системи при відсутності «ключової фігури» (через відпустку, хвороби, непередбачені обставини);
- внаслідок відсутності процедури атестації можлива низька кваліфікація «ключової фігури».

При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується придбання і підтримка інтегрованої та стандартизованої ІТ інфраструктури.

Дослідимо ІТ процес «забезпечення виконання операцій» (AI 4). На підприємстві відсутній процес, що відноситься до підготовки документації для користувачів, керівництв з експлуатації та навчальних матеріалів. Єдині матеріали, які існують – ті, що поставляються з придбаними продуктами. Для процесу «забезпечення виконання операцій» встановлюємо рівень зрілості 0.

При поточному стані можлива:

- неповна інформованість користувачів системи; ненавмисне завдання збитків інформаційним активам через відсутність необхідних знань;
- низька задоволеність користувачів, незалежно від якості впроваджуваної системи.

При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується задоволення кінцевих користувачів послугами та рівнем сервісу, а також гармонічна інтеграція додатків і технологічних рішень з бізнес-процесами.

Наступним ІТ процесом є «поставка ІТ ресурсів» (AI 5). На підприємстві відсутній певний процес поставки ІТ ресур-

сів. В організації не усвідомлюється необхідність чітких політик і процедур відносно поставок, що забезпечують доступність, своєчасність і ефективність з точки зору витрат всіх ІТ ресурсів. Для процесу «поставка ІТ ресурсів» встановлюємо рівень зрілості 0. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу підвищується ефективність вкладень в ІТ та внесок ІТ у прибутковість бізнесу.

Розглянемо ІТ процес «управління внесенням змін» (AI 6). На підприємстві існує неформальний процес управління змінами, що дотримується для більшості випадків внесення змін. Однак, він не структурований, примітивний і припускає помилки. Точність документації з конфігурації є нестабільною та внесенню змін передують лише обмежене планування та оцінка можливих наслідків. Для процесу «управління внесенням змін» встановлюємо рівень зрілості 2. У зв'язку з тим, що внесені в конфігурацію робочого місця зміни як апаратного, так і програмного оточення не відслідковуються, існує ризик неконтрольованого витоку ІТ-активів. Крім того, присутня загроза недооцінки планованої зміни і, відповідно, непрогнозоване збільшення операційних витрат на впровадження таких змін. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується відповідність бізнес вимогам, пов'язаним з корпоративною стратегією, при скороченні дефектів та переробок у рішеннях і послугах.

Дослідимо ІТ процес «впровадження та приймання рішень і змін» (AI 7). На підприємстві застосовувані підходи до тестування та приймання частково погоджені, однак вони не базуються на якій-небудь методології. Звичайно метод випробування обирають самі проектні групи, при цьому, як правило, відсутнє комплексне тестування. Існує неформальний процес затвердження. Для процесу «впровадження та приймання рішень і змін» встановлюємо рівень зрілості 2.

При поточному стані можлива:

- неефективність обраного шляху рішення бізнес-завдання; непередбачений розмір операційних витрат у майбутньому;
- невиконання одного або декіль-

кох критичних етапів процесу впровадження.

При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується впровадження нових або вдосконалених систем, які працюють без істотних проблем після інсталяції.

Розглянемо третю групу ІТ процесів за стандартом CobiT — експлуатація та супровід (DS).

Першим ІТ процесом в цієї групі є «визначення та управління рівнем обслуговування» (DS 1). На підприємстві керівництво ще не усвідомило необхідність процесу визначення рівня обслуговування. Не визначений порядок звітності та не призначені особи, відповідальні за здійснення контролю за необхідним рівнем послуг. Для процесу «визначення та управління рівнем обслуговування» встановлюємо рівень зрілості 0. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується відповідність між основними ІТ послугами та корпоративною стратегією.

Наступним ІТ процесом є «управління послугами сторонніх організацій» (DS 2). На підприємстві процес нагляду за постачальниками послуг, оцінка ризиків і процес поставки послуг здійснюються неформально. Використовується формалізований погоджений договір зі стандартними умовами постачальника (наприклад, описом послуг, які повинні бути поставлені). Готуються звіти з наданих послуг, однак, вони не акцентовані на бізнес цілі. Для процесу «управління послугами сторонніх організацій» встановлюємо рівень зрілості 2. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу досягається задовільний рівень послуг сторонніх організацій при збереженні прозорості відносно вигід, витрат і ризиків.

Дослідимо ІТ процес «управління продуктивністю та потужностями» (DS 3). На підприємстві користувачам доводиться самостійно винаходити способи подолання перешкод, пов'язаних з низькою продуктивністю та потужностями. Власники бізнес-процесів лише в малому ступені усвідомлюють потребу в плануванні продуктивності та потужностей. Прийняття рішень із питань продуктивності та потуж-

ностей, як правило, є лише реакцією на події, що відбуваються. Процес планування не формалізований. Розуміння поточної та майбутньої продуктивності та потужностей обмежено. Для процесу «управління продуктивністю та потужностями» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу оптимізується ІТ інфраструктура, ресурси та можливості відповідно до бізнес вимог.

Розглянемо ІТ процес «забезпечення безперервності ІТ сервісів» (DS 4). На підприємстві відповідальність з забезпечення безперервності послуг не формалізована, повноваження відповідальних осіб обмежені. Керівництво починає усвідомлювати ризики, пов'язані з потребою забезпечення безперервного надання послуг. Основна увага зосереджена на обслуговуванні ресурсів інфраструктури, а не на ІТ послугах. Користувачі застосовують свої власні прийоми, щоб справлятися зі збоями в наданні ІТ послуг. Реакція служби ІТ на великі збої заздалегідь не продумана та не підготовлена. Практикуються планові відключення системи з метою ІТ обслуговування, без урахування виконання бізнес вимог. Для процесу «забезпечення безперервності ІТ сервісів» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу мінімізуються наслідки для організації у випадку переривів у наданні ІТ послуг.

Наступним ІТ процесом є «забезпечення безпеки систем» (DS 5). На підприємстві усвідомлюється необхідність у забезпеченні безпеки ІТ. Однак ступінь цього усвідомлення залежить від конкретних співробітників. Заходи щодо забезпечення безпеки ІТ, фактично, є лише реакцією на події, що відбуваються, і ніяк не оцінюються. У зв'язку з невизначеною відповідальністю при виявленні випадків порушення безпеки ІТ відбувається реакція по типу «вказування пальцем». Реакції на випадки порушення безпеки непередбачені. Для процесу «забезпечення безпеки систем» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується цілісність інформації та інфраструктури обробки даних, а також мінімізація наслідків для бізнесу



від інцидентів і уразливості системи безпеки.

Дослідимо ІТ процес «визначення та розподіл витрат» (DS 6). На підприємстві є загальне розуміння необхідності визначення та розподілу витрат. Розподіл витрат заснований на неформальних або недостатньо розвинених вихідних припущеннях по витратах, наприклад, по витратах на апаратне забезпечення. Відсутній який-небудь зв'язок з факторами, що визначають користь для бізнесу. Процеси розподілу витрат є відтворюваними та деякі з них починають контролюватись. Не проводиться жодного формально організованого навчання та обговорення питань стандартизації процедур визначення та розподілу витрат. Не призначені відповідальні особи. Для процесу «визначення та розподіл витрат» встановлюємо рівень зрілості 2. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується прозорість, розуміння ІТ витрат і мінімізація витрат за допомогою належного інформування про використання ІТ послуг.

Розглянемо ІТ процес «навчання та підготовка користувачів» (DS 7). На підприємстві є факти, що вказують на те, що в організації усвідомили необхідність створення програми підготовки та навчання персоналу, однак немає налагоджених процесів для вирішення даного питання. В умовах відсутності організованої програми співробітники самостійно знаходять потрібні їм курси підготовки та відвідують їх. Деякі із цих курсів дають підготовку по корпоративній етиці, загальним питанням і практичним діям по забезпеченню безпеки систем. Підходи керівництва до питань навчання не погоджені. Відсутнє систематичне обговорення питань підготовки та навчання персоналу, не вироблені підходи до вирішення цих питань. Для процесу «навчання та підготовка користувачів» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується ефективне використання додатків і технологічних рішень, а також виконання користувачами вимог політик і процедур.

Наступним ІТ процесом є «управління службою технічної підтримки та ін-

цидентами» (DS 8). На підприємстві усвідомлена необхідність створення служби підтримки користувачів і процесу управління інцидентами. Допомога користувачам надається на неформалізованій основі співробітниками, що володіють спеціальними знаннями. Вони мають у своєму розпорядженні деякі інструментальні засоби, які можуть бути використані для надання допомоги користувачам у вирішенні виникаючих у них проблем. Відсутні формальне навчання та взаємодія як стандартні процедури, відповідальність лежить на окремих співробітниках. Для процесу «управління службою технічної підтримки та інцидентами» встановлюємо рівень зрілості 2. При поточному стані можливе нерациональне використання кваліфікованих фахівців, витрати їх робочого часу на вирішення тривіальних завдань підтримки. Крім того, ускладнюється процедура планування підтримки. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується ефективне використання ІТ систем шляхом аналізу та вирішення проблем користувачів, питань та інцидентів.

Дослідимо ІТ процес «управління конфігурацією» (DS 9). На підприємстві усвідомлена необхідність управління конфігурацією. Базові завдання з управління конфігурацією, такі як ведення реєстрів апаратного та програмного забезпечення, вирішуються лише в окремих випадках. Стандартні методи не застосовуються. Для процесу «управління конфігурацією» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується оптимізація ІТ інфраструктури, ресурсів та можливостей, облік ІТ активів.

Розглянемо ІТ процес «управління проблемами» (DS 10). На підприємстві персонал усвідомлює необхідність управління проблемами та усунення їх першопричин. Провідні співробітники, що володіють найбільшим багажем знань, надають допомогу з вирішення проблем, пов'язаних з областю їх знань, але обов'язки в цій сфері не визначені. Немає обміну інформацією з іншими співробітниками, що призводить до створення додаткових проблем і до непродуктивних витрат часу на

пошук відповідей. Для процесу «управління проблемами» встановлюємо рівень зрілості 1. Відсутність механізму реєстрації проблем у відділі ІТ не дозволяє виконувати проактивну діяльність у напрямку ідентифікації проблеми, ймовірності її повторення, а також своєчасного її усунення. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується задоволеність кінцевих користувачів пропозицією послуг та рівнями обслуговування, скорочення дефектів і переробок у ІТ системах.

Дослідимо ІТ процес «управління даними» (DS 11). На підприємстві усвідомлюється необхідність у наявності ефективного управління даними. Час від часу відбувається визначення вимог по безпеці до управління даними, але не існує формалізованих процедур інформування. Не проводиться спеціального навчання з управління даними. Відповідальність за управління даними не визначена. Існують процедури резервного копіювання, відновлення даних та списання носіїв даних. Для процесу «управління даними» встановлюємо рівень зрілості 1. При поточному стані неможливо адекватно оцінити цінність даних для бізнесу, що призводить до неефективного використання коштів для забезпечення доступності цих даних. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується оптимізація використання інформації та забезпечення доступності інформації за вимогою.

Наступним ІТ процесом є «управління фізичною безпекою та захистом від впливу зовнішнього середовища» (DS 12). На підприємстві впроваджено засоби контролю факторів зовнішнього середовища, за їх роботою стежить операційний персонал. Процес забезпечення фізичної безпеки здійснюється неформально, за ініціативою невеликої групи співробітників, що проявляють високий рівень стурбованості питаннями забезпечення фізичної безпеки об'єктів. Процедури технічного обслуговування об'єктів погано оформлені документально та ґрунтуються на досвіді декількох окремих співробітників. Для процесу «управління фізичною безпекою та захистом від впливу зовнішнього середовища» встановлюємо рівень зрілості 2.

Завдання забезпечення фізичної безпеки не базуються на офіційно оформлених стандартах, і керівництво не впевнене в досягненні цілей забезпечення безпеки. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується захист комп'ютерних активів і корпоративних даних, мінімізація ризику збоїв у роботі організації.

Розглянемо ІТ процес «управління операціями по експлуатації систем» (DS 13). На підприємстві усвідомлюється необхідність структуризації функцій підтримки ІТ. Прийнято деякі стандартні процедури, але операції виконуються як реакція на події, що відбулися. Для більшості операцій немає формально затвердженого графіка. Заявки на обробку даних приймаються без попереднього підтвердження їх правильності. У комп'ютерів, систем і додатків, що підтримують бізнес-процеси, часто мають місце збої, затримки та неготовність до роботи. Співробітники витрачають час, чекаючи ресурсів. Носії виведених даних часто виявляються в несподіваних місцях або зовсім відсутні. Для процесу «управління операціями по експлуатації систем» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується підтримка цілісності даних, забезпечення стабільності інфраструктури ІТ та її здатності до відновлення від помилок і збоїв. Розглянемо останню групу ІТ процесів за стандартом CobIT – моніторинг і оцінка (ME).

Першим ІТ процесом в цієї групі є «моніторинг і оцінка ефективності ІТ» (ME 1). На підприємстві відсутній процес моніторингу ефективності діяльності. Служба ІТ не проводить незалежний контроль ходу проектів або процесів. Не підготовляються змістовні, актуальні та точні звіти. Не усвідомлена потреба в ясному розумінні цілей процесу. Для процесу «моніторинг і оцінка ефективності ІТ» встановлюємо рівень зрілості 0. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується прозорість і розуміння витрат на ІТ, переваг, стратегії, політик і рівнів послуг відповідно до вимог корпоративного управління.

Розглянемо ІТ процес «моніторинг і

оцінка системи внутрішнього контролю» (МЕ 2). На підприємстві відсутні процедури відстеження дієвості засобів внутрішнього контролю. Відсутні методи інформування керівництва з питань внутрішнього контролю. Має місце загальна непоінформованість по мірах контролю ІТ безпеки та внутрішнього контролю. Як керівники, так і співробітники проявляють загальну непоінформованість у питаннях внутрішнього контролю. Для процесу «моніторинг і оцінка системи внутрішнього контролю» встановлюємо рівень зрілості 0. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу стає можливим підтвердження досягнутих цілей ІТ та відповідність ІТ законодавству, нормам і контрактам.

Дослідимо ІТ процес «забезпечення відповідності зовнішнім вимогам» (МЕ 3). На підприємстві усвідомлюється необхідність дотримання вимог законодавства, що регулюють норми і контрактні зобов'язання, що впливають на організацію. Неформальні процеси забезпечення їх дотримання здійснюються лише, коли виникає необхідність у нових проектах, або в результаті аудиторських перевірок, або розглядів цих питань керівництвом. Для процесу «забезпечення відповідності зовнішнім вимогам» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується дотри-

мання законодавства, норм і умов контрактів.

Розглянемо ІТ процес «забезпечення корпоративного управління ІТ» (МЕ 4). На підприємстві є ознаки того, що організація визнає існування проблем у корпоративному управлінні ІТ і необхідність їх вирішення. Виникаючі проблеми вирішуються на індивідуальній основі час від часу. Управління здійснюється у вигляді реакції на події, що відбулися, способи інформування про наявність і підходи до вирішення проблем випадкові та непослідовні. Керівництво має обмежене уявлення про внесок ІТ в ефективність організації. Управління здійснюється лише як реакція на інциденти, що викликають за собою певні збитки або проблеми для організації. Для процесу «забезпечення корпоративного управління ІТ» встановлюємо рівень зрілості 1. При підвищенні до 3 рівня зрілості по даному ІТ процесу забезпечується інтеграція цілей управління ІТ та корпоративного управління, відповідність з вимогами законодавства, норм і умов контрактів.

Результати діагностики рівня зрілості ІТ процесів на досліджуваному підприємстві наведені у табл.1. Отже, по жодному ІТ процесу не досягнуто 3 рівня зрілості, а по багатьох рівень зрілості 0.

Таблиця 1

Поточний рівень зрілості ІТ процесів на підприємстві

Назва процесу	Рівень зрілості	Назва процесу	Рівень зрілості
<b>Планування та організація (PO)</b>		<b>Експлуатація та супровід (DS)</b>	
PO 1. Розробка стратегічного плану розвитку ІТ	1	DS 1. Визначення та управління рівнем обслуговування	0
PO 2. Визначення інформаційної архітектури	1	DS 2. Управління послугами сторонніх організацій	2
PO 3. Визначення напрямку технологічного розвитку	2	DS 3. Управління продуктивністю та потужностями	1
PO 4. Визначення ІТ процесів, організаційної структури та взаємозв'язків	2	DS 4. Забезпечення безперервності ІТ сервісів	1
PO 5. Управління інвестиціями в ІТ	2	DS 5. Забезпечення безпеки систем	1
PO 6. Інформування про цілі та напрямки розвитку ІТ	0	DS 6. Визначення та розподіл витрат	2

PO 7. Управління персоналом ІТ	1	DS 7. Навчання та підготовка користувачів	1
PO 8. Управління якістю	1	DS 8. Управління службою технічної підтримки та інцидентами	2
PO 9. Оцінка та управління ІТ ризиками	0	DS 9. Управління конфігурацією	1
PO 10. Управління проектами	2	DS 10. Управління проблемами	1
<b>Придбання та впровадження (AI)</b>		DS 11. Управління даними	1
AI 1. Вибір рішень по автоматизації	2	DS 12. Управління фізичною безпекою та захистом від впливу зовнішнього середовища	2
AI 2. Придбання та підтримка програмних додатків	2	DS 13. Управління операціями по експлуатації систем	1
AI 3. Придбання та обслуговування технологічної інфраструктури	2	<b>Моніторинг і оцінка (ME)</b>	
AI 4. Забезпечення виконання операцій	0	ME 1. Моніторинг і оцінка ефективності ІТ	0
AI 5. Поставка ІТ ресурсів	0	ME 2. Моніторинг і оцінка системи внутрішнього контролю	0
AI 6. Управління внесенням змін	2	ME 3. Забезпечення відповідності зовнішнім вимогам	1
AI 7. Впровадження та приймання рішень і змін	2	ME 4. Забезпечення корпоративного управління ІТ	1
Середній рівень зрілості по усіх ІТ процесах			1

Вище було розглянуто бізнес-переваги, які може отримати підприємство від підвищення до 3 рівня зрілості. Частіше ці переваги полягають або в зниженні витрат на ІТ, або у збільшенні обсягу інформації, що має корисність для досягнення стратегічних цілей, тобто стратегічної інформації.

Отже, рівень зрілості ІТ процесів безпосередньо впливає на собівартість виробництва 1 мегабайту (Мб) стратегічної інформації. Другим важливим фактором є середньомісячна зарплата співробітника відділу ІТ.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз цієї залежності на підставі даних за останні 3 роки по ГЗК Кривбасу. З використанням пакету аналізу Microsoft Excel було встановлено наступне рівняння регресії:

$S_{mb} = 0,166 \times ZP - 29,399 \times Pz - 746,009$ , (1)  
де  $S_{mb}$  – собівартість виробництва 1 Мб стратегічної інформації, грн./Мб;

$ZP$  – середньомісячна зарплата співробітника відділу ІТ, грн;

$Pz$  – рівень зрілості ІТ процесів, бали.

Коефіцієнт детермінації по даному рівнянню складає 0,89, що вказує на високу тісноту взаємозв'язку та достовірність отриманої моделі.

**Висновки.** За допомогою отриманого рівняння регресії стає можливим спрогнозувати, наскільки зміниться собівартість виробництва стратегічної інформації, а отже, і визначити економічний ефект від підвищення рівня зрілості ІТ процесів.

В 2014 р. середньомісячна зарплата співробітника відділу ІТ на досліджуваному підприємстві складала 5300 грн. Цільовий рівень зрілості ІТ процесів дорівнює 3. Шляхом підстановки до рівняння регресії отримуємо прогнозу собівартість виробництва 1 Мб стратегічної інформації 46,32 грн/Мб. За даними підприємства обсяг стратегічної інформації, яка міститься у стратегічних планах, а також інформації, яка використовується при підготовці звітів

про виконання цих планів, складає 19 тис. Мб на рік.

Таким чином, прогнозні річні витрати на виробництво цієї інформації за умови досягнення 3 рівня зрілості складатимуть 880 тис. грн. В той же час при поточному 1 рівні зрілості даний показник складає 1 997 тис. грн. Отже, річний економічний ефект від підвищення рівня зрілості дорівнює 1 117 тис. грн.

### Література

1. Астахов А. Введение в COBIT // Директор информационной службы. – 2003. – № 7. – С. 25–32.
2. Гузик С. Управление и аудит информационных технологий. Особенности проведения внешнего аудита ИТ // Информационный бюллетень Jet Info. – 2003. – № 1 – С. 3–24.
3. COBIT 5: Бизнес-модель по руководству и управлению ИТ на предприятии. – ISACA, Rolling Meadows, IL, 2012. – 94 с.

## ДИАГНОСТИКА ЗРЕЛОСТИ ИТ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

*С. П. Лобов, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Криворожский национальный университет»*

Проведена оценка уровня зрелости ИТ процессов на примере одного из отечественных горно-обогатительных комбинатов. Разработана экономико-математическая зависимость себестоимости производства 1Мб стратегической информации, которая учитывает указанный уровень зрелости и уровень оплаты труда работников сферы ИТ исследуемого предприятия. Предложенное уравнение регрессии позволяет спрогнозировать, насколько изменится себестоимость производства стратегической информации, а следовательно, и определить экономический эффект от повышения уровня зрелости ИТ процессов.

**Ключевые слова:** уровень зрелости ИТ процессов, стратегическая информация, бизнес-цель, информационная архитектура.

## DIAGNOSIS OF MATURITY LEVEL OF IT PROCESSES IN THE COMPANY AND ASSESS OF THE ECONOMIC EFFECT OF ITS INCREASE

*S. P. Lobov, Ph.D (Econ.), Ass. Prof., SHEI «Kryvyi Rih National University»*

The maturity level of IT processes on the example of one of the domestic mining and processing plants is assessed. Economic-mathematical dependence of the production cost of 1Mb of strategic information is developed, which takes into account the specified level of maturity and level of remuneration of employees of IT sector of the studied enterprises. The proposed regression equation allows us to predict how the cost of production of strategic information will change, and hence to determine the economic effect of increasing the level of maturity of IT processes.

**Keywords:** level of maturity of IT processes, strategic information, business purpose, information architecture.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 4.01.2015 р.*

**МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ**

*О. М. Бондарчук, к. т. н., доцент, ot\_bond@ukr.net, Б. Ю. Голобородько, магістр ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

У статті розглянуто підходи до управління ефективністю діяльності підприємства. Здійснено моделювання показників ефективності в системі управління витратами та побудовано модель, що базується на визначенні оптимальної виробничої програми та часткових показників ефективності діяльності підприємства. Продемонстровано переваги створеної моделі в процесі оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства в контексті витратного підходу, що дозволяє оптимізувати собівартість продукції.

**Ключові слова:** собівартість продукції, управління витратами, управління ефективністю діяльності підприємства, рентабельність, ефективність, моделювання показників ефективності.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах ринкового середовища, якому притаманні значний рівень невизначеності та часті зміни зовнішнього середовища, виникає проблема зниження ефективності діяльності підприємств. Дана ситуація обумовлює необхідність пошуку нових підходів до управління ефективністю діяльності підприємства.

Основою для побудови нового підходу повинна виступати система управління витратами, яка за рахунок оптимізації собівартості продукції дозволить покращити показники ефективності діяльності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різним аспектам моделювання ефективності діяльності підприємств присвятили свої роботи такі вчені як В. В. Вітлінський [1], С. І. Миснік, С. В. Столітній [2], А. Гуткевич [3], В. Каркавчук [4], І. П. Комісарова [5], М. І. Іщенко [6] та інші. Так, ними досліджено основні аспекти моделювання ефективності діяльності підприємства, визначено загальні положення для побудови економіко-математичних моделей та встановлено вплив матеріальних ресурсів на ефективність діяльності підприємства.

Вплив процесу управління витратами на ефективність підприємства розкрито багатьма науковцями. Так, І. Є. Давидович [7, С. 17–19], обґрунтував процес управління витратами як основу для підвищення показників ефективності. В праці О. М. Бондарчук [8, с. 340–342] досліджено процес формування рентабельності товарної продукції

в залежності від впливу собівартості та ціни, а резерви зниження собівартості, як одного з напрямів підвищення ефективності зазначено в праці В. В. Вудвуд [9, с. 100–102].

Проте, незважаючи на досить ґрунтовні дослідження, недостатньо розкритим є питання впливу процесу управління витратами на ефективність діяльності підприємства. Невирішеним також залишається питання ефективного використання ресурсів підприємства при оптимальній собівартості продукції та підвищення загальної ефективності діяльності підприємства.

**Формулювання мети статті.** Основною метою даних досліджень стало моделювання показників ефективності діяльності підприємства в системі управління витратами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Собівартість продукції з економічної точки зору, характеризує використання ресурсів підприємства, виражених в грошовій формі на виробництво і реалізацію продукції, формуючи повну собівартість. Як показник господарської діяльності, собівартість є якісним показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства.

Формування собівартості продукції необхідно для того, щоб:

- визначити ціну продукції;
- оцінити виконання плану по собівартості та її динаміку;
- визначити рентабельність виробництва та окремих видів продукції;
- виявляти резерви зниження собівартості

продукції;  
 – розрахувати економічну ефективність організаційно-технічних заходів;  
 – обґрунтувати рішення про виробництво

нових видів продукції і зняти з виробництва застарілі вироби і т. д. [5, с. 134].

Процес управління витратами узагальнено на рис. 1.

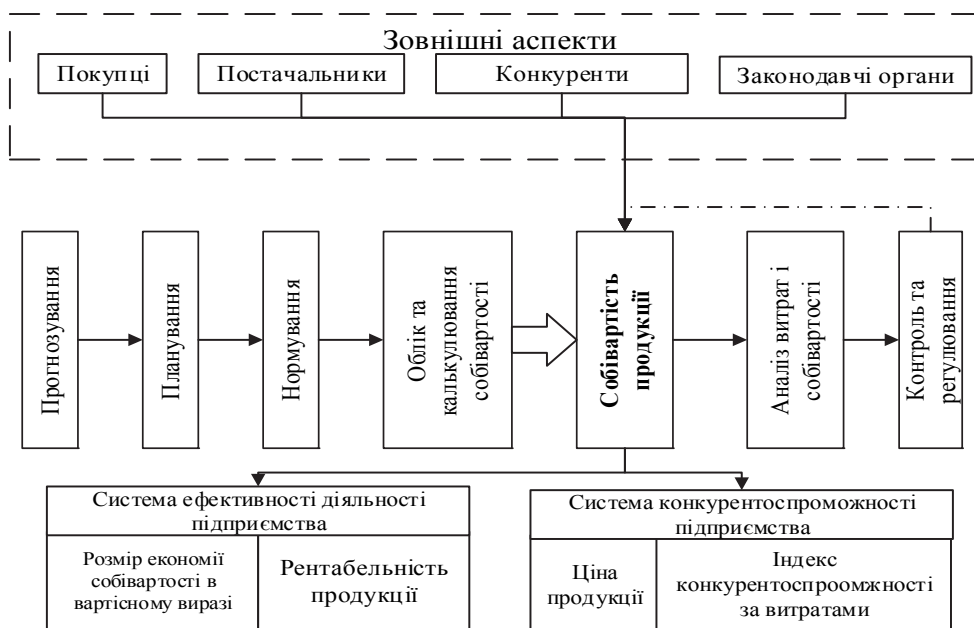


Рис. 1. Механізм управління витратами (авторська розробка)

В умовах переходу до ринкової економіки роль і значення собівартості продукції для підприємства різко зростають. З економічних і соціальних позицій значення зниження собівартості для підприємства полягає в:

- збільшенні прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, а отже, появи можливості не тільки в простому, але і розширеному відтворенні;
- появі більшої можливості для матеріального стимулювання працівників і вирішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства;

- поліпшенні фінансового стану підприємства та зниження ступеня ризику банкрутства;
- можливості зниження ціни продажу продукції, що дозволяє значною мірою підвищити конкурентоспроможність продукції підприємства та збільшити обсяг продажів;
- зниженні собівартості продукції акціонерних товариств, що є передумовою для виплати дивідендів і підвищення їх ставки.

Взаємозв'язок собівартості продукції з ресурсами підприємства визначено на рис. 2.

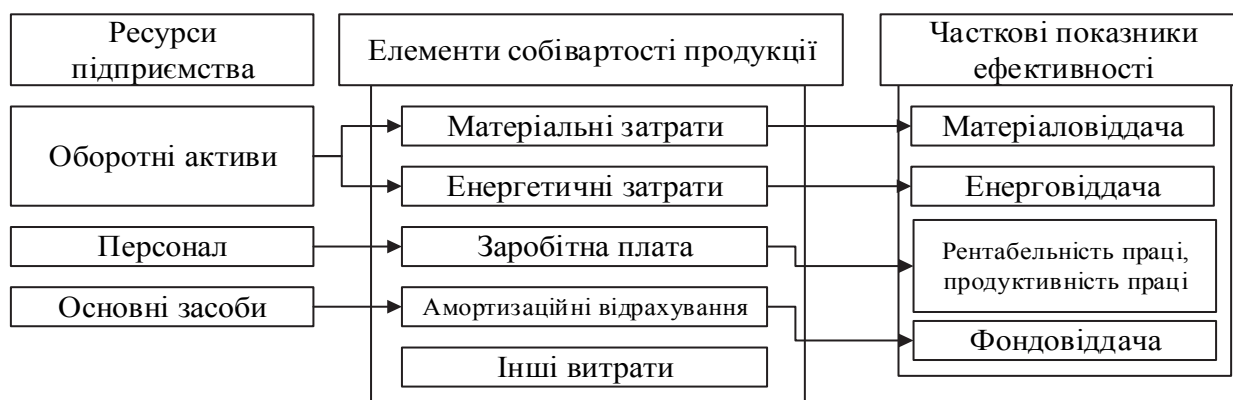


Рис. 2. Взаємозв'язок собівартості продукції з ресурсами підприємства

Відповідно, собівартість виступає показником, який відображає інтенсивність використання ключових ресурсів підприємства, а отже – прямо чи опосередковано, здійснює вплив на показники їх ефективності.

Як зазначено на рис.1, рентабельність продукції ( $P_{II}$ ) виступає узагальнюючим показником ефективності діяльності всього підприємства. Даний показник, обраний тому, що він характеризує прибуток, отриманий з однієї гривни понесених витрат [8, с.341]. Формула розрахунку має вигляд:

$$P_{II} = \frac{ВП}{СВ} \times 100, \quad (1)$$

де:  $ВП$  – валовий прибуток;  $СВ$  – собівартість реалізованої продукції.

Як відомо, валова рентабельність продажу ( $P_{ВП}$ ) розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу, а коефіцієнт покриття виробничих витрат ( $K_{ПВ}$ ) можна розрахувати як відношення чистого доходу до собівартості реалізованої продукції. Звідси, отримуємо модель:

$$P_{II} = \frac{ВП}{ЧД} \times \frac{ЧД}{СВ} \times 100 = P_{ВП} \times K_{ПВ} \times 100 \quad (2)$$

Для зручності, подальші розрахунки рентабельності продукції проводили в долях одиниці. Окрім того, з метою визначення впливу елементів собівартості продукції, розширили модель (2) та здійснимо наступні перетворення:

$$\begin{aligned} P_{II} &= \frac{ВП}{ЧД} \times \frac{ЧД}{СВ} \times \frac{ФОП}{ФОП} \times \frac{ЧП}{ЧП} \times \frac{АВ}{АВ} = \\ &= \frac{ВП}{АВ} \times \frac{АВ}{СВ} \times \frac{ФОП}{ЧД} \times \frac{ЧД}{ЧП} \times \frac{ЧП}{ФОП} \end{aligned}$$

де:  $ФОП$  – фонд оплати праці;  $ЧП$  – чистий прибуток;  $АВ$  – річні амортизаційні відрахування.

При цьому, отримали наступні відносні показники:

$$\begin{aligned} \frac{ВП}{АВ} &= K_B^{ОВФ}; & \frac{АВ}{СВ} &= ПВ_{АВ}; \\ \frac{ФОП}{ЧД} &= ТМ_{РП}; & \frac{ЧП}{ФОП} &= P_{Праці}, \end{aligned}$$

де:  $K_B^{ОВФ}$  – коефіцієнт віддачі спожитих основних виробничих фондів;  $ПВ_{АВ}$  – питома

вага амортизаційних відрахувань в собівартості продукції;  $ТМ_{РП}$  – трудомісткість продукції;  $P_{Праці}$  – рентабельність праці.

Відповідно, модель (2) має вигляд:

$$P_{II} = K_B^{ОВФ} \times ПВ_{АВ} \times ТМ_{РП} \times P_{Праці} \times \frac{ЧД}{ЧП} \quad (3)$$

Розширимо модель (3):

$$P_{II} = K_B^{ОВФ} \times ПВ_{АВ} \times ТМ_{РП} \times P_{Праці} \times \frac{ЧД}{ЧП} \times \frac{ЕВ}{ЕВ} \times \frac{СВ}{СВ} \times \frac{ЧД}{ЧД} \times \frac{МВ}{МВ},$$

де:  $ЕВ$  – енергетичні витрати;  $МВ$  – матеріальні витрати.

Як відомо:

$$\begin{aligned} E_B &= \frac{ЧД}{ЕВ}; & ПВ_{ЕВ} &= \frac{ЕВ}{СВ}; & K_{ЗВ} &= \frac{СВ}{ЧД}; \\ K_{ПМВ} &= \frac{МВ}{СВ}; & M_B &= \frac{ЧД}{МВ}, \end{aligned}$$

де:  $E_B$  – енерговіддача;  $ПВ_{ЕВ}$  – питома вага енергетичних витрат в собівартості продукції;  $K_{ЗВ}$  – коефіцієнт завантаженості витрат;  $K_{ПМВ}$  – коефіцієнт прибутковості матеріальних витрат;  $M_B$  – матеріаловіддача.

Таким чином, отримано дев'яти факторну модель оцінки впливу елементів собівартості продукції на рентабельність продукції:

$$P_{II} = K_B^{ОВФ} \times ПВ_{АВ} \times ТМ_{РП} \times P_{Праці} \times E_B \times ПВ_{ЕВ} \times K_{ЗВ} \times K_{ПМВ} \times M_B \quad (4)$$

Отже, отримана економіко-математичну модель дозволяє оцінити вплив факторів на результативний показник.

Таким чином, рентабельність продукції дозволяє оцінити ефективний розмір собівартості продукції з позиції найбільш вагомих її елементів.

Для перевірки моделі, застосували її для одного з підприємств гірничозбагачувального комплексу України. Вибір даної галузі промисловості зумовлений тим, що продукція даних підприємств є достатньо матеріало- та енергомісткою, а основні засоби мають значний рівень зносу та потребують модернізації.

Окрім того, практика останніх років, демонструє тенденцію до оптимізації чисельності працівників, тобто зміни в ключових ресурсах підприємства (основні засоби,



оборотні активи та персонал) вимагають рішучих дій.

Для вирішення невідкладних проблем гірничо-збагачувального комплексу промисловості потрібні рішучі заходи. Загальна стратегія розвитку повинна бути спрямована на: підтримання експортного потенціалу ГМК з метою забезпечення валютних надходжень в Україну; підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом зменшення її собівартості та проведення реструктуризації підприємств та оновлення виробничих засобів.

Зі зростанням ролі економічних і соціальних процесів, що відбуваються у суспільстві, динамічними змінами кон'юнктури на внутрішньому і зовнішньому ринках залізничної продукції дедалі більше зростає роль ефективності формування витратного механізму та особливостей формування собівартості продукції.

Гірничо-збагачувальні підприємства Криворізького залізничного басейну мають реальні можливості для забезпечення подальшого розвитку та реалізації свого економічного потенціалу, підвищення ефективності своєї діяльності.

При цьому, для якомога повного використання цих потенційних можливостей га-

лузі в досягненні високої ефективності результатів виробничо-господарської діяльності першочергово необхідно вирішувати наступні завдання:

– оптимізацію виробничих потужностей підгалузей та підприємств відповідно до кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків шляхом вилучення надлишкових потужностей, морально і фізично застарілих агрегатів;

– розробку та реалізацію інноваційних проектів розвитку технологій, створення нового високоефективного обладнання, що забезпечує виробництво конкурентоспроможної за якістю та цінами продукції;

– реалізацію економічних, технологічних та організаційних заходів, щодо мінімізації витрат на виробництво та забезпечення рентабельної роботи підприємств.

Зважаючи на вищенаведені факти, апробацію дев'яти факторної моделі оцінки впливу елементів собівартості продукції на рентабельність продукції доцільно проводити на одному з гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу (ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат»).

Було оцінено роль кожного з факторів в зміні рентабельності продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Факторний аналіз рентабельності продукції ПАТ «ПівН ГЗК» за 2012–2013 рр.

Показник	2012 рік	2013 рік	+/-	Вплив фактору
$K_B^{OB\Phi}$	7,190	4,415	-2,775	-0,422
$PB_{AB}$	0,152	0,231	0,079	0,349
$TM_{PI}$	0,042	0,037	-0,004	-0,109
$P_{\text{Праці}}$	7,440	8,963	1,523	0,186
$E_B$	8,175	8,416	0,241	0,032
$PB_{EB}$	0,256	0,240	-0,016	-0,071
$K_{3B}$	0,478	0,495	0,017	0,038
$M_B$	4,144	4,449	0,305	0,081
$K_{\text{ПМВ}}$	0,780	0,675	-0,105	-0,158
$P_{\text{П}}$	1,093	1,020	-0,073	X

Джерело даних для розрахунку показників: [10]

Так, найбільший вплив на зменшення рентабельності продукції ПАТ «ПівН ГЗК» на 0,0729 викликано такими факторами як: коефіцієнт віддачі спожитих основних виробничих засобів (-0,422) та зміною питомої ваги амортизаційних відрахувань (0,349). Відзначимо, що вагомий рівень впливу ма-

ють: рентабельність праці (0,186) та коефіцієнт покриття виробничих витрат (-0,158).

Для оптимізації рентабельності продукції, представили модель (4) у вигляді функції:

$$P_{\text{П}} = f(K_B^{OB\Phi}, PB_{AB}, TM_{PI}, P_{\text{Праці}}, E_B, PB_{EB}, K_{3B}, K_{\text{ПМВ}}, M_B)$$

Проте, з метою усунення мультиколінійності, оцінювали рівень впливу факторів

один на одного. Для цього проведено регресійний аналіз (табл. 2).

Таблиця 2

## Регресійний аналіз факторів

	$K_B^{OB\Phi}$	$PB_{AB}$	$TM_{PI}$	$P_{Праці}$	$E_B$	$PB_{EB}$	$K_{ЗВ}$	$M_B$	$K_{ПМВ}$
$K_B^{OB\Phi}$	1								
$PB_{AB}$	-0,7736	1							
$TM_{PI}$	-0,3147	-0,2101	1						
$P_{Праці}$	0,4446	0,0180	-0,9785	1					
$E_B$	0,6239	-0,1221	-0,3195	0,2798	1				
$PB_{EB}$	0,0228	-0,3231	-0,1677	0,3037	-0,7228	1			
$K_{ЗВ}$	-0,8901	0,4212	0,5082	-0,5513	-0,8846	0,3206	1		
$M_B$	0,6688	-0,0523	-0,8091	0,7977	0,7815	-0,2434	-0,8912	1	
$K_{ПМВ}$	-0,2776	-0,1475	0,9756	-0,9773	-0,1697	-0,3287	0,4066	-0,6956	1

Згідно регресійного аналізу, найбільш вагомим є такі показники як: коефіцієнт віддачі спожитих основних виробничих засобів, рентабельність праці, енерговіддача та матеріаловіддача. Так як матеріаловіддача здійснює значний вплив на показники енерговіддачі та рентабельності праці, тому від неї доцільно відмовитись. Таким чином, модель для оптимізації рентабельності продукції має вигляд:

$$P_{PI} = f(K_B^{OB\Phi}, P_{Праці}, E_B) :$$

Припустивши, що між факторами існує лінійний зв'язок, рівняння регресії матиме вигляд:

$$Y = b_0 + b_1 \times x_1 + b_2 \times x_2 + b_3 \times x_3,$$

де  $b_i$  – коефіцієнти регресії;  $x_1$  – коефіцієнт віддачі спожитих основних виробничих засобів;  $x_2$  – рентабельність праці;  $x_3$  – енерговіддача;  $Y$  – рентабельність продукції.

Проведено відповідні розрахунки та встановлено, що лінійна залежність рентабельності продукції від зазначених факторів матиме вигляд:

$$Y = -0,167 + 0,0555 \times x_1 + 0,0249 \times x_2 + 0,084 \times x_3,$$

Статистичні характеристики рівняння становлять:  $R^2=0,9985$  при похибці, що не перевищує 2,2%. Відповідно, можна говорити, що залежність між факторами істотна, а модель – адекватна.

Оцінювали залежність валової продукції від обсягів реалізації продукції (табл. 3).

Таблиця 3

## Залежність валової продукції від обсягів реалізації продукції

Валовий прибуток, тис. грн.	Обсяг реалізації концентрату, тис. т	Обсяг реалізації обкотишів, тис. т	$Z_{\text{розрахунковий}}$
$Z$	$Q_1$	$Q_2$	
3338096	3475,7	9488,2	3423578
5557986	3368,3	9741,1	6223874
9340029	3491,2	10289,4	8741306
5987283	3756,5	10150,6	5143025
6738295	3935,3	10746,9	7429906
Рівняння залежності	$Z = -26664697,66 - 9989,4971 \cdot Q_1 + 6830,4601 \cdot Q_2$		Перевірка: $\sum Z = \sum Z_{\text{розрахунковий}} = 30961689$
Коефіцієнт кореляції	0,9452		

Згідно розрахунків, можна зробити висновок, що залежність валової продукції від

обсягів реалізації продукції є істотною, отже її можна використати для моделювання.

Використовуючи формулу розрахунку рентабельності продукції, виразили з неї собівартість. Отримуємо:

$$CB = \frac{ВП}{P\Pi}.$$

Використовуючи залежність (4) та рівняння залежності валової продукції від обсягів реалізації, отримали наступне відношення:

$$CB = \frac{-26664697,66 - 9989,4971 \times Qk + 6830,4601 \times Qo}{-0,167 + 0,0555 \times K_B^{ОВФ} + 0,0249 \times P_{Праці} + 0,084 \times E_B}$$

де:  $Qk$  – обсяг реалізації концентрату;  $Qo$  – обсяг реалізації обкотишів.

Отримана модель була перевірили в програмному середовищі «MathCad». Результати перевірки відповідали результатам лінійних моделей, проте вони відрізнялися від фактичних на величину допустимої похибки (розбіжність не перевищувала 10%).

Отримана модель дозволяє визначити оптимальну виробничу програму, забезпечивши при цьому ефективне використання основних засобів, оборотних активів та трудових ресурсів підприємства (за рахунок часткових показників ефективності діяльності).

Загальним критерієм ефективності виступатиме рівень рентабельності продукції підприємства, який разом з частковими показниками ефективності повинен демонструвати тенденцію до зростання. Тільки в такому випадку, можна говорити про те, що діяльність підприємства є ефективною, а собівартість та виробнича програма – оптимальною.

**Висновки.** Особливістю запропонованої моделі є те, що отримання рівня витрат, як характеристики використання ресурсів підприємства, дозволяє об'єктивно оцінити їх ефективність та ефективність діяльності підприємства в цілому. Результати моделювання показників ефективності діяльності підприємства можуть бути використані для побудови моделі управління ефективністю ПАТ «ПВН ГЗК» та інших підприємств галузі (з врахуванням номенклатури продукції та особливостей діяльності).

Перспектива подальших досліджень

полягає у:

- визначенні оптимальної виробничої програми;
- побудові ефективної амортизаційної політики підприємства;
- розрахунку оптимальної кількості трудових ресурсів;
- пошуку найбільш раціональному розподілі ресурсів в структурі собівартості;
- здійснення прогнозування та побудови стратегії своєї діяльності на майбутні періоди.

### Література

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки [навч. посіб.] / В. В. Вітлінський – К., 2003. – 408 с.
2. Миснік С. І., Столітній С. В. Моделювання і прогнозування показників ефективності використання основних фондів промислового підприємства. – Вісник ДНТУ, 6 (2) – 2012. – С. 263–269.
3. Гуткевич А. Управління економічними ресурсами підприємства / А. Гуткевич, Е. Шаманская // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7 (97).
4. Каркавчук В. Моделювання рівня рентабельності підприємства / В. Каркавчук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – № 18, С. 103–106.
5. Комиссарова И. П. Трансформация учета расходов организации: методология и практика / И. П. Комиссарова. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 224 с.
6. Іщенко М. І. Моделювання та прогнозування рівня поточних витрат на гірничо-збагачувальних комбінатах України / М. І. Іщенко // Європейський вектор економічного розвитку. – № 2 (15), 2013. – С. 114–123.
7. Давидович І. Є. Управління витратами як напрям підвищення ефективності роботи підприємств і організацій / І. Є. Давидович // Економічні проблеми розвитку будівництва в Україні [зб. наук. праць міжн. наук.-практ. конференції, Тернопільська академія народного господарства 1–2 червня 2001 року]. – 2001. – С. 17–20.
8. Бондарчук О. М. Порядок формування рентабельності товарної продукції гірничо-збагачувального підприємства в залежності від співвідношення собівартості та ціни на основні види продукції / О. М. Бондарчук, Б. Ю. Голобородько // Вісник Криворізького національного університету, вип. 36 – 2014. – С. 340–344.
9. Вудвуд В. В. Резерви зниження собівартості як один з напрямів підвищення ефективності функціонування підприємства / В. В. Вудвуд, І. Ф. Козакова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка», № 8 (46) – 2013. – С. 100–103.
10. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua).

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

*О. М. Бондарчук, к. т. н., доцент, Б. Ю. Голобородько, магистр  
ГВУЗ «Криворожский национальный университет»*

В статье рассмотрены подходы к управлению эффективностью деятельности предприятия. Осуществлено моделирование показателей эффективности в системе управления расходами и построена модель, которая базируется на определении оптимальной производственной программы и частичных показателей эффективности деятельности предприятия. Продемонстрированы преимущества созданной модели в процессе оценивания эффективности использования ресурсов предприятия в контексте затратного подхода, что позволяет оптимизировать себестоимость продукции.

**Ключевые слова:** себестоимость продукции, управления затратами, управление эффективностью деятельности предприятия, рентабельность, эффективность, моделирование показателей эффективности.

MODELING OF ENTERPRISE PERFORMANCE INDICATORS  
IN THE COST MANAGEMENT SYSTEM

*О. М. Bondarchuk, Ph.D (Tech.), Ass. Prof., B. Yu. Holoborodko, graduate student  
SHEI «Kryvyi Rih National University»*

Approach to the management of activity of enterprise efficiency is considered. Modeling of indexes of efficiency is carried out in cost management system; and a model based on determination of the optimal productive program and partial indexes of efficiency of activity of enterprise is built. Advantages of the created model are shown in the process of evaluation of efficiency of the use of enterprise resources in the context of cost approach, which allows to optimize product cost.

**Keywords:** product cost, cost management, management of enterprise efficiency, profitability, efficiency, modeling of indexes of efficiency.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г. Надійшла до редакції 5.01.2015 р.*

*І. І. Рекуненко, д. е. н., доцент, ДВНЗ «Українська академія банківської справи  
Національного банку України»,  
rekunenko@mail.ru*

Стаття присвячена дослідженню ступеня ефективності фінансового ринку України. В основі праці – гіпотеза ефективного ринку. Вона передбачає, що ціна фінансового інструмента повністю відображає всю інформацію, що стосується даного активу. Тестування ефективності ринку базується на перевірці гіпотези по реальних статистичних даних. У дослідженні використовуються три статистичні методи. Як вихідні дані взято значення фондового індексу, валютного курсу та кредитної відсоткової ставки міжбанківського ринку.

**Ключові слова:** ефективність, інформація, фінансовий ринок, форми ефективності, гіпотеза, валютний курс, фондовий індекс, ставка відсотка.

**Постановка проблеми.** Однією із головних функцій фінансового ринку є інформаційна функція. Вся інформація на ринку акумулюється, а потім розподіляється між його учасниками. З точки зору фінансової теорії, інвестори, приймаючи рішення про фінансові вкладення, керуються, по-перше, власними цілями й перевагами щодо ризику і доходу; по-друге – оцінкою вигідності інвестиційних можливостей, що пропонуються ринком, тобто оцінкою істинної вартості фінансових активів. Точність визначення інвестором істинної вартості активу залежить від повноти інформації щодо всіх факторів, що впливають на майбутні доходи.

В процесі своєї еволюції ринок сформував власні алгоритми оцінки всього, що відбувається, в результаті чого різнобічна інформація переробляється і постає перед нами як істинна у вигляді сформованих цін.

Серед сучасних теорій фінансів існує одна з центральних ідей – гіпотеза ефективного ринку (теорія інформаційної ефективності), згідно з якою ринок є ефективним відносно будь-якої інформації, якщо вона відразу і повністю відбивається в ціні активу і це робить цю інформацію марною для отримання надприбутків.

Якщо говорити про теорію ефективності саме фінансового ринку, то всі дослідження та визначення її форм для певних ринків (різних країн) здійснюються виключно на основі інформації показників фондо-

вого ринку, зокрема фондових індексів. Враховуючи те, що фінансовий ринок не обмежується фондовим ринком, а існують ще валютний та кредитний ринки, то необхідно брати до уваги інформацію і цих ринків, що і передбачає дане дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед наукових праць, у яких досліджуються теоретичні та практичні аспекти ефективності фінансового ринку, зокрема інформаційна ефективність фондового ринку, необхідно виокремити дослідження таких зарубіжних вчених як З. Боді [1], О. Буреніна [2], І. Іванченка [3], М. Кендалла [4], Б. Мандельброта [5], А. Маркуса [6], М. Міллера [7], В. Наливайського [8], І. Некрасову [9], Ф. Фабоцці [10]. Відмітимо також роботи вітчизняних дослідників – А. Баторшиної [11], В. Домбровського [12], І. Красної [13], М. Назарчука [14], О. Парандія [15], В. Шапрана [16] та інших.

**Формулювання мети статті.** Метою даної статті є визначення інформаційної ефективності фінансового ринку з урахуванням даних фондового, кредитного та валютного ринків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Концепція, згідно з якою ринок правильно оцінює справжню вартість фінансових активів, внаслідок чого ринкова ціна активу відповідає його справжній вартості, називається гіпотезою про інформаційну ефективність фінансового ринку. Якщо гіпотеза

інформаційної ефективності вірна, то ринкова ціна, а, отже, і прибутковість активів в точності відповідають ступеню ризику, пов'язаним з даним видом інвестицій.

Не всякий фінансовий ринок завжди є інформаційно ефективним. Однак, чим ринок більш розвинений, чим ближче він до «ідеального», тим більше шансів, що гіпотеза інформаційної ефективності не буде відкинута. Для перевірки гіпотези ефективності для даного ринку зазвичай використовуються ряди цін.

Важливою задачею даного дослідження є визначення інформаційної ефективності фінансового ринку. Під даним поняттям будемо розуміти комплексний показник, сформований на основі результатів дослідження ефективності окремих його сегментів.

В залежності від активів, які є об'єктом купівлі-продажу на фінансовому ринку, як правило, виділяють:

- кредитний ринок;
- валютний ринок;
- фондовий ринок.

Тоді у якості показників, на основі яких буде проведено дослідження ефективності зазначених вище сегментів для кредитного ринку оберемо середньозважену відсоткову ставку міжбанківського ринку, для валютного ринку – середньозважений курс міжбанківського валютного ринку, для фондового ринку – індекс ПФТС.

На першому етапі дослідження перевіримо гіпотезу щодо слабкої форми ефективності окремих сегментів фінансового ринку. Формалізовано дану задачу запишемо наступним чином:

$H_0$  – окремий сегмент ринку відповідає слабкій формі ефективності.

Тоді альтернативна гіпотеза:

$H_1$  – окремий сегмент ринку не відповідає слабкій формі ефективності

Дослідження будемо на основі щоденних даних щодо приросту показників, які характеризують окремі сегменти фінансового ринку, за період з 1 січня 2009 року по 31 грудня 2013 року. Статистичну інформацію було взято із офіційних джерел (веб-сайт Національного банку України, ПАТ «Фондова біржа «ПФТС») та програмного засобу Thompson Reuters Eikon.

Узагальнюючи основні статистичні

методи, які зазвичай використовуються при аналізі ефективності ринків, можна виділити дві основні групи.

До першої відносяться методи, що базуються на побудові регресійного рівняння прогнозування ціни інструменту. Якщо рівняння регресії виявляється статистично незначущим, то робиться висновок про ефективність ринку, тобто ціни кожного наступного дня не залежать від цін попереднього торговельного дня, і їх зміни відбуваються відразу після надходження на ринок нової інформації.

До другої групи можна віднести методи непараметричної статистики, які передбачають аналіз приростів абсолютних величин цін у рядах їх динаміки на наявність або відсутність елемента випадковості.

Для дослідження ефективності окремих сегментів фінансового ринку будемо використовувати методи як першої, так і другої груп з метою підвищення достовірності одержаних результатів.

Із групи методів непараметричної статистики, що застосовуються для перевірки гіпотез про випадковий характер і незалежність елементів вибірки, було обрано критерій серій, що заснований на медіані вибірки та критерій  $Z$ . Ці критерії дають можливість з'ясувати, чи утворюють досліджувані елементи випадкову сукупність чи ні.

Для визначення інформаційної ефективності окремих сегментів фінансового ринку за допомогою критерію серій, що заснований на медіані вибірки, сформулюємо нульову та альтернативну гіпотези:

$H_0$ : елементи вибірки  $\Delta P_1, \Delta P_2, \dots, \Delta P_n$  абсолютних приростів ціни фінансового інструменту є стохастично незалежними;

$H_1$ : елементи вибірки  $\Delta P_1, \Delta P_2, \dots, \Delta P_n$  абсолютних приростів ціни фінансового інструменту є стохастично залежними.

Розрахунок критерію здійснимо наступним чином. Нехай маємо вибірку елементів  $x_1, x_2, \dots, x_n$  із деякої генеральної сукупності. Розташуємо їх у порядку зростання у деякий варіаційний ряд  $x_{(1)}, x_{(2)}, \dots, x_{(n)}$ .

Як відомо, у якості вибіркового значення медіани  $\hat{x}_{med}(n)$  береться середній (за розташуванням) елемент варіаційного ряду, тобто:

$$\hat{x}_{med}(n) = x_{\left(\frac{n+1}{2}\right)}, \text{ якщо } n \text{ непарне}; \quad (1)$$

$$x_{med}(n) = \frac{1}{2} \left( x_{\left(\frac{n}{2}\right)} + x_{\left(\frac{n+1}{2}\right)} \right), \text{ якщо } n \text{ парне} \quad (2)$$

Повернувшись до вихідного ряду, утворимо послідовність  $\delta$  із «+» та «-» за наступним правилом:

$$\delta_i = \begin{cases} +, & \text{якщо } x_t > x_{med}(n), t = 1, 2, \dots, n; \\ -, & \text{якщо } x_t < x_{med}(n), t = 1, 2, \dots, n. \end{cases} \quad (3) \quad \delta_i = \begin{cases} \tau_{max}(n) < [3,3(\lg(n) + 1)] \\ v(n) > \left[ \frac{1}{2}(n + 1 - 1,96 \sqrt{n - 1}) \right] \end{cases} \quad (4)$$

Якщо  $x_t = \hat{x}_{med}(n)$ , то таке значення пропускається.

Одержана у такий спосіб послідовність із плюсів та мінусів характеризується загальною кількістю серій  $v(n)$  та довжиною найдовшої серії  $\tau(n)$ . Під серією розуміють послідовність з плюсів або мінусів, що йдуть один за одним. Один плюс або мінус теж вважається серією, довжина якої 1.

Очевидно, що у випадку, якщо спостереження є стохастично незалежними (вибірка випадкова), то чергування плюсів та мінусів у послідовності повинно бути випад-

ковим, тобто ця послідовність не повинна містити занадто довгих серій і загальна кількість серій не повинна бути занадто малою. Таким чином, у даному критерії одночасно розглядають пару критичних статистик  $\{\nu(n); \tau(n)\}$ . Для того, щоб гіпотеза про випадковість первинного ряду не була відхиленою, повинні виконуватися одразу дві нерівності (для 5%-го рівня значимості):

Квадратні дужки у правих частинах нерівностей означають цілу частину числа. Якщо ж хоча б одна із двох нерівностей порушується, то гіпотеза про стохастичну незалежність елементів первинного ряду відхиляється.

Результати перевірки гіпотези щодо ефективності окремих сегментів фінансового ринку на основі критерію серій, що заснований на медіані вибірки, представлено у таблицях 1–3.

Таблиця 1

Результати перевірки гіпотези щодо слабкої форми ефективності кредитного ринку на основі критерію серій, що заснований на медіані вибірки

Параметри	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
$N$	249	248	249	247	249
$\hat{x}_{med}(n)$	-0,1	0	0	0,1	0
$\tau_{max}(n)$	12	12	7	7	6
$\nu(n)$	107	125	138	106	107
Критичне значення для $\tau_{max}(n)$	11	11	11	11	11
Критичне значення для $\nu(n)$	109	109	109	108	109
Висновок	Між елементами вибірки існує залежність	Між елементами вибірки існує залежність	Елементи вибірки є незалежними між собою	Між елементами вибірки існує залежність	Між елементами вибірки існує залежність

Джерело: власні оцінки

Як свідчать одержані результати, згідно із обраним критерієм лише у 2011 році кредитний ринок України мав ознаки ефективного ринку у слабкій його формі, у той

час як для інших досліджуваних періодів гіпотеза щодо ефективності ринку не підтвердилася.

Результати перевірки гіпотези щодо слабкої форми ефективності валютного ринку на основі критерію серій, що заснований на медіані вибірки

Параметр	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
$N$	251	249	246	247	247
$\hat{x}_{med}(n)$	0,00	0,00	-0,04	0,03	0,04
$\tau_{max}(n)$	9	7	13	6	8
$\nu(n)$	120	116	124	140	152
Критичне значення для $\tau_{max}(n)$	11	11	11	11	11
Критичне значення для $\nu(n)$	110	109	108	108	108
Висновок	Елементи вибірки є незалежними між собою	Елементи вибірки є незалежними між собою	Між елементами вибірки існує залежність	Елементи вибірки є незалежними між собою	Елементи вибірки є незалежними між собою

Джерело: власні оцінки

Щодо ефективності валютного ринку, то на основі одержаних результатів можна зробити висновок, що у 2009, 2010, 2012 та

2013 роках ринок мав слабку форму ефективності, у той час як для 2011 року гіпотеза ефективного ринку не підтвердилася.

Таблиця 3

Результати перевірки гіпотези щодо слабкої форми ефективності фондового ринку на основі критерію серій, що заснований на медіані вибірки

Параметр	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
$N$	245	247	248	246	244
$\hat{x}_{med}(n)$	-1,32	0,57	1,66	-0,18	-0,82
$\tau_{max}(n)$	12	9	8	8	13
$\nu(n)$	110	105	107	91	79
Критичне значення для $\tau_{max}(n)$	11	11	11	11	11
Критичне значення для $\nu(n)$	107	108	109	108	107
Висновок	Між елементами вибірки існує залежність	Між елементами вибірки існує залежність	Між елементами вибірки існує залежність	Між елементами вибірки існує залежність	Між елементами вибірки існує залежність

Джерело: власні оцінки

На основі проведених розрахунків можемо зробити висновок, що гіпотеза щодо слабкої форми ефективності фондового ринку не підтвердилася для жодного із проаналізованих періодів.

Для підтвердження результатів, одержаних за допомогою критерію серій, що заснований на медіані вибірки, проведемо ще один непараметричний тест на випадковість

за допомогою критерію  $Z$ , який також дає можливість з'ясувати характер взаємозв'язку між елементами певної вибірки.

Застосування даного критерію передбачає, що вибірка являє собою послідовність із елементів двох типів (у нашому випадку це можуть бути додатні і від'ємні прирости певного показника). Для досить великих вибірок (коли загальна кількість елементів



певного типу перевищує 20) розрахунок даного критерію проводиться наступним чином:

$$Z = \frac{R - \left( \frac{2n_1n_2}{n_1 + n_2} + 1 \right)}{\sqrt{\frac{2n_1n_2(2n_1n_2 - n_1 - n_2)}{(n_1 + n_2)^2(n_1 + n_2 + 1)}}} \quad (5)$$

де  $n_1$  – кількість елементів першого типу;

$n_2$  – кількість елементів другого типу;

$R$  – загальна кількість серій (послідовностей з елементів одного типу).

Розраховані значення даного критерію, взяті по модулю, порівнюються із критичним, яке при рівні значимості  $\alpha=0,01$  дорівнює 2,58.

Результати розрахунку критерію  $Z$  для окремих сегментів фінансового ринку представлено у таблицях 4-6.

Таблиця 4

Розрахунок критерію  $Z$  для кредитного ринку

Параметр	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
$n_1$	118	118	118	124	115
$n_2$	125	116	110	115	124
$R$	105	127	138	106	107
$Z$	-2,24	1,18	3,08	-1,86	-1,73
Висновок	Елементи вибірки є незалежними між собою	Елементи вибірки є незалежними між собою	Між елементами вибірки існує залежність	Елементи вибірки є незалежними між собою	Елементи вибірки є незалежними між собою

Джерело: власні оцінки

Як можемо побачити із таблиці 4, для чотирьох із п'яти аналізованих періодів одержані значення критерію  $Z$  не перевищують за модулем критичного значення, що вказує на необхідність прийняття гіпотези про випадковий характер появи додатних і від'ємних приростів середньозважених про-

центних ставок міжбанківського кредитного ринку. Це суперечить висновкам, зробленим на основі критерію серій, заснованого на медіані вибірки, і свідчить про те, що за виключенням 2011 року протягом аналізованого періоду кредитний ринок України мав слабку форму ефективності.

Таблиця 5

Розрахунок критерію  $Z$  для валютного ринку

Параметр	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
$n_1$	122	118	107	124	128
$n_2$	104	106	136	115	118
$R$	121	116	107	106	151
$Z$	1,04	0,44	-1,80	-1,86	3,48
Висновок	Елементи вибірки є незалежними між собою	Елементи вибірки є незалежними між собою	Елементи вибірки є незалежними між собою	Елементи вибірки є незалежними між собою	Між елементами вибірки існує залежність

Джерело: власні оцінки

Що стосується валютного ринку, то результати розрахунку критерію  $Z$  для 2009, 2010 та 2012 років підтверджують висновки щодо його ефективності, одержані за допо-

могою критерію серій, що заснований на медіані вибірки. У той же час, для 2011 та 2013 даний критерій дає протилежний результат.

Розрахунок критерію  $Z$  для фондового ринку

Параметр	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
$n_1$	105	136	142	121	93
$n_2$	138	111	105	124	150
$R$	108	103	105	89	66
$Z$	-1,61	-2,61	-2,18	-4,11	-6,78
Висновок	Елементи вибірки є незалежними між собою	Між елементами вибірки існує залежність	Елементи вибірки є незалежними між собою	Між елементами вибірки існує залежність	Між елементами вибірки існує залежність

Джерело: власні оцінки

Одержані для фондового ринку результати розрахунку критерію  $Z$  за виключенням 2009 і 2011 років підтверджують висновки, зроблені на основі критерію серій, що заснований на медіані вибірки. Отже гіпотеза про слабку форму ефективності фондового ринку має бути відхиленою для 2010, 2012 і 2013 років, у той час як для 2009 і 2010 років необхідно проводити додаткові дослідження.

Неоднозначність висновків, зроблених на основі двох попередніх критеріїв, вимагає проведення подальших досліджень та знаходження додаткових підтверджень для обрання однієї із альтернатив.

Таким чином, наступним етапом даного дослідження буде перевірка гіпотези про ефективність окремих сегментів фінансового ринку за допомогою моделей авторегресії.

Оскільки слабка форма ефективності ринку передбачає, що поточні ціни активів повністю відображають усю ринкову інформацію щодо операцій з ними у минулому (історичні дані), то тестування гіпотези про ефективність окремих сегментів фінансового ринку відносно інформації може бути зведене до перевірки гіпотез про статистичну значущість коефіцієнтів авторегресійних рівнянь, що описують взаємозв'язки між поточною доходністю фінансового активу та інформацією щодо його минулих доходностей.

Якщо у якості доходностей розглядати щоденні значення приростів показників, що характеризують окремі сегменти фінансового ринку, а також їх попередні значення із запізненнями з 1-го по 10-й лаги, то у загальному вигляді авторегресійна модель, що

описує залежність поточних приростів цін фінансового активу від їх попередніх значень, може бути представлена наступним чином:

$$p_t = a_0 + a_1 p_{t-1} + a_2 p_{t-2} + \dots + a_n p_{t-n} + \varepsilon_t, \quad n=1,2..10 \quad (6)$$

де  $p_t$  – щоденні прирости значення ціни фінансового активу;

$\varepsilon_t$  – випадкова складова моделі.

Аналіз значущості рівняння авторегресії та його окремих коефіцієнтів дає можливість з'ясувати, чи існує лінійна залежність між поточними значеннями приростів відповідного показника та їх попередніми значеннями.

Оцінку параметрів авторегресійних моделей для кожного з сегментів фінансового ринку проведено за допомогою програмного пакету EViews. У якості найбільш важливих показників, які використовували для відхилення або прийняття гіпотези щодо ефективності окремих сегментів фінансового ринку, обрано статистику  $p$ , критерій Фішера та критерій Дарбіна-Уотсона.

Аналізуючи значимість окремих коефіцієнтів авторегресійних рівнянь, побудованих на даних 2013 року, можемо зробити висновок, що для усіх без виключення моделей значимими є коефіцієнти при лагових змінних першого та другого порядків, що вказує на істотність впливу інформації про попередні зміни ціни фінансового активу на її поточну зміну (відповідні значення  $p$ -value не перевищують довірчу імовірність у 5 %). Крім того, для побудованих моделей розра-

ховані значення критерію Фішера є більшими за табличні, що свідчить про статистичну значущість розроблених рівнянь. Близькість статистики Дарбіна-Уотсона до 2 вказує на відсутність авторгерсійних процесів першого порядку у залишках моделей і підтверджує їх адекватність.

В цілому такі результати підтверджують висновок, зроблений на основі критерію серій, що заснований на медіані вибірки, тож для 2013 року гіпотеза про слабку форму ефективності кредитного ринку має бути відхилена.

Результати моделювання, для 2012 року лагові змінні із першої по третю виявилися значимими у більшості рівнянь. Аналіз авторегресійних моделей більш високих порядків свідчить про те, що взаємозв'язки між поточними і попередніми даними зберігаються також на 5-ому та 6-ому лагах. В

цілому, усі без виключення моделі є статистично значимими, що вказує на високу ступінь обумовленості поточної ситуації на ринку його переднім станом. Як наслідок, можемо говорити про неефективність кредитного ринку України у 2012 році. Цей висновок є підтвердженням результатів, що одержані за допомогою критерію серій, що заснований на медіані вибірки. Аналогічним чином було проведено аналіз моделей, побудованих для 2009-2011 років. Було виявлено, що гіпотеза ефективного ринку може бути прийнятою лише для 2009 року, у той час як для інших періодів вона має бути відхилена.

Щоб прийняти остаточне рішення щодо ефективності кредитного ринку України, висновки, що одержані за допомогою різних методів, було представлено у вигляді таблиці (див. табл. 7).

Таблиця 7

Узагальнені результати перевірки гіпотези щодо ефективності кредитного ринку України на основі різних методів

Метод дослідження	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Критерій серій	В	В	П	В	В
Критерій Z	П	П	В	П	П
Авторегресійний аналіз	П	В	В	В	В
Висновок на основі трьох методів	П	В	В	В	В

П – Гіпотеза про ефективність приймається; В – Гіпотеза про ефективність відхиляється

Джерело: власні оцінки

Проаналізувавши результати, одержані за допомогою трьох різних методів, ми прийшли до висновку, що для усіх, крім 2009 року, періодів гіпотеза ефективного ринку має бути відхилена.

Стосовно валютного ринку, то моделі, побудовані для 2009 і 2010, із різною кількістю лагових змінних виявилися статистично незначущими, на що вказують низькі значення критерію Фішера, які в більшості випадків не перевищують табличні. На основі показника p-value також було зроблено висновок про незначущість окремих коефіцієнтів авторегресійних рівнянь. Усе це дає підстави вважати, що протягом зазначених періодів між поточними та попередніми

приростами середньозваженого курсу міжбанківського ринку статистично значимих зв'язків не спостерігалось. Враховуючи це, можна зробити висновок, що згідно з обраним підходом протягом 2009–2010 років валютний ринок України можна вважати ефективним.

Проте вже з 2011 року на ринку відбуваються суттєві зміни, що відобразилися і в результатах моделювання. Для даного періоду авторегресійні рівняння із різною кількістю лагових змінних виявилися статистично значимими. Крім того, також починає зростати загальна кількість значимих лагових змінних, що вказує на те, що в даний період ринок набуває властивості досить

довго «пам'ятати» свої попередні стани.

Враховуючи усе вищесказане, можемо зробити висновок, що починаючи із 2011 року валютний ринок України не можна назвати ефективним навіть у слабкій формі.

Щоб прийняти остаточне рішення щодо ефективності валютного ринку за період з 2009 по 2013 роки, результати, одержані за допомогою трьох різних підходів, було представлено у вигляді таблиці 8.

Таблиця 8

Узагальнені результати перевірки гіпотези щодо ефективності валютного ринку України на основі різних методів

Метод дослідження	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Критерій серій	П	П	В	П	П
Критерій Z	П	П	П	П	В
Авторегресійний аналіз	П	П	В	В	В
Висновок на основі трьох методів	П	П	В	П	В

Джерело: власні оцінки

Як видно із таблиці, для 2009 і 2010 років усі три методи підтвердили гіпотезу слабкої форми ефективності валютного ринку, у той час як для інших періодів результати виявилися доволі суперечливим. Для 2011 і 2013 років на основі авторегресійного аналізу та критерію Z було прийнято рішення про необхідність відхилення гіпотези ефективного ринку, у той час як для 2012 року гіпотеза була прийнята згідно із Z-критерієм та критерієм серій.

Проведені розрахунки за показниками фондового ринку дають підстави вважати, що починаючи із 2010 року можна говорити про статистичну значимість моделей, що

описують взаємозв'язки поточних і попередніх приростів фондового індексу, у той же час у більшості випадків суттєвий вплив чинять лише попередні значення приростів. Враховуючи це, нами було зроблено висновок, що починаючи із 2010 року гіпотеза ефективного ринку має бути відхилена. Доволі неоднозначні результати було одержано для 2009 року: зі збільшенням кількості лагових змінних авторегресійні рівняння втрачають свою статистичну значимість. Це вказує на те, що протягом даного періоду фондовий ринок України можна вважати ефективним у слабкій формі (див. табл. 9).

Таблиця 9

Узагальнені результати перевірки гіпотези щодо ефективності фондового ринку України на основі різних методів

Метод дослідження	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Критерій серій	В	В	В	В	В
Критерій Z	П	В	П	В	В
Авторегресійний аналіз	П	В	В	В	В
Висновок на основі трьох методів	П	В	В	В	В

Джерело: власні оцінки

Враховуючи попередні висновки та висновки, зроблені на основі двох інших підходів, нами було прийнято рішення, що протягом 2009 року фондовий ринок України відповідав поняттю ефективного ринку у слабкій формі, у той час як для інших періодів гіпотеза ефективності ринку має бути

відхиленою.

Щоб одержати загальне уявлення щодо інформаційної ефективності фінансового ринку України в цілому, результати перевірки даної гіпотези для його окремих сегментів було представлено у вигляді таблиці 10.

## Узагальнені результати перевірки гіпотези ефективності фінансового ринку та його сегментів

Сегмент	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Кредитний ринок	П	В	В	В	В
Валютний ринок	П	П	В	П	В
Фондовий ринок	П	В	В	В	В
Фінансовий ринок	П	В	В	В	В

Джерело: власні оцінки

Як бачимо із таблиці 10, у більшості випадків, спостерігається ситуація, коли усі сегменти фінансового ринку в однаковій мірі відповідають ознакам ефективного або неефективного ринку. Так, для 2009 року характерною є ефективність кожного із сегментів, а для 2011 і 2013 усі сегменти можна вважати неефективними. У той же час для 2010 і 2012 років однозначних висновків зробити не можна, однак враховуючи те, що гіпотеза ефективного ринку була підтверджена лише для одного із сегментів, на нашу думку, це може бути підставою вважати, що в зазначений період фінансовий ринок не був ефективним.

**Висновки.** Звичайно, що на інформаційну ефективність фінансового ринку не могла не вплинути світова фінансова криза, адже досить часто операції, що здійснювалися на ринку та наявність інформації не співвідносилися один з одним. Причиною цьому були і змови серед торговців цінними паперами, і невідповідність курсу іноземних валют кон'юнктурі ринку, і паніка серед населення на кредитному (депозитному) ринку.

### Література

1. Боди З., Мертон Р. Финансы.: Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 592 с.
2. Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов / А. Н. Буренин. – М. : 1 Федеративная Книготорговая Компания, 1998. – 352 с.
3. Иванченко И. С. Оценка воздействия конъюнктуры финансового рынка на динамику промышленного производства: монография / И. С. Иванченко. – Ростов-на-Дону : Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2005. – 198 с.
4. Kendall M. G. The analysis of economic time-series. Part 1. Prices / M. G. Kendall // Journal of the Royal Statistical Society. – 1953, V. 96. – P. 11–25.
5. Мандельброт Б., Хадсон Р. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах / Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 400 с.
6. Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций: Пер. с англ. – М. : Из-во «Вильямс», 2002. – 280 с.
7. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? – М. : Дело, 2001. – 272 с.
8. Влияние финансовых рынков на развитие корпораций реального сектора российской экономики: монография; под ред. В. Ю. Наливайского / В. Ю. Наливайский, И. С. Иванченко, Л. В. Шишкина, Ю. С. Жаркова, И. В. Рыбчинская, Ю. В. Лахно, Т. И. Демиденко, С. Ю. Козлова, В. Ю. Якушев – Ростов-на-Дону : Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2009. – 285 с.
9. Некрасова И. В. Определение степени эффективности российского фондового рынка на современном этапе функционирования / И. В. Некрасова // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2010. – № 2 (том 1). – С. 5–15.
10. Фабочки Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М. : Ифра-М, 2000. – 320 с.
11. Баторшина А. Ф. Дослідження ефективності фондового ринку України / А. Ф. Баторшина // Міжнародна економічна політика: Науковий журнал. – 2006. – № 4. – С. 101–121.
12. Домбровський В. С. Гіпотеза ефективного ринку як сучасна концепція фондового ринку / В. С. Домбровський, О. Л. Пластун, В. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 14–19.
13. Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / І. В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. - № 1. – С. 129-134. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pekon\\_2014\\_1\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pekon_2014_1_19.pdf)
14. Назарчук, М. І. Аналіз стану та перспектив розвитку фондового ринку України / М. І. Назарчук // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 83–95.
15. Парандій О. Гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань на фондовому ринку України / О. Парандій, О. Філонов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7-8. – С. 30–37.
16. Шапран В. С. Становлення ринку цінних паперів в Україні: теоретичний аналіз проблеми / В. С. Шапран // Фондовий ринок. – 2002. – № 16. – С. 16–21.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

*И. И. Рекуненко, д. э. н., доцент, ГВУЗ «Украинская академия банковского дела  
Национального банка Украины»*

Статья посвящена исследованию степени эффективности финансового рынка Украины. В основе работы – гипотеза эффективного рынка. Она предусматривает, что цена финансового инструмента полностью отражает всю информацию, касающуюся данного актива. Тестирование эффективности рынка базируется на проверке гипотезы по реальным статистическим данным. В исследовании используются три статистические методы. В качестве исходных данных взяты значения фондового индекса, валютного курса и кредитной процентной ставки межбанковского рынка.

**Ключевые слова:** эффективность, информация, финансовый рынок, формы эффективности, гипотеза, валютный курс, фондовый индекс, процентная ставка.

## DETERMINATION OF THE FINANCIAL MARKET INFORMATION EFFICIENCY

*I. I. Rekunenko, D.E., Ass. Prof., SHEI «Ukrainian Academy of Banking of the National bank  
of Ukraine»*

Ukrainian financial market efficiency is investigated, based on the efficient market hypothesis, which assumes that the price of a financial instrument fully reflects all information relating to the asset. Testing of market efficiency relies on the review of hypothesis using real statistic. Three statistical methods are used in the study. The initial data includes value of stock index, exchange rate and the interbank market interest rate.

**Keywords:** efficiency, information, financial market, forms of efficiency, hypothesis, exchange rate, stock index, interest rate.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Пилипенко Г. М. Надійшла до редакції 15.01.2015 р.*

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ВТОРИННОГО РЕСУРСОВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

*С. В. Кривенко, к. е. н., доцент, Полтавський інститут бізнесу Міжнародного науково-технічного університету ім. академіка Ю. Бугая,  
mr.s.krivenko@mail.ru*

У статті розглядається ресурсозбереження та вторинне ресурсовикористання як найбільш прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу країни. Подана інтерпретація даної категорії в сучасних економічних теоріях. Розглянуто стан, основні проблеми та перспективи розвитку сфери ресурсозбереження. Обґрунтовано пріоритетні напрямки здійснення активної політики ресурсозбереження на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** ресурсозбереження, енергозбереження, ресурсовикористання, природно-ресурсний потенціал.

**Постановка проблеми.** Економіка України, обтяжена зношеними ресурсно-місткими основними фондами та застарілими технологіями, вже давно потребує впровадження більш ефективних шляхів використання ресурсів. Розвиток ринкових відносин в Україні, що сприяє появі нових підприємств, посиленню конкуренції та спеціалізації в різних галузях економіки, значною мірою стимулює також і впровадження у виробництво нових ресурсозберігаючих технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем ресурсозбереження присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, питання ресурсозбереження і ефективного використання та заощадження ресурсів розглядали О. Ляшенко [1], І. Сотник [2], О. Єршова [3], О. Амосов, Н. Гавкалова [4], В. Грузева [5], Г. Виговська, В. Міщенко [6], М. Міллер, Т. Релл [7], В. Беренс, О. Кроллі [8], та інші. Проте, враховуючи сучасні темпи економічного розвитку та постійне удосконалення менеджменту ресурсозбереження на підприємствах країни, дана тематика потребує подальшого дослідження.

**Формулювання мети статті.** Метою даної статті є дослідження стану, проблем та перспектив ресурсозбереження та вторинного ресурсовикористання в Україні, а також окреслення пріоритетних напрямків активізації політики ресурсозбереження на вітчиз-

няних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «ресурсозбереження» був уведений до наукової лексики в середині 80-х років ХХ ст. На сьогоднішній день можна виділити два ключові підходи до його розуміння. Згідно першого підходу, ресурсозбереження являє собою будь-яку діяльність, спрямовану на охорону навколишнього середовища (С. Дорогунцов, Ю. Пітюренко та інші [9]). Він по суті передбачає орієнтацію на «консервування» природних ресурсів, яка тісно пов'язана з категорією природно-ресурсного потенціалу. В сучасних умовах трактування природно-ресурсного потенціалу зводиться до наступного: сукупність виявлених і придатних для використання природних ресурсів при даному рівні розвитку виробництва (у світі, країні, регіоні, на локальному рівні).

Другий підхід є значно ширшим і він передбачає, що ресурсозбереження передбачає раціональне використання усіх без винятку ресурсів, включаючи природні (С. Мочерний, В. Іфтемічук, Л. Липницький, А. Хижняк та інші [10]). На нашу думку, на сучасному етапі розвитку економічних відносин доцільним є застосування саме другого підходу, який є більш комплексним. Ресурсозбереження – це такий метод господарювання, за якого раціональне використання усіх ресурсів фірми обов'язково супроводжується впровадженням ресурсозберігаючих

технологій та прийняттям ефективних управлінських рішень стосовно них [4].

Ресурсозбереження досить складно оцінювати статистично, адже воно є надзвичайно ємним поняттям, що охоплює дуже широкий спектр заходів, які призводять до оптимізації виробничих процесів, зростання продуктивності праці та поліпшення умов виробництва. Зокрема, серед таких позитивних ефектів варто зазначити якісне оновлення основних фондів, впровадження новітніх та більш досконалих технологічних процесів, удосконалення організаційно-управлінських механізмів, забезпечення ефективного використання відходів виробництва на мікро- та макрорівні.

На сьогоднішній день ресурсозбереження не є відокремленим економічним напрямком, щодо стану якого можна було б знайти агреговану статистичну інформацію. Державний комітет статистики України представляє інформацію щодо стану ресурсозбереження в країні через призму інноваційної діяльності, яка є невід'ємною складовою ресурсозбереження, однією з його ключових характеристик [6].

У період з 2008 по 2013 роки мали місце помітні зрушення в процесах впровадження інновацій на промислових підприємствах України (табл. 1).

Таблиця 1  
Показники впровадження інновацій на промислових підприємствах України в 2008–2013 рр.

	Рік						Відхилення 2013 р. до 2008 р., %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Впровадження інноваційних видів продукції, найменувань	2446	2685	2408	3238	3403	3138	+22,1
у т.ч. нових для ринку	840	719	606	900	672	640	-23,8
нових для підприємства	1606	1966	1802	2338	2731	2498	+55,5
Впровадження нових технологічних процесів	1647	1893	2043	2510	2188	1576	-4,3
з них маловідходних, безвідходних та ресурсозберігаючих	680	753	479	517	554	502	-26,2

Складено за: [11]

З табл. 1 видно, що за аналізований період суттєво збільшилася кількість видів інноваційної продукції, хоча дане зростання відбулося за рахунок приросту продукції, яка була новою тільки для певного підприємства, в той час як впровадження видів продукції, нової для ринку загалом, скоротилося на 23,8% за 2008–2013 рр. Впровадження нових технологічних процесів за цей період скоротилося на 4,3%, причому дане скорочення сталося в 2012–2013 р., хоча до цього спостерігався приріст даного показника. Ще більш проблемна ситуація склалася стосовно маловідходних, безвідходних та ресурсозберігаючих технологічних процесів, оскільки темпи скорочення показника значно перевищують показник впровадження усіх нових технологічних процесів (26,2%).

Варто зазначити, що останніми роками рівень активності промислових підприємств України щодо створення передових виробничих технологій не досягав і 5%. Відповідно, потреба у таких технологіях задовольняється дуже слабо, тому промисловим підприємствам України доводиться обирати між використанням наявних застарілих технологій при проектуванні та виробництві продукції, які широко розповсюджені та доступні, або придбанням новітніх іноземних технологій. Це веде до подальшого технологічного відставання України та неспроможності виготовляти конкурентоздатну високотехнологічну продукцію зі значною доданою вартістю.

Серед інших несприятливих тенденцій помітною тенденцією є зміщення акцентів інвестування у придбання технологій металургійними підприємствами на четвертину з 2008 по 2013 рр., тобто з низькотехнологічними, сировинними виробництвами з низькою доданою вартістю продукції водночас зі скороченням капіталовкладень машинобудівною галуззю за аналогічний період.

Серед усієї сукупності можливих заходів економії матеріальних ресурсів підприємствами країни слід відокремлювати, насамперед, виробничо-технічні та організаційно-економічні заходи. До виробничо-технічних напрямків можна віднести заходи, пов'язані з якісною підготовкою сировини до її виробничого споживання; застосування



більш економних видів сировини, палива; удосконалення конструкції машин, устаткування і виробів; комплексна переробка сировини; застосування маловідходної та безвідхідної технології.

До основних організаційно-економічних напрямків економії матеріальних ресурсів відносять наступні: удосконалення та підвищення наукового рівня нормування і планування матеріаломісткості продукції; розробка і впровадження технічно обґрунтованих норм і нормативів витрат матеріальних ресурсів тощо.

Головний напрям економії матеріальних ресурсів на підприємстві – збільшення виходу кінцевої продукції з однієї і тієї ж кількості сировини і матеріалів. У свою чергу, це залежить від технічного рівня виробництва, рівня кваліфікації, майстерності робітників, що виготовляють продукцію, раціональної організації матеріально-технічного забезпечення, норм витрат і запасів матеріальних ресурсів.

Існують також фінансові механізми ресурсозбереження, які на сучасному етапі розвитку передбачають:

- аналіз використання ресурсів на кожній стадії життєвого циклу об'єктів;
- збільшення частки ресурсозберігаючих технологій;
- розвиток методів аналізу, прогнозування, оптимізації та стимулювання поліпшення використання ресурсів;
- застосування наукових підходів менеджменту.

У свою чергу, будь-яка стратегія має реалізовуватись за допомогою формальних методів. На функціональному рівні управління методи ресурсозбереження мають реалізовуватись через організаційно-технічні заходи, наприклад, за допомогою заміни фізично або морально застарілих технологій, устаткування, організаційних проектів, економічних та інших методів менеджменту. Для рівня країни (регіону) стратегія ресурсозбереження має розроблятися на тривалу перспективу наприклад, у США діє програма ресурсозбереження на 40 р.) на основі розглянутих вище принципів [1].

В Україні протягом всього періоду її незалежності зростають обсяги утворення та вивезення на полігони твердих побутових

відходів (ТПВ). Щороку їх утворюється понад 50 млн. м<sup>3</sup> (11–12 млн. т). Послугами з вивезення охоплено лише близько 75% населення. Переважну масу таких відходів заховують на звалищах і полігонах, з 4,5 тис. яких левова частка не відповідає нормам екологічної безпеки. Частка відходів, яку спалюють на сміттєспалювальних заводах, наближається до 5%.

Разом з тим ТПВ набувають значення вторинного сировинного резерву для цілого ряду галузей промисловості, енергетики, будівництва. Їх залучення у господарський оборот має відігравати вагомую роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки.

Сфера вторинного ресурсокористування в Україні досі перебуває на стадії формування. Починаючи з 2000 р., абсолютні показники свідчили про наявність стійкої динаміку зростання. Зазначимо, що з 2000 р. по 2007 р. обсяги використання відходів збільшились на 250 %. У 2008–2013 рр. ця тенденція змінилася на протилежну і мало місце зменшення показників вторинного використання відходів. В абсолютному вимірі обсяги використання відходів як вторинної сировини становили в 2013 р. близько 145 млн. т (34,8 % від загального утворення). При цьому в обсязі утилізації відходів домінують мінеральні відходи (71,5 %). Головним чином це розкривні породи і відходи збагачення корисних копалин, використання яких для будівництва насипів, дамб, доріг в європейській практиці, як правило, не вважають утилізацією [11].

Найважливішою ресурсною складовою є залишкові продукти кінцевого споживання, до яких відносяться папір та картон, вторинні полімерні та текстильні матеріали, склобій, зношені шини, відпрацьовані нафтопродукти та інше. Дані ресурси розосереджені по всій території України і рівень їх використання напряму залежить від налагодженості системи збирання і заготовки. Згідно з даними статистичної звітності протягом 2000–2013 рр. загалом зберігалася тенденція до збільшення обсягів збирання, заготовки та використання паперу та картону, сировини полімерної вторинної та зношених шин (крім склобою).

Порівнюючи дані стосовно викорис-

тання вторинної сировини з наявними ресурсами (обсягами їх утворення у всіх сферах виробництва та життєдіяльності), можна зробити висновок про недостатність їх залучення в господарський оборот. Це обумовлено рядом проблем, характерних для України та її регіонів, серед яких нерозвиненість та недосконалість інфраструктури вторинного ресурсокористування, низька мотивація щодо діяльності з утилізації відходів, неузгодженість дій органів влади різних рівнів, а також недостатність фінансових ресурсів.

В Україні система збирання відходів носить фрагментарний характер, а правове регулювання поводження з відходами як вторинними ресурсами, а також економічні інструменти, які стимулюють збільшення використання відходів, практично відсутні. Розрив, що склався між обсягами накопичення відходів та заходами із запобігання їх утворенню, збільшення обсягів утилізації, знешкодження та видалення, поглиблює екологічну кризу, надає їй постійного характеру і стає гальмівним фактором для економіки України.

Причини, що призвели до надзвичайного загострення проблеми відходів в нашій країні, мають системний характер. Крім загальноекономічних факторів, слід відзначити недостатній технологічний розвиток як базових галузей промисловості так і сфери поводження з відходами, нерозвиненість інфраструктури, неефективність керування у цій сфері, низьку ефективність організаційно-економічного механізму поводження з відходами. Останнє стосується, зокрема, відсутності дієвих економічних засобів стимулювання підприємств щодо вирішення проблеми відходів, недостатнього рівня природоохоронного моніторингу, незадовільного фінансового забезпечення. Зокрема, ліміти на утворення й розміщення відходів не стали справжнім важелем для підприємств щодо поводження з відходами, а платежі за їх розміщення не забезпечили акумулювання коштів, достатніх для вирішення проблеми.

Вітчизняна господарська практика не забезпечує раціонального управління як поводженням з відходами, так і ресурсовикористання загалом. Це особливо виявляється

у відсутності комплексного підходу до управління ресурсами й відходами в їх єдності. Саме такий підхід є основою високого рівня узгодженості екологічних і соціальних питань, розвитку ефективної підприємницької діяльності, раціонального використання, збереження і відновлення природних ресурсів, що є архіважливим для сталого розвитку країни [6].

Важливим пріоритетом для нашої країни є підвищення ефективності енергозбереження у зв'язку з тим, що Україна відноситься до енергодефіцитних країн і задовольняє за рахунок власних джерел свої потреби в паливноенергетичних ресурсах менше, ніж на 50%. Позитивною тенденцією у розвитку ресурсозбереження в Україні є певне погравлення у зв'язку з оголошенням енерго- та ресурсозбереження одним із ключових державних стратегічних напрямів. Кабінетом Міністрів України у 2010 р. була ухвалена Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010–2015 рр. Основними цілями її є зниження рівня енергоемності ВВП протягом строку дії програми на 20% порівняно з 2008 р. (щороку на 3,3%), підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів і посилення конкурентоспроможності національної економіки, а також оптимізація структури енергетичного балансу держави. Частка енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, у 2015 р. має бути не менш як 10%, що досягається шляхом зменшення частки імпортованих викопних органічних видів енергоресурсів, зокрема природного газу, та заміщення їх альтернативними видами енергоресурсів. На рис. 1 представлена динаміка утворення та використання в нашій країні енергоресурсів починаючи з 90-х років ХХ ст.

З рис. 1 можна побачити, що є певна позитивна тенденція щодо зменшення утворення вторинних енергоресурсів, що пов'язано з удосконаленням технологічних процесів та їх більш ефективним використанням на підприємствах. Хоча ватро зауважити, що дане скорочення не було рівномірним. Після стрімкого падіння показника

в 1995 р. наступне десятиріччя він динамічно зростає, однак потім мало місце його незначне щорічне скорочення. Ступінь використання вторинних енергоресурсів дещо збільшується, а отже позитивні зрушення в напрямку вторинного ресурсовикористання на вітчизняних підприємствах є.

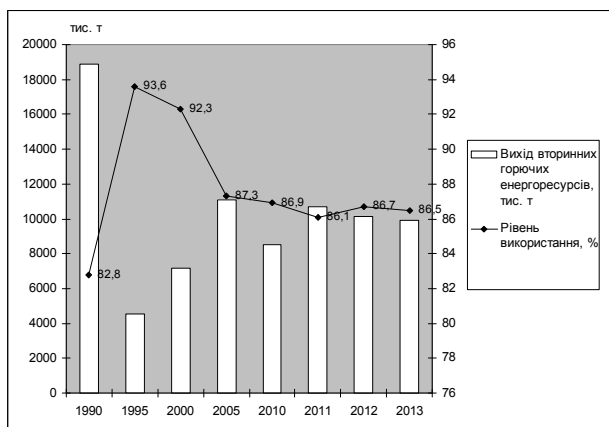


Рис. 1. Загальні обсяги утворення та використання енергоресурсів в Україні, 1990–2013 рр. (побудовано автором на основі [11])

Україна має значний потенціал у сфері використання альтернативних джерел енергії, за допомогою яких можна замінювати традиційні види палива. За підрахунками фахівців, такий потенціал становить 98 млн. т умовного палива, причому найбільшим потенціалом характеризуються біоенергетика, вітроенергетика та енергія довкілля (рис. 2). Реальної державної фінансової підтримки даної сфери в Україні, на жаль, немає. До стримуючих факторів можна віднести менш тверді екологічні вимоги до виробників та нижчі ціни на теплову електроенергію, ніж в країнах Європи. До того ж, у деяких технологіях (наприклад, використання відходів тваринництва і птахівництва, твердих побутових відходів, виробництво біогазу зі стічних вод, утилізація метану з полігонів) головний ефект забезпечується не виробництвом паливно-енергетичних ресурсів, а екологічною складовою. Окрім цього, певні технології (зокрема, використання енергії вітру), вимагають резервних потужностей для забезпечення безперебійного постачання енергії, а тому можуть виступати тільки як доповнення традиційної енергетики.

В Україні останніми роками активізувалося виробництво твердого біопалива – пелет та брикет з відходів деревини, соломи

та лушпиння соняшника, моторного палива на основі етанолу. Однак, через існування значного попиту на тверде біопаливо з-за кордону, привабливіші ціни на зовнішніх ринках та недорозвиненість ринку твердого біопалива в нашій країні, більше 90% твердого біопалива експортується.

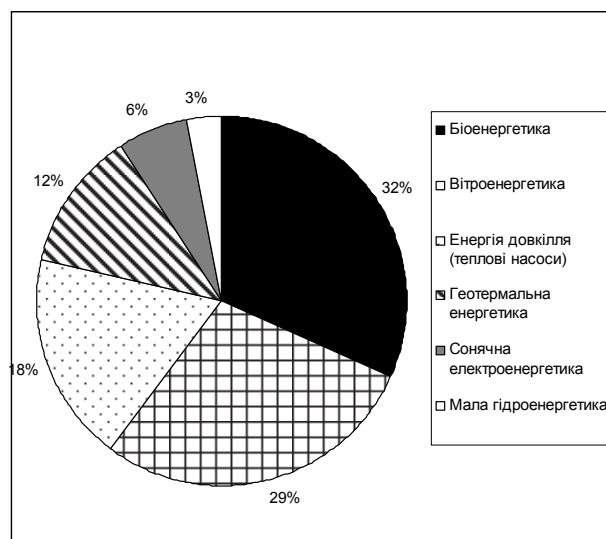


Рис. 2. Структура потенціалу України з вироблення енергії з альтернативних видів палива та відновлюваних джерел енергії (побудовано автором на основі [1])

Безумовно, корисним у сфері ефективного ресурсокористування є впровадження жорсткої політики та державного контролю за ресурсо- та енергозбереженням, більш широке використання місцевих джерел, (біоенергетики, енергії сонця, термальних вод, малих рік, вітру), пошуки та введення в дію принципово нових, екологічно чистих носіїв, а також поступовий перехід від експорту сировини до виробництва більш дорогих товарів кінцевого споживання [4].

Розглянувши стан та найбільш нагальні проблеми ресурсозбереження в Україні, визначимо пріоритетні напрямки здійснення активної політики ресурсозбереження на вітчизняних підприємствах:

- удосконалення обліку цінностей на підприємствах – запровадження системи перетворення будь-якої цінності в розпорядженні підприємств, в «працюючий» ресурс, котрий в кінцевому результаті принесе прибуток;

- впровадження маловідходних та безвідходних технологій;

- регулярний аналіз стану ресурсо-

збереження та ресурсоемності на підприємствах;

- використання вторинних ресурсів і відходів;
- зниження рівня матеріаломісткості продукції;
- нарощування продуктивності праці;
- удосконалення кадрового менеджменту;
- оптимізація управління оборотними та фінансовими ресурсами фірми тощо.

Саме ресурсозбереження є тим напрямом використання природно-ресурсного потенціалу, який дає змогу забезпечити економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції за тієї ж кількості використаної сировини, матеріалів, палива. Тому воно має стати основою для формування нової ідеології господарювання, що включає економне використання наявної ресурсної бази, маловідходний виробничий цикл, оптимальне співвідношення первинних та вторинних ресурсів.

**Висновки.** Проблема ресурсозбереження та ефективного вторинного використання ресурсів є багатоаспектною і досить гострою для українських підприємств, значна частка яких не приділяє належної уваги даному питанню, вважаючи його другорядним. У той же час, запровадження принципів ресурсоефективності є нагальним для України з точки зору підвищення її конкурентоспроможності, прискорення темпів соціально-економічного розвитку, підвищення рівня енергетичної безпеки, зниження негативного впливу на довкілля та загалом розбудови сучасної високотехнологічної та економічно розвиненої країни. Безумовно, для цього необхідна, перш за все, державна підтримка у вигляді стратегічних програм та планів, що направлені на розвиток ресурсозбереження в Україні, стимулювання відповідальності компаній та сприяння усвідомленню засад ресурсоефективності та відпо-

відального споживання у населення.

### Література

1. Ляшенко О. І. Особливості та перспективи розвитку ресурсозбереження в Україні [Електронний ресурс] / О. І. Ляшенко. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?iid=1537&operation=1>.
2. Сотник І. М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження: монографія / І. М. Сотник. – Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, 2008. – 230 с.
3. Єршова О. О. Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК [Електронний ресурс] / О. О. Єршова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1971>.
4. Амосов О. Ю. Проблема ресурсозбереження в Україні та шляхи її вирішення / О. Ю. Амосов, Н. Л. Гавкалова // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 3(34). – С. 22–26.
5. Грузева В. Ю. Сучасна політика ресурсозбереження та ефективність її здійснення в Україні [Електронний ресурс] / В. Ю. Грузева, Л. В. Сумарук. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2010/Economics/69\\_046.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69_046.doc.htm).
6. Виговська Г. П. Концептуально-методологічні засади вирішення проблем відходів в Україні [Електронний ресурс] / Г. П. Виговська, В. С. Міщенко. – Режим доступу: <http://waste.ua/cooperation/2012/vigovska.html>.
7. Muller, J. Life cycle assessment of biogas digestate processing technologies [Electronic resource] / J. Miller, T. Rehl. – Access mode: <http://www.scopus.com/record/display.url?eid=2-s2.0-80053526149&origin=inward&txGid=2F8E0104096D6C83D891DC0D9DE4F8C4.CnvicAmOODVwpVrjSeqQ%3a2>.
8. Berence, V. Conservation of natural resources [Electronic resource] / V. Berence, O. Crolli. – Access mode: <http://www.infoplease.com/encyclopedia/science/conservation-natural-resources.html>.
9. Розміщення продуктивних сил України: навч.-метод. пос. / С. І. Дорогунцов., Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.
10. Економічний словник-довідник / [за ред. док. екон. наук. проф. С. В. Мочерного]. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/).

## ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЯ И ВТОРИЧНОГО РЕСУРСИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

*С. В. Кривенко, к. э. н., доцент, Полтавский институт бизнеса Международного научно-технического университета им. академика Ю. Бугая*

В статье рассматривается ресурсосбережение и вторичное ресурсоиспользование как наиболее прогрессивное направление использования природно-ресурсного потенциала стра-

ны. Дана интерпретация данной категории в современных экономических теориях. Рассмотрены состояние, основные проблемы и перспективы сферы ресурсосбережения. Обоснованы приоритетные направления осуществления активной политики ресурсосбережения на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** ресурсосбережение, энергосбережение, ресурсопользование, природно-ресурсный потенциал.

ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT FEATURES OF RESOURCE  
SAVING AND SECONDARY RESOURCES USING IN UKRAINE

*S. V. Kryvenko, Ph.D (Econ.), Ass. Prof., Poltava institute of business of International  
Science and Technology University by the name of academician Yu. Bugay*

Resource saving and recycling is discussed as the most progressive direction of the natural resources potential use of the country. The modern interpretation of this category in economic theory is given. The state, main problems and prospects of the resource saving area are investigated. The implementation priorities of active policy of resource saving by domestic enterprises are given.

**Keywords:** resource saving, energy saving, resource use, natural resources potential.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В.*

*Надійшла до редакції 22.01.2015 р.*

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ**

*О. В. Летуца, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України,  
let68@yandex.ru*

У статті проаналізовано теоретико-методологічні підвалини дослідження екологічної експансії як процесу поглиблення екологічного впливу на систему економічних відносин. Обґрунтовано доцільність застосування генетично-структурного методу для визначення екологічної експансії як глобального процесу, що передбачає обов'язковий перехід на нову модель суспільного розвитку, Розглянуто сутність та критеріальні ознаки економічного механізму екологічної експансії.

**Ключові слова:** екологічна експансія, економічний механізм екологічної експансії, екологічні відносини, генетично-структурний метод дослідження, сталий економічний розвиток.

**Постановка проблеми.** Першоджерелом усіх екологічних криз є важливий феномен, властивий будь-якій розвиненій економіці – науково-технічна революція, яка дала людині потужні засоби науки та техніки, протистояти яким природа не може. Наслідком поглиблення НТР є екологічні, економічні, політичні, демографічні, соціокультурні проблеми, що набули глобального характеру. Сучасна еколого-економічна криза є невід'ємною складовою глобального світоустрою. Сучасні інститути глобального управління й економічного регулювання мають бути не лише економіко-політичними, але й екологічними, соціальними, духовними, не прозахідними, а міжцивілізаційними. Системна кризогенна неадекватність глобального розвитку зумовлює необхідність перегляду критеріїв ефективності еволюції існуючої господарської системи. А це вимагає аналізу витоків формування теоретичних засад економічного механізму екологічної експансії, що активізуватиме гармонізацію відносин людини, суспільства і природи, збереження і відновлення природного середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти впливу екологічного фактору на формування і функціонування сучасної світогосподарської системи постійно перебувають в центрі уваги світової та вітчизняної економічної думки. О. Ф. Балацький [1], О. О. Веклич [2], В. Р. Веснін, О. В. Невєров, Л. Г. Мельник [6], П. Г. Олдак [7], Н. В. Пахомова [9], Н. Ф. Реймерс, В. М. Трегобчук [11], Ю. Ю. Туниця [12] у

своїх наукових працях зупиняються на питаннях, пов'язаних з визначенням причин загострення глобальних еколого-економічних протиріч та розробкою рекомендацій щодо удосконалення економічного механізму природокористування.

Разом з тим, дискусійними та невирішеними залишаються питання визначення механізму екологічної експансії та його впливу на динаміку національної та світової економіки.

**Формулювання мети статті.** Мета статті полягає у визначенні онтологічних, гносеологічних основ та критеріальних ознак економічного механізму екологічної експансії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідною умовою дослідження екологічної експансії є розгляд основних етапів розвитку її теорії та методології. Економічною наукою нагромаджено суттєвий потенціал підходів до вирішення екологічних проблем. Спроби аналізу взаємостосунків суспільства та природи, їх причин та наслідків відносяться ще до стародавніх часів.

У роботах представників Стародавнього Світу відображено прагнення усвідомлення навколишнього середовища та місця людини в ньому, пізнання та розумного використання законів природної гармонії для блага цивілізації. В умовах натурального господарства і зародження товарно-грошових відносин, цілісного сприйняття світу взаємостосунки суспільства і природи не набувають антагоністичного характеру і не потребують системно-наукового підходу.

Тому мислителі того часу, використовуючи емпіричні методи, обожнюючи природу, аналізують її як джерело ресурсів людської діяльності, носія абсолютної гармонії і універсальних законів буття [1, с. 140–154].

Середньовіччя відіграло в еволюції взаємовідносин суспільства і природи суперечливу роль. В межах пантеїзму людина характеризується як невід’ємна складова природи, а їх взаємини обумовлюють ідею побудови нового суспільства. Опановуючи природу через працю, людина може і повинна досягти гармонії і з нею, і з собою. В той же час, пануюче релігійне світосприймання вже не може приховувати нові оригінальні підходи щодо підкорення природи. Стало очевидним, що відокремлення людини від природи призводить до формування утилітарно-прагматичного ставлення до останньої сприяє затвердженню людини як істоти соціальної. Разом з тим, низький рівень розвитку продуктивних сил та мікрокосм натурального господарства не стимулюють появи системно-наукового ставлення до взаємостосунків суспільства та природи [3, с. 4–20].

Індустріальна епоха знаменувала загострення антагонізмів між суспільством і природою, що виявилось в якісній зміні навколишнього середовища, його дестабілізації та руйнуванні як на локальному, так і глобальному рівнях. Становлення машинного виробництва, зростання продуктивності праці сприяли не тільки розвитку продуктивних сил, а й відчуженню людини від природи, посиленню утилітарно-прагматичного ставлення до неї, що, в свою чергу, вимагало нових підходів до її дослідження.

Представники класичної школи політичної економії, використовуючи формально-логічні методи дослідження, аналізують природу як об’єкт для необмеженої експансії капіталу, джерело багатства. А. Сміт і Д. Рікардо, спираючись на теорію трудової вартості і акцентуючи увагу на тому, що головним чинником виробництва, суб’єктом продуктивної праці, творцем багатства є людина, висувують важливу методологічну тезу про відчуження її від природи, відокремлюючи тим самим суб’єкт від об’єкта дослідження. В їх роботах природа визнача-

ється як сукупність незалежних умов для існування людини, що впливають на процес суспільного відтворення. Розглядаючи багатство як сукупність благ, результат взаємодії чинників виробництва, у тому числі і використання природних ресурсів (особливо землі), А.Сміт і Д. Рікардо створили перші теоретичні передумови дослідження екологічної експансії в межах теорії ефективності виробництва [2, с. 128–132].

Представники пізнього класицизму безпосередньо аналізують природні ресурси як чинник виробництва суспільного продукту. Проте, характеризуючи землю як джерело отримання ренти, вони не оцінюють негативного впливу процесу виробництва на становище та відтворення природного середовища [5, с. 479–486].

К. Маркс і Ф. Енгельс, виходячи із діалектико-матеріалістичного розуміння історії розвитку людства, здійснили спробу створення цілісної концепції взаємодії суспільства і природи. Використовуючи методи діалектики сходу від абстрактного до конкретного, єдності логічного і історичного, К. Маркс характеризує природу як важливу передумову і складову суспільного виробництва, звертає увагу на виробничі відносини з приводу привласнення природних ресурсів і благ у процесі доцільної діяльності для задоволення зростаючих суспільних екологічних потреб. Розглядаючи в якості результату процесу праці продукт праці, споживчу вартість, К. Маркс характеризує землю як загальний засіб і предмет праці [4, с. 4–22].

Разом з тим, не підлягають докладному дослідженню природні блага, які не потребують витрат праці, оскільки, згідно з теорією трудової вартості, поки природні об’єкти не втілюють витрачену на їх відтворення працю, вони є даром природи і не мають вартості. В сучасних умовах природні блага у всезростаючій мірі стають носіями вартості, матеріалізуючи у собі витрати суспільної праці на їх відтворення, охорону та експлуатацію.

Загострення глобальних проблем протистояння природи і суспільства у період переходу до постіндустріалізму активізує посилення уваги провідних економістів Заходу до питань екологізації економіки.

Представники неокласичної теорії, спираючись на функціональні зв'язки між еколого-економічними явищами, принципи ефективності, оптимальності та прибутковості, докладно досліджують негативні зовнішні ефекти. Об'єкти природи розглядаються як суспільні блага, а забруднення довкілля вважається проблемою економіки ресурсів. Питання інтерналізації негативних зовнішніх ефектів, раціонального використання природних ресурсів розглядаються у контексті підвищення прибутків економічних суб'єктів [6, с. 130–174].

Окремі передумови макроекономічного аналізу екологічної експансії знайшли відображення у теоріях загальної економічної рівноваги. Синтезуючи теорії корисності, попиту і пропозиції, Л. Вальрас досліджує механізм і умови ринкової рівноваги, впливу ринкового механізму на оптимізацію розподілу та використання ресурсів.

Для кейнсіанського напрямку економічної думки характерним є аналіз ступеня впливу економічного зростання на рівень забруднення навколишнього середовища. Екологічні проблеми розглядаються як наслідок антиекологічного процесу економічного відтворення, а їх гострота обумовлена темпами економічного зростання [8, с. 5–14].

Для представників соціально-інституціонального напрямку економічної думки характерне теоретичне усвідомлення та обґрунтування соціальних імперативів еколого-економічного розвитку, визначення умов, форм і методів соціально-екологічного контролю, урахування соціально-екологічних параметрів у механізмах економічного регулювання [7, с. 94–118].

Усвідомлюючи глобальні екологічні наслідки експансії індустріалізму, руйнуючий характер абсолютизації економічного зростання, наукове співтовариство поступово схиляється до необхідності обґрунтування пріоритетів екологізації суспільного виробництва, переходу до моделі гармонійного розвитку, формування ефективного механізму регулювання природокористування, який би забезпечував екологічну рівновагу світового господарства в цілому.

Так, вчені «Римського клубу», аналізуючи можливий перехід від «нульового» до

гармонійного економічного зростання, розробили модель «межі росту», що розглядає у цілісному та частковому аспектах вплив динаміки народонаселення, обсягів виробництва, рівня технологій на становище довкілля.

Цілісний аспект пов'язаний з формуванням концепцій рівноваги планетарної біосоціальної системи та управлінням її розвитком, а частковий – з розглядом шляхів вирішення демографічних, продовольчих, енергетичних проблем [9, с. 34–49].

Футурологічні теорії (технократична, ліберальна та радикальна, за іншими класифікаціями – оптимістична і песимістична) пропонують прогнози побудови «екологічно збалансованого» гуманістичного суспільства з розумними проблемами. Реалії свідчать, що цей напрямок економічної думки, виходячи за коло академічних дискусій, стає основою для створення програм еколого-економічного розвитку суспільства та їх трансформації у глобальну екологічну політику.

Таким чином, концепції про обмеженість та раціональний розподіл природних ресурсів слугують гносеологічними підвалинами формування ринкового механізму природокористування.

Необхідність опанування їх позитивного потенціалу не викликає сумніву. Але, зрозуміло, не треба його ідеалізувати. Наприклад, його серйозною вадою є недооцінка гуманістичного аспекту екологічних проблем.

У нагромадженому і зростаючому потенціалі вітчизняних еколого-економічних теорій, концепцій і ідей умовно можна виділити декілька напрямків дослідження.

До першого можна віднести аналіз загальних питань ефективності природокористування, взаємозв'язків його інтенсифікації та екстенсифікації [11, с. 4–12].

Другий можна охарактеризувати як конкретно-економічний, ресурсний, що застосовує економіко-математичні методи для виміру витрат природокористування, обґрунтування напрямів реформування ресурсної політики, економічного механізму природокористування.

Третій напрямок присвячений пошуку шляхів координації міжнародних зусиль у визначенні стратегії стійкого розвитку еко-



лого-економічного потенціалу планети [12, с. 5–16].

Таким чином, представниками вітчизняної економічної науки створена теорія раціонального природокористування, серед головних положень якої – аналіз причин загострення еколого-економічних протиріч, обґрунтування чинників та резервів стабілізації екологічних процесів, використання економіко-математичних методів дослідження ефективності природокористування, характеристика умов та напрямів впливу економічного механізму природокористування.

Не ставлячи під сумнів безперечні досягнення у цій галузі досліджень, необхідно відмітити, що створені теорії не запобігли серйозних деформацій і відриву від реальних економічних процесів.

У зв'язку з цим правомірна констатація протиріччя між рівнем фундаментальних досліджень передумов, чинників та засад ефективного природокористування, з одного боку, і обсягом конкретно-економічних розробок – з другого. Відчувається гостра потреба у фундаментальних узагальненнях конкретно-економічного доробку проблематики екологічної експансії з урахуванням принципово нових економічних реалій.

Останні не залишають сумнівів у актуальності дослідження онтологічних підвалин екологічної експансії. В умовах системної кризогенної неадекватності розвитку національної економіки домінують регресивні еколого-економічні тенденції. Мова йде про зростаючу фрагментарність та інерційність природоохоронних процесів, що детермінуються швидкою деіндустріалізацією та депостіндустріалізацією національної економіки, погіршенням її структури, зростаючою перевагою звуженого відтворення. Разом з тим, Україна все більше втягується у процес витиснення біосфери техносферою. Її екологічна система знаходиться на критичному рівні перевищення допустимого технологічного впливу.

Отже, розгляд гносеологічних та онтологічних підвалин дослідження екологічної експансії свідчить про необхідність його подальшої фундаменталізації, диктує доцільність комплексного аналізу її механізму на підставах сучасної методології.

Якщо простежити генезу методологічних підходів до еколого-економічних проблем, то виявляється їх рух від окремих, простих до все більш складних, комплексних: від формально-логічних засобів до принципів матеріалістичної діалектики, методів оптимізаційного та функціонально-рівноважного аналізу. Дослідженню екологічної експансії в найбільшій мірі сприяє використання генетично-структурного методу, який дає можливість аналізувати умови ефективного функціонування її економічного механізму.

Виступаючи конкретизацією діалектичного методу, генетично-структурний метод передбачає синтез дослідження причинно-наслідкових і функціональних зв'язків елементів екологічної експансії, визначення її генетичного та структурного рядів. Генетичний ряд екологічної експансії включає її генетичні підвалини, джерела, взаємопов'язані рівні, котрі, з одного боку, характеризують послідовні етапи розвитку екологічної експансії по мірі руху суспільства, а з другого – її схід від глибинної сутності через ряд форм до поверхні економічного життя. Кожному рівню генетичного ряду відповідає свій структурний ряд, що включає форми, критерії та показники у їх взаємозв'язку та взаємообумовленості [10, с. 4–18].

У процесі наукового розподілу генетичного та структурного рядів екологічної експансії набувають пріоритету аналіз і синтез, індукція та дедукція. Аналіз виявляє не тільки передумови, а й визначення екологічної експансії, оскільки на кожному етапі синтезу тільки за допомогою аналізу визначаються ті форми, критерії та показники, котрі формують її відповідний структурний ряд.

Генетично-структурний метод відображає ключові моменти сходу від абстрактного до конкретного, єдності логічного та історичного. Дослідження історичних умов виникнення та розвитку екологічної експансії потребує попереднього визначення її сутності шляхом логічного аналізу. В свою чергу, у ході історичного аналізу її специфіки на різних етапах життєдіяльності суспільства еволюціонуватимуть знання про змістовність її розвитку.

Крім того, рух від окремих, найбільш абстрактних визначень екологічної експансії по ступенях генетичного ряду до поверхневого структурного є не що інше, як схід від абстрактного до конкретного. Це забезпечує адекватне теоретичне відображення об'єктивного змісту екологічної експансії, формування цілісного наукового уявлення про її структуру.

Найбільш повна реалізація генетично-структурного методу неможлива без обгрунтованого застосування системних, економіко-математичних та інших підходів. Наприклад, виявлені причинно-наслідкові зв'язки можуть інтерпретуватись при достатньо представницькому використанні форм прояву функціональних зв'язків. Форми та показники екологічної експансії мають відносно самостійних рух та підлягають впливу багатьох обставин, що ускладнює аналіз причинно-наслідкових зв'язків між ними. Практична потреба в дослідженні їх взаємовпливу достатньо успішно задовольняється за допомогою різних модифікацій економіко-математичних моделей [13, с. 61–70].

**Висновки.** Проведений аналіз демонструє, що застосування генетично-структурного методу дасть можливість визначення екологічної експансії (поглиблення екологічного впливу на систему економічних відносин) як глобального процесу, що передбачає обов'язковий перехід на нову модель суспільного розвитку, яка б певним чином передбачала імплантацію екологічних цілей у економічні інтереси суб'єктів господарювання. У стратегічному плані цей процес об'єктивно потребує ефективного механізму екологічного регулювання, який відбивав би певну ступінь розвитку соціально-економічних відносин у взаємозв'язку з природними продуктивними силами, реалізовувався через свідому діяльність людей, конкретні форми і методи організації взаємодії суспільства і природи.

#### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ

*А. В. Летучая, к. э. н., доцент, Национальная Металлургическая Академия Украины*

В статье проанализированы теоретико-методологические основы исследования экологической экспансии как процесса углубления экологического влияния на систему экономических отношений. Обоснована целесообразность использования генетически-структурного

#### Література

1. Балацький О. Ф. Конфліктна складова системи соціоприродних зв'язків у економічній сфері взаємовідносин / О. Ф. Балацький, М. М. Петрушенко, Г. М. Шевченко // Механізми регулювання економіки. – 2012. – № 2 – С.140–154.
2. Веклич О. О. Економічні суперечності сучасного природокористування / О. О. Веклич; НАН України, Ін-т економіки. – К., 1999. – 434 с.
3. Геєць В. М. Вихід з кризи (роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) / В. М. Геєць, А. А. Гриценко // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4–20.
4. Зверяков М. І. У пошуках виходу з кризи) / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 4–22.
5. Летуча О. В. Економічний механізм екологічної експансії / О. В. Летуча // Економіка : проблеми теорії та практики. Зб. наукових праць. Вип. 172. Д. : ДНУ, 2003. – С. 479–486.
6. Мельник Л. Г. Эколого-экономические основы ресурсосбережения. Монография / Л. Г. Мельник, С. А. Скоков, И. Н. Сотник. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 230 с.
7. Олдак П. Г. Равновесное природопользование. Взгляд экономиста / П. Г. Олдак. – Новосибирск : Наука, 1983. – 128 с.
8. Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку / О. А. Пороховський // Економічна теорія. – 2009. – №1. – С. 5–14.
9. Пахомова Н. В. Экономический анализ экологического права / Н. В. Пахомова // Вопросы экономики. – 2003. – № 10. – С. 34–49.
10. Тарасевич В. М. Про орієнтири і напрями виходу з кризи / В. М. Тарасевич // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 4–18.
11. Трегобчук В. М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. М. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4–12.
12. Туныця Ю. Ю. Экологизация экономики: теоретико-методологический аспект / Ю. Ю. Туныця, Э. П. Семенов, Т. Ю. Туныця // Экономическая теория. – 2011. – № 2. – С. 5–16.
13. Шинкарук Л. В. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи в Україні / Л. В. Шинкарук // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 61–70.

метода для определения экологической экспансии как глобального процесса, предусматривающего обязательный переход к новой модели общественного развития. Рассмотрены сущность и критериальные признаки экономического механизма экологической экспансии.

**Ключевые слова:** экологическая экспансия, экономический механизм экологической экспансии, экологические отношения, генетически-структурный метод исследования, стабильное экономическое развитие.

THEORETICAL-METHODOLOGICAL FOUNDATIONS  
OF ECOLOGICAL EXPANSION STUDY

*A. V. Letuchaya, Ph.D (Econ.), Ass. Prof., National Metallurgical Academy of Ukraine*

The theoretical-methodological foundations of ecological expansion study are analyzed as a process of deepening the environmental impact on the system of economic relations. The expediency of the use of genetically-structural method to determine the ecological expansion is justified as a global process that includes a mandatory transition to a new model of social development. The content and criterion signs of the economical mechanism of ecological expansion are considered.

**Keywords:** ecological expansion, economic mechanism of ecological expansion, environmental relations, genetically structured method of study, sustainable economic development.

*Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Бардасем А. В.*

*Надійшла до редакції 5.01.2015 р.*

**ДОМОХОЗЯЙСТВО В СИСТЕМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*А. Н. Пилипенко, д. э. н., профессор, ГВУЗ «Национальный горный университет»*

Рецензируемая монография<sup>1</sup>, автором которой является кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и государственного управления Государственного высшего учебного заведения «Донецкий национальный технический университет» Зухба Елена Николаевна, представляет собой одну из первых в Украине научных работ, в которой на системном уровне создана концептуальная модель функционирования домохозяйства в структуре национальной экономики. Представленное исследование выполнено в рамках подготовки диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.01.01 «Экономическая теория и история экономической мысли», а также является частью научно-исследовательской работы кафедры 2010 – 2014 гг.

Целый ряд вопросов, затронутых в монографии, имеет большой научный и практический интерес. Несмотря на то, что проблемы семьи и домохозяйства всегда находились в поле зрения экономистов, социологов и ученых других направлений, многие аспекты их жизнедеятельности остались недостаточно раскрытыми. В частности, требуют системного осмысления принципы функционирования домохозяйств в национальной воспроизводственной системе, факторы, определяющие поведение в рыночной среде, а также механизмы принятия решений на финансовом, потребительском и ресурсных рынках.

Как известно, экономический выбор субъекты совершают через принятие решений в определенной институциональной среде. При этом они находятся в очень сложных взаимодействиях друг с другом и выполняют различные социальные роли. С одной стороны, домохозяйства находятся

под влиянием сложившихся в обществе институтов, а с другой – через выработку формальных и неформальных норм и правил во многом сами являются ее творцами. Поэтому без введения в контекст экономических исследований институциональной составляющей понять природу и функциональную роль домохозяйств на уровне национальной экономики не представляется возможным.

Невзирая на то, что в последнее время институциональное начало домохозяйства принимается большинством экономистов по умолчанию за аксиому, за рамками исследований оказались определение места данного феномена в институциональной системе национальной экономики, а также установление его взаимосвязи с институтами права, собственности, традиции, морали, этики, доверия, демократии, лоббизма.

Именно эти нерешенные на теоретическом уровне проблемы во многом усложняют трансформацию экономики Украины к эффективной модели развития, так как не позволяют в полной мере учесть особенности поведения экономических субъектов и выработать действенные меры по управлению их деятельностью. Поэтому без научного осмысления причинно-следственных связей между институциональными субъектами, невозможно ожидать результативности проводимых в стране реформ.

Следует заметить, что в отечественной экономической литературе ученые долгое время обходили стороной проблемы домохозяйства, считая их не заслуживающими глубокого теоретического анализа. В центре внимания теоретиков, занимающихся проблемами макроэкономического уровня функционирования экономики, по большей части находились проблемы производства и экономической политики государства. Домохозяйство вовлекалось в исследования только тогда, когда речь начинала идти о потребительском спросе, проблемах благосостояния населения и трансформации сбережений в инвестиции.

<sup>1</sup> Зухба О. М. Інститут домогосподарства в національній економіці / О. М. Зухба : монографія. – Донецьк : Донбас, 2014. – 512 с.

Такая ситуация не может считаться приемлемой, поскольку домохозяйства играют активную роль в национальной экономике и занимают ключевое место среди ее субъектов. По сути, именно с домохозяйства как семьи, начинает формироваться экономический субъект – человек, наделенный определенными ценностями, качествами и способностями. Эти элементы закладываются в основу процесса формирования рабочей силы индивида и во многом определяют характер его поведения во всех сферах функционирования общества. Домохозяйство на уровне экономики является собственником ресурсов и потребителем конечной продукции, принимает активное участие в политическом и правовом процессах, формирует элементы культурной среды.

Наряду с этим не стоит забывать и о том, что именно домохозяйство дает первоначальный импульс для любого производства, являясь источником потребностей, требующих своего удовлетворения и мотивирующих к экономической деятельности.

Последний всегда осуществляется в определенных общественных условиях, на которые домохозяйство пытается повлиять через правовые и политические институты с целью создания благоприятной среды для реализации своих экономических интересов. Очевидно, что современный этап развития экономической науки требует комплексного осмысления домохозяйства как органической составной части национальной экономики и всего общественного организма. В этом отношении рецензируемая монография представляет особый интерес, поскольку ее автор делает небезуспешную попытку встроить домохозяйство в экономическую и институциональную системы общества.

Работа состоит из пяти взаимосвязанных разделов. В начале работы проведен анализ теоретико-методологических основ исследования домохозяйства как специфического экономического субъекта, организации и института национальной экономики. Предложенная автором структурно-логическая модель организации домохозяйства позволила комплексно исследовать его сущность и признаки, установить структуру, выявить организационные формы, определить институциональные и экономические

границы его функционирования, предложить классификацию и типы организации. Работа интересна тем, что анализ домохозяйств, который осуществляется на основе системно-эволюционного подхода, впервые позволил изучить его функционирование на разных уровнях проявления. Автор логично приводит к пониманию того, что домохозяйство как организация является внешней формой проявления его сущности как института и условием его деятельности как экономического субъекта. Такое ранжирование уровней повышает эффективность применяемых государством институциональных инструментов управления национальной экономикой.

Особую роль в методологии исследования играет применяемый институциональный подход к анализу феномена домохозяйства. Именно эта методология позволила автору доказать, что в воспроизводственном процессе домохозяйство занимает особое место, определяемое его целевой миссией – созданием экономических условий воспроизводства человека. Значительную ценность с научной точки зрения представляет проведенный анализ параметров функциональных моделей деятельности домохозяйства на разных этапах общественного воспроизводства (в потреблении, производстве, обмене, перераспределении), позволивший исследовать его институциональную среду, ресурсы, факторы, технологии и социально-экономические результаты.

Представляется обоснованным также мнение автора о важности исследования функционирования домохозяйства в финансовой системе национальной экономики. На основе статистического анализа в работе доказано, что финансовая деятельность домохозяйств осуществляется с использованием широкого спектра финансовых инструментов и институтов под влиянием институциональной среды, трансформирующейся в соответствии с общим трендом развития национальной экономики. К несомненным достоинствам монографии можно отнести выявление автором методологических и организационных ограничений сложившейся системы учета экономической деятельности домохозяйства на макроуровне, не позволяющих адекватно отразить ее результаты.

Значительный научный интерес представляет с нашей точки зрения раздел монографии, посвященный обоснованию концептуальной модели функционирования домохозяйства в институциональной системе национальной экономики, в котором предложено авторское видение механизма формирования национальной институциональной системы. Автором доказано, что институциональная система является результатом реализации оптимального экономического выбора домохозяйства, которое по экономическим мотивам (снижение рисков, оптимизации издержек и т.п.) выводит часть собственных функций за свои границы, делегируя их исполнение другим институтам (государству, фирмам, учреждениям образования, охраны здоровья, страховым, кредитным организациям и пр.).

В работе показано, что реализация отдельных функций исследуемого субъекта приводит к появлению агентских конфликтов между разными домохозяйствами, для эффективного решения которых они заключают контракты и устанавливают правила действий, а формальные общественные институты используются как гаранты их исполнения. Кроме того, как справедливо указывает автор, для защиты собственных интересов домохозяйства используют разнообразные неформальные институты (этические, ментальные, обычаи, привычки, традиции, доверие), а также сложные институциональные механизмы (демократию, лоббизм, коррупцию и др.). Такое видение специфики поведения домохозяйств позволяет понять истоки формирования и природу сложившихся в той или иной хозяйственной системе экономических отношений между субъектами.

Проведенное исследование направлено, прежде всего, на изучение общих условий функционирования домохозяйства, но в разных типах экономического порядка его деятельность имеет специфические черты, анализу которых посвящен заключительный раздел монографии. Автор подробно говорит о том, что домохозяйство, используя институциональные механизмы командной и рыночной системы, предлагает собственные организационные механизмы достижения целей, так называемое семейно-клановое

устройство управления национальной экономикой. Этот фактор важно учитывать в практике институциональных преобразований.

Большое внимание в монографии уделяется исследованию результативности проводимых институциональных преобразований в Украине, которые оказывают воздействие на домохозяйства. Справедливо указывая на неэффективность сформированной в ходе реформ институциональной среды в стране, автор, к сожалению, не предлагает четких и конкретных направлений ее модернизации. Не доведена до практического уровня использования и идея автора о влиянии ментальности и хозяйственной этики на функционирование домохозяйств. Рассмотрев проблему на общетеоретическом уровне, автор, однако, не реализует ее в полной мере применительно к украинским экономическим субъектам. Было бы целесообразным, по нашему мнению, в дополнение к теоретической модели предложить практическую методiku оценивания эффективности домашних хозяйств с позиции объединения экономических и социальных результатов их деятельности.

Указанные недостатки не уменьшают значимость рецензируемой работы. В целом монография представляет собой комплексное изложение принципиально новой концепции функционирования домохозяйства, базирующейся на его системообразующей роли в институциональной структуре национальной экономики. В ткань исследования органично вплетен критический анализ научных результатов более 700 работ, ставший отправной точкой формирования теоретических положений монографии.

В качестве общего резюме хотелось бы отметить, что представленный в монографии авторский подход Е. Н. Зухбы является существенным вкладом в экономическую теорию и может служить теоретической базой для новых перспективных исследований. Монография представляет несомненный интерес для всех тех, кто интересуется проблемами функционирования домохозяйства и эффективного взаимодействия экономических субъектов.