

№2 2014    Інтелект XXI

# Інтелект XXI

№2 2014



УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЙ»

**№ 2** НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»  
**2014** Заснований у 2010 році. Виходить 6 раз на рік.  
Ресстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)  
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

**Засновники і видавці:** Національний університет харчових технологій  
Громадська організація «Інститут проблем конкуренції»  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2589 від 17.08.2006 р.

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

|                                       |                                                                              |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Гуткевич Світлана Олександрівна       | - головний редактор<br>доктор економічних наук, професор                     |
| Бернат Томаш                          | - доктор, професор (Польща)                                                  |
| Бутнік-Сіверський Олександр Борисович | - доктор економічних наук, професор                                          |
| Воробйов Юрій Миколайович             | - доктор економічних наук, професор                                          |
| Єрмошенко Микола Миколайович          | - доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України |
| Іванов Сергій Віталійович             | - доктор хімічних наук, професор                                             |
| Киричок Петро Олексійович             | - доктор технічних наук, професор                                            |
| Корінько Микола Данилович             | - доктор економічних наук, професор                                          |
| Мусіна Аміна Аміржанівна              | - доктор економічних наук, професор (Казахстан)                              |
| Онщенко Ірина Григорівна              | - доктор політичних наук, професор                                           |
| Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна | - доктор економічних наук, професор                                          |
| Федулова Ірина Валентинівна           | - доктор економічних наук, професор                                          |
| Юренієнс Віргінія                     | - доктор, професор (Литва)                                                   |
| Солоха Дмитро Володимирович           | - відповідальний секретар<br>доктор економічних наук, доцент                 |

**Мова видання:** українська, російська, англійська.

**Програмні цілі видання:** розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект ХХІ» обов'язково.

**Адреса наукового журналу «Інтелект ХХІ»:**

<http://intelligence.org.ua>

E-mail: [intelekt21@mail.ru](mailto:intelekt21@mail.ru)

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.

Офіційний сайт <http://intelligence.org.ua>

Підписано до друку 30.03.2014 р. Формат 70x100 1/16, Папір офсетний.

Друк офсетний. Обл. вид. арк. 11,45. Ум. др. арк. 59,4.

Тираж 100 прим. Замовлення № 14-274

Друк з оригінал-макету НТУУ «КПІ» ВПК «Політехніка»

Свідоцтво ДК № 1665 від 28.01.2004 р.

03056, м. Київ, вул. Політехнічна, 14, корп. 15. Тел. (044) 406-81-78

**ІНТЕЛЕКТ XXI  
НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**

**№ 2'2014**

**З М І С Т**

***I. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ***

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Мусіна А.А., Ісмаїлова Р.А.</b>                                 |    |
| Інвестиційний потенціал фінансових посередників у Казахстані ..... | 6  |
| <b>Радзявічюс М., Юренієнс В.</b>                                  |    |
| Радянська спадщина і розвиток туризму: приклад Литви .....         | 16 |

***II. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА***

|                                                                                                      |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Головань Л.О.</b>                                                                                 |    |
| Метод розрахунку інтегральної конкурентоспроможності підприємства .....                              | 41 |
| <b>Коверга С. В.</b>                                                                                 |    |
| Аналіз впливу структурних дисбалансів на розвиток промислових підприємств:<br>галузевий аспект ..... | 48 |
| <b>Матвєєв В.В.</b>                                                                                  |    |
| Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства .....                              | 55 |
| <b>Петренко В.А.</b>                                                                                 |    |
| Аналіз показників діяльності підприємств з різною інноваційною активністю .....                      | 63 |
| <b>Редзюк Є.В., Сльозко О. О.</b>                                                                    |    |
| Вплив ринку цінних паперів на споживчу поведінку населення України .....                             | 71 |
| <b>Стасюк О.М.</b>                                                                                   |    |
| Проблеми та перспективи розвитку галузі шахтного машинобудування .....                               | 78 |
| <b>Федулова І. В.</b>                                                                                |    |
| Підтримка сільськогосподарських виробників .....                                                     | 86 |

***III. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ***

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Сидоренко П. О.</b>                                             |    |
| Безпека фондового ринку в системі фінансової безпеки держави ..... | 94 |

***IV. БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ***

|                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Буковинська М. П.</b>                                                                      |     |
| Оцінка людського капіталу підприємства як необхідний чинник ефективності його<br>роботи ..... | 104 |
| <b>Медведєв М. Г., Листопад В. В., Шоха В. П.</b>                                             |     |
| Два підходи до розв'язання економічних задач оптимізації з допомогою Microsoft<br>Excel ..... | 111 |
| <b>Пріб К. А.</b>                                                                             |     |
| Формування системи управління змінами на підприємстві .....                                   | 119 |

***V. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ***

|                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Єлісєєва Г. Ю.</b>                                                                          |     |
| Оцінка впливу розвитку зеленої економіки за допомогою дослідження процесів<br>декаплінгу ..... | 127 |
| <b>Лозовська Н.М.</b>                                                                          |     |
| Вплив українських підприємств харчової галузі на довкілля .....                                | 136 |

|                          |            |
|--------------------------|------------|
| <b><i>ІНФОРМАЦІЯ</i></b> | <b>145</b> |
|--------------------------|------------|

# ИНТЕЛЛЕКТ XXI

## НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

№ 2'2014

### СОДЕРЖАНИЕ

#### **I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

|                                                                                                          |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Мусина А.А., Исмаилова Р.А.</b><br>Инвестиционный потенциал финансовых посредников в Казахстане ..... | 6  |
| <b>Радзявичюс М., Юрениене В.</b><br>Советское наследие и развитие туризма: пример Литвы .....           | 16 |

#### **II. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

|                                                                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Головань Л.А.</b><br>Метод расчета интегральной конкурентоспособности предприятия .....                                      | 41 |
| <b>Коверга С. В.</b><br>Анализ влияния структурных дисбалансов на развитие промышленных предприятий:<br>отраслевой аспект ..... | 48 |
| <b>Матвеев В.В.</b><br>Система понятий, характеризующих конкурентное состояние предприятия .....                                | 55 |
| <b>Петренко В.А.</b><br>Анализ показателей деятельности предприятий с различной инновационной<br>активностью .....              | 63 |
| <b>Редзюк Е.В., Слезко Е. А.</b><br>Влияние рынка ценных бумаг на потребительское поведение населения Украины .....             | 71 |
| <b>Стасюк А.Н.</b><br>Проблемы и перспективы развития отрасли шахтного машиностроения .....                                     | 78 |
| <b>Федулова И. В.</b><br>Поддержка сельскохозяйственных производителей .....                                                    | 86 |

#### **III. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

|                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Сидоренко П. А.</b><br>Безопасность фондового рынка в системе финансовой безопасности страны ..... | 94 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

#### **IV. БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ**

|                                                                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Буковинская М. П.</b><br>Оценка человеческого капитала предприятия как необходимый фактор<br>эффективности его работы .....                | 104 |
| <b>Медведев Н. Г., Листопад В. В., Шоха В. П.</b><br>Два подхода к решению экономических задач оптимизации с помощью Microsoft<br>Excel ..... | 111 |
| <b>Приб Е. А.</b><br>Формирование системы управления изменениями на предприятии .....                                                         | 119 |

#### **V. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**

|                                                                                                                        |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Елисеева А.Ю.</b><br>Оценка влияния развития зелёной экономики с помощью исследования процессов<br>декаплинга ..... | 127 |
| <b>Лозовская Н.М.</b><br>Влияние украинских предприятий пищевой отрасли на окружающую среду .....                      | 136 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| <b>ИНФОРМАЦИЯ</b> | 145 |
|-------------------|-----|

**INTELECT XXI  
SCIENTIFIC JOURNAL**

**№ 2'2014**

**CONTENT**

***I. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS***

|                                                                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Mussina A., Ismailova R.</b><br>Investment potential of financial intermediaries in Kazakhstan .....     | 6  |
| <b>Radzevičius M., Jurėnienė V.</b><br>Soviet heritage and tourism development: the case of Lithuania ..... | 16 |

***II. NATIONAL ECONOMY***

|                                                                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Golovan L.</b><br>Method of calculation of the integral competitiveness enterprise .....                                               | 41 |
| <b>Koverga S.</b><br>Analysis of influence of structural imbalance on the development of industrial enterprises:<br>sectoral aspect ..... | 48 |
| <b>Matvieiev V.</b><br>System of terms describing firm's competitive status .....                                                         | 55 |
| <b>Petrenko V.</b><br>Performance analysis enterprises with different innovative activity .....                                           | 63 |
| <b>Redziuk Y., Slozko O.</b><br>Influence of the securities market on consumer behavior of the population in Ukraine .....                | 71 |
| <b>Stasiuk O.</b><br>Problems and prospects of coal-mining engineering industry development .....                                         | 78 |
| <b>Fedulova I.</b><br>Support of agricultural producers .....                                                                             | 86 |

***III. INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY***

|                                                                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Sydorenko P.</b><br>The stock market security within the system of the financial security of the state ..... | 94 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

***IV. BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL***

|                                                                                                                                                     |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Bukovinska M.</b><br>Estimation of human capital companies as a necessary factor of its efficiency .....                                         | 104 |
| <b>Medvediev M., Lystopad V., Shoha V.</b><br>Two approaches to solving of economical problems of optimization by means of Microsoft<br>Excel ..... | 111 |
| <b>Prib K.</b><br>Formation the system of change management in the enterprise .....                                                                 | 119 |

***V. ECOLOGICAL PROBLEMS***

|                                                                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Yelisseyeva G.</b><br>Impact assessment of the green economy development using the concept of decoupling .... | 127 |
| <b>Lozovska N.</b><br>Influence of Ukrainian food companies on environment .....                                 | 136 |

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| <b><i>INFORMATION</i></b> | 145 |
|---------------------------|-----|

УДК 330.322(045)(574)

Мусина А.А.,

д.э.н., доцент, проректор по научной работе,  
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

Исмаилова Р.А.,

д.э.н., доцент, профессор кафедры «Финансы»,  
Казахский аграрно-технический университет им С.Сейфуллина,  
г.Астана, КАЗАХСТАН

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В КАЗАХСТАНЕ

*В статье проанализирована ситуация, сложившаяся на финансовом рынке Казахстана, с учетом особенностей формирования инвестиционного портфеля институтов финансового посредничества. В качестве отправной точки исследования принято положение о недостаточно эффективном использовании инвестиционного потенциала для качественного роста экономики страны. Для анализа обоснования приведены данные о состоянии кредитного и инвестиционного портфеля банков второго уровня и небанковских организаций: страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов, как наиболее активных участников инвестиционного и фондового рынка Казахстана. На основе проведенного анализа предлагается более тесно координировать управление имеющимися ресурсами со стороны всех участников финансового рынка. Для этого необходимо формировать механизмы взаимодействия финансовых посредников, которые позволят более эффективно концентрировать финансовые ресурсы и направлять их на развитие реального сектора экономики.*

**Ключевые слова:** инвестиционный портфель, финансовые посредники, коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, паевой инвестиционный фонд, ипотечные компании, сбережения, финансовый рынок, Казахстан.

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У КАЗАХСТАНІ

Мусіна А.А., Ісмаїлова Р.А.

*У статті проаналізована ситуація, що склалася на фінансовому ринку Казахстану, з урахуванням особливостей формування інвестиційного портфеля інститутів фінансового посередництва. Відправною точкою дослідження прийнято положення про недостатньо ефективне використання інвестиційного потенціалу для якісного зростання економіки країни. Для аналізу обґрунтування наведені дані про стан кредитного та інвестиційного портфелю банків другого рівня та небанківських організацій: страхових компаній, пенсійних та інвестиційних фондів, як найбільш активних учасників інвестиційного та фондового ринку Казахстану. На основі проведеного аналізу пропонується більш тісно координувати управління наявними ресурсами з боку всіх учасників фінансового ринку. Для цього необхідно формувати механізми взаємодії фінансових посередників, які дозволять більш ефективно*

**концентрувати фінансові ресурси і спрямовувати їх на розвиток реального сектора економіки.**

**Ключові слова:** інвестиційний портфель, фінансові посередники, комерційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, пайовий інвестиційний фонд, іпотечні компанії, заощадження, фінансовий ринок, Казахстан.

## INVESTMENT POTENTIAL OF FINANCIAL INTERMEDIARIES IN KAZAKHSTAN

Mussina A.A., Ismailova R.A.

*In the article was analyzed the situation formed in the financial market of Kazakhstan taking into account the features of investment portfolio's formation of the financial intermediaries. As study shows for the qualitative growth of the economy investment potential was used in insufficiently effective degree. To analyze the arguments here was presented data about the loan and investment portfolio's condition of second-tier banks and non-bank institutions: as most active participants of the investment and stock market of Kazakhstan insurance companies and investment fund are taken. Based on the analysis the author offers for all participants in the financial market more closely coordinate the management of the available resources. For this it is necessary to form the mechanisms of interaction between financial intermediaries, it will allow efficiently concentrate the financial resources and direct them to the development of the real economy.*

**Keywords:** investment portfolio, financial intermediaries, commercial banks, insurance companies, pension funds, investment funds, mutual funds, mortgage companies, savings, financial market, Kazakhstan.

*Статья написана на основе разработки госбюджетной темы «Разработка механизмов взаимодействия финансовых посредников в Казахстане» в рамках госзаказа по бюджетной программе 055 «Научная и/или научно-техническая деятельность», подпрограмма 101 «Грантовое финансирование научных исследований».*

**Постановка проблемы.** Одной из глобальных задач казахстанской экономики на пути к достижению долгосрочного экономического роста и стабилизации воспроизводственного процесса является поиск источников финансирования, адекватных инвестиционным потребностям субъектов хозяйствования. Так, в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы особое внимание уделяется вопросам мобилизации частных финансовых ресурсов, а также кредитной деятельности банков второго уровня и других финансовых институтов, направленной на цели модернизации экономики страны [1]. Однако существующая в стране система финансирования не позволяет решить проблему обеспечения инвестиционными ресурсами, необходимыми для осуществления структурных и технологических преобразований в экономике. Современное состояние инвестиционных процессов в Казахстане характеризуется недостаточным уровнем их развития относительно потребностей реального сектора экономики в инвестициях и задач стратегического развития. Сформировавшийся под действием объективных факторов инвестиционный климат все еще не воспринимается инвесторами как основа для осуществления долгосрочных инвестиций, ориентированных на производственную сферу и развитие

инновационных процессов, как следствие, не реализуется имеющийся потенциал развития. Существующая в Казахстане система финансирования носит краткосрочный характер, что также делает ее неспособной полностью удовлетворить потребности реального сектора экономики.

Реализация банками роли ведущего организатора процесса финансирования не выдерживает требований как с точки зрения качественных, так и количественных параметров. Внутренние проблемы банковского сектора на фоне специфики экономического развития страны выступают сдерживающими условиями в процессе трансформации краткосрочных инвестиционных ресурсов в долгосрочные. Проблема обостряется еще и конкуренцией со стороны иностранных инвесторов и перемещает задачу финансирования экономики в плоскость интересов национальной безопасности.

Сложившаяся ситуация требует решения задачи более эффективного использования имеющихся в стране ресурсов, что в свою очередь вызывает необходимость изучения институтов финансового посредничества с позиции их возможностей аккумулировать и размещать свободные денежные средства в экономической системе. Настоящая статья посвящена анализу современного состояния и динамики инвестиционного портфеля финансовых посредников Казахстана.

**Основные результаты исследования.** Система финансовых посредников Казахстана начала свое самостоятельное развитие после получения страной суверенитета. За это время сложилась определенная институциональная структура, которая включает 38 коммерческих банков, 35 страховых организаций, 11 накопительных пенсионных фондов (НПФ), 32 акционерных инвестиционных фонда (АИФ), 16 паевых инвестиционных фондов (ПИФ), 3 ипотечные организации и 8 организаций, осуществляющих отдельные банковские операции [2, 3]. Таким образом, к настоящему моменту в Казахстане сложилась довольно стабильная и разнообразная институциональная структура финансового посредничества, где имеют место различные институты, работающие в различных секторах финансового рынка. Если сравнивать деятельность данных субъектов по уровню их активной деятельности, то явное преимущество здесь принадлежит основным посредникам – банкам.

**Таблица 1. Совокупные активы финансовых посредников Казахстана**  
(на начало года, млрд. т, %)

| Годы | Банки<br>второго<br>уровня | Страховые<br>компании | Пенси-<br>онные<br>фонды | АИФы  | ПИФы  | Ипотеч-<br>ные<br>компании | Прочие | Всего   |
|------|----------------------------|-----------------------|--------------------------|-------|-------|----------------------------|--------|---------|
| 2009 | 11889,6                    | 268,8                 | 1412,8                   | 165,6 | 154,4 | 214,6                      | 4956,6 | 19062,4 |
|      | 62,4                       | 1,4                   | 7,4                      | 0,9   | 0,8   | 1,1                        | 26     | 100     |
| 2010 | 11554,9                    | 297,5                 | 1860,8                   | 62,4  | 298,5 | 80,3                       | 456,5  | 14610,9 |
|      | 79,1                       | 2                     | 12,7                     | 0,4   | 2,1   | 0,6                        | 3,1    | 100     |
| 2011 | 12031,5                    | 343,2                 | 2 260, 1                 | 28,0  | 264,6 | 122,8                      | 401,6  | 15451,8 |
|      | 77,9                       | 2,2                   | 14,6                     | 0,2   | 1,7   | 0,8                        | 2,6    | 100,0   |
| 2012 | 12821,0                    | 387,7                 | 2652,2                   | 28,8  | 456,2 | 98,4                       | 525,5  | 16969,8 |
|      | 75,6                       | 2,3                   | 15,6                     | 0,2   | 2,7   | 0,6                        | 3,0    | 100     |
| 2013 | 13880                      | 442,7                 | 3188,3                   | 47,6  | 575,5 | 110,1                      | 559,5  | 18803,7 |
|      | 73,8                       | 2,3                   | 17                       | 0,3   | 3     | 0,6                        | 3      | 100     |

Источник: составлено по данным [2]

Как видно из данных таблицы 1, ведущими по показателю активов посредническими институтами в нашей стране являются банки второго уровня (БВУ), доля которых в активах составляет в среднем более 70%. На втором месте выделяются накопительные пенсионные фонды, доля активов которых за последние пять лет выросла более чем в 2 раза и составляет 17% за 2012 год. Остальные участники занимают незначительную долю в общем объеме активов.

Следует отметить, что аналогичная ситуация, связанная с преобладанием банков, складывается во многих странах мира. Ситуация довольно закономерная, поскольку основные инвестиции в виде кредитов осуществляют именно данные институты.

С принятием Закона Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», как известно, наступило время расцвета банковского сектора, накопления капитала, завоевания доверия населения, выхода на международный уровень, которое было нарушено под влиянием мирового финансового кризиса [4]. Несмотря на тяжесть последствий мирового кризиса, банковской системе нашей страны удалось преодолеть негативные тенденции и переломить ситуацию в позитивное русло. Так, в совместном официальном заявлении Правительства и Нацбанка РК отмечается, что «банковский сектор демонстрирует стабильную динамику восстановления» и за 2012 год «активы банков выросли на 8,2 %, объем кредитов увеличился на 13,0 %, депозиты выросли на 7,2 %» [5].

В Казахстане также сформирована институциональная система финансового посредничества, возможности которой в полной мере пока не реализованы по ряду причин как объективного, так и субъективного характера. В частности, одна из причин – отсутствие активного рынка ценных бумаг. Основная же нагрузка в сфере финансирования и кредитования экономики лежит на банках. В связи с этим Казахстану еще предстоит немало поработать над созданием своей модели банковского дела и финансового посредничества для повышения эффективности и своевременности обеспечения экономики ресурсами.

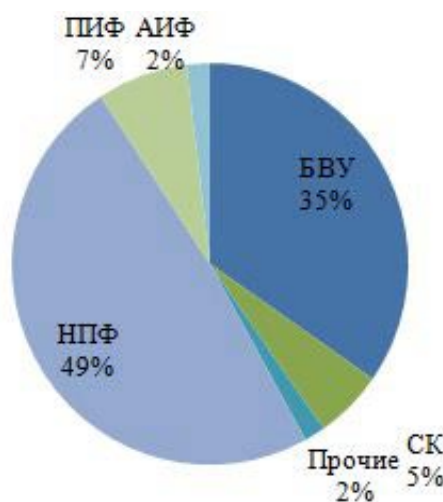
Активы банков и других финансовых учреждений характеризуют масштаб размещения средств на различных секторах финансового рынка. Отдельный интерес представляет анализ данных, связанных с инвестиционной активностью, в которых отражается потенциал финансовых посредников как источников ликвидности.

**Таблица 2. Инвестиционный портфель участников финансового рынка в Казахстане (на начало года, млрд. т)**

| Инвестиционный портфель    | Год    |        |        |        |        |        |        |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                            | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
| Совокупный объем           | 2424,4 | 2520,8 | 2862,9 | 4207,5 | 4344,3 | 4700,9 | 6061,2 |
| В том числе:               |        |        |        |        |        |        |        |
| БВУ                        | 1240   | 770,3  | 827,5  | 1739,6 | 1556,6 | 1345,0 | 1925,3 |
| Страховые организации      | 104,5  | 160,4  | 198,3  | 208,0  | 231,5  | 284,0  | 338,0  |
| Профессиональные участники | 69,6   | 82,1   | 138,7  | 59,4   | 39,8   | 40,4   | 45,3   |
| НПФ                        | 898    | 1195,1 | 1378,4 | 1839,6 | 2223,8 | 2546,1 | 3129,4 |
| ПИФы                       | 46,3   | 199,5  | 154,4  | 298,5  | 264,6  | 456,6  | 575,5  |
| АИФы                       | 66,0   | 113,4  | 165,6  | 62,4   | 28,0   | 28,8   | 47,7   |

Источник: составлено по данным [2]

Как видно из данных таблицы 2, инвестиционная активность на финансовом рынке имеет тенденцию роста в целом в 2,5 раза по сравнению с 2006 г., а также по отдельным видам посредников, за исключением профессиональных участников и инвестиционных фондов, по которым наблюдалось некоторое снижение, обусловленное последствиями финансового кризиса 2007-08 годов. Как показано на рисунке 1, по рассчитанной средней доле за 2007-2012 годы в общем инвестиционном портфеле ведущее место принадлежит накопительным пенсионным фондам (49%) и банкам второго уровня (35%).



**Рис. 1. Доля участников финансового рынка в формировании инвестиционного портфеля за 2007-2012**

Источник: рассчитано по данным [2]

Накопительные пенсионные фонды были и остаются стабильным лидером по объему инвестиционного портфеля и по темпам роста. Начиная с 2008 года, их доля на рынке Казахстана существенно возросла, потеснив коммерческие банки. В настоящее время НПФ занимают более 50% участия на инвестиционном рынке, на долю же банков приходится примерно третья часть (примерно около 28-35% в течение 2007-12 гг.).

На третьем месте по уровню участия можно отметить ПИФы (средняя за период доля - 7%). Страховым компаниям принадлежит в среднем 5% инвестиционного рынка. Незначительное место по уровню инвестиционной активности занимают АИФы и прочие профессиональные участники (в среднем по 2%).

Преимущественная часть активов НПФ вовлечена в инвестиции на финансовом рынке (табл. 3).

Основным видом инвестиций НПФ, как видно из данных таблицы 3, являются государственные ценные бумаги РК. За последний год их доля также возросла и составляет более 50%. Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК за указанный период имеют тенденцию к снижению в общем объеме инвестиций. Что касается вкладов в БВУ, то их объем за последний год существенно возрос и составил к началу 2013 года 324,8 млрд. тенге, увеличившись за 2012 год на 83,6%. Уменьшаются инвестиции, вкладываемые в

негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов, что можно считать положительной тенденцией.

**Таблица 3. Инвестиционный портфель и активы НПФ Казахстана  
(на начало года)**

| Показатель                                            | 2009г. | 2010г. | 2011г.   | 2012г. | 2013г. |
|-------------------------------------------------------|--------|--------|----------|--------|--------|
| Активы (млрд. тг)                                     | 1412,8 | 1860,8 | 2 260, 1 | 2652,2 | 3188,3 |
| Инвестиционный портфель (млрд. тг), в том числе (%):  | 1378,4 | 1839,6 | 2223,8   | 2546,1 | 3129,4 |
| Государственные ценные бумаги РК                      | 30,85  | 40,69  | 44,99    | 45,32  | 50,47  |
| Ценные бумаги международных финансовых организаций    | -      | 4,03   | 1,96     | 3,65   | 2,33   |
| Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов   | 1,65   | 0,96   | 1,41     | 4,98   | 2,13   |
| Аффинированное золото                                 | 1,62   | -      | 1,35     | 4,97   | 3,66   |
| Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК          | 46,34  | 36,88  | 34,03    | 28,44  | 25,95  |
| Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов | 10,35  | 12,08  | 8,36     | 5,73   | 5,08   |
| Вклады в банках второго уровня                        | 8,96   | 5,01   | 7,93     | 6,95   | 10,38  |
| Всего                                                 | 100    | 100    | 100      | 100    | 100    |
| Доля инвестиционного портфеля в составе активов (%)   | 97,6   | 98,9   | 98,4     | 96,0   | 98,1   |

Источник: рассчитано по данным [2]

Особенностью структуры инвестиций НПФ является наличие вкладов в БВУ. Их удельный вес составляет от 5 до 10% всего инвестиционного портфеля. Как отмечалось ранее, средства накопительных фондов могут быть привлечены на банковские счета, что позволяет говорить о наличии прямого взаимодействия банков и НПФ и о том, что мобилизованные фондами средства могут быть трансформированы в ресурсы банковского кредита. Ограниченность прав НПФ по размещению средств во вклады сказывается и на их незначительном развитии.

Средства НПФ в составе банковских ресурсов очень незначительны (1,5 – 2,3%), в то же время есть тенденции к росту - в 2012 году они увеличились почти в два раза.

Банки второго уровня, являясь основными финансовыми посредниками, достаточно активны на финансовом рынке, вместе с тем их основное назначение в виде кредиторов, объясняет некоторое отставание от НПФ по инвестиционному портфелю. Инвестиционный портфель банков составляет меньшую долю по отношению к их активам, если сравнивать с ситуацией по НПФ.

Как видно из данных таблицы 4, доля инвестиционного портфеля банков в активах за последние годы составляла от 6,9% до 15,1%. Для обеспечения диверсификации банковского портфеля активов и снижения рисков данный уровень является низким, предпринимаемые банками усилия по его увеличению не всегда приносят успех по ряду объективных причин. Дело в том, что кредитные ресурсы банков в основном краткосрочные и используются для удовлетворения краткосрочных потребностей экономики.

**Таблица 4. Инвестиционный портфель и активы банков второго уровня Казахстана  
(на начало года)**

| Показатель                                            | Год     |         |           |         |        |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|-----------|---------|--------|
|                                                       | 2009    | 2010    | 2011      | 2012    | 2013   |
| Активы (млрд. тг)                                     | 11889,6 | 11554,9 | 12 031, 5 | 12821,0 | 13880  |
| Инвестиционный портфель (млрд. тг), в том числе (%):  | 827,5   | 1739,6  | 1556,6    | 1345,0  | 1925,3 |
| Государственные ценные бумаги РК                      | 47,3    | 37,0    | 71,8      | 64,4    | 38,7   |
| Ценные бумаги международных финансовых организаций    | 4,3     | 2,5     | 2,9       | 3,3     | 2,3    |
| Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов   | 17,6    | 0,5     | 1,6       | 1,2     | 0,6    |
| Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК          | 23,0    | 54,7    | 19,1      | 23,3    | 53,1   |
| Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов | 7,8     | 5,1     | 4,6       | 7,8     | 5,3    |
| Всего                                                 | 100     | 100     | 100       | 100     | 100    |
| Доля инвестиционного портфеля в составе активов (%)   | 6,9     | 15,1    | 12,9      | 10,5    | 13,9   |

Источник: рассчитано по данным [2]

По составу и структуре инвестиционного портфеля банкам присущи определенные особенности и некоторые тенденции, обусловленные спецификой развития экономики.

Как правило, на протяжении ряда лет основные инвестиции БВУ на финансовом рынке были связаны с государственными ценными бумагами, о чем свидетельствуют данные до 2012 года. Тенденция превышения доли государственных ценных бумаг была нарушена в 2012 году, когда значительную долю портфеля БВУ стали составлять негосударственные ценные бумаги эмитентов РК – 53,1% или 1 021 313 млн. тенге. На долю государственных ценных бумаг РК в этом периоде приходится 38,7%. Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов составляют от 4,6 до 7,8% совокупного портфеля. Ценные бумаги иностранных государств, начиная с 2009 года, значительно уменьшились вследствие проведенной банками политики до 0,6%. Таким образом, банки второго уровня повернулись лицом к отечественным эмитентам, что можно расценивать как позитивное движение в их инвестиционной политике.

Страховые организации осуществляют активную инвестиционную деятельность на финансовом рынке, что отражается на составе и структуре инвестиционного портфеля. В целом инвестиционный портфель занимает преимущественную долю активов данных организаций (табл. 5).

В отличие от других финансовых посредников в составе инвестиционного портфеля страховых организаций более чем две из трех частей принадлежит негосударственным ценным бумагам иностранных эмитентов и вкладам в БВУ. Меньшая часть средств размещена в государственные ценные бумаги, из них преимущественно в ценные бумаги Министерства финансов (табл. 5).

Наличие вкладов в БВУ свидетельствует о том, что страховые организации, также как НПФ могут участвовать в кредитовании экономики через банковские организации, таким образом увеличивая их кредитный потенциал.

**Таблица 5. Инвестиционный портфель и активы страховых организаций Казахстана**  
(на начало года)

| Показатель                                            | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Активы (млрд. тг)                                     | 268,8   | 297,5   | 343,2   | 387,7   | 442,7   |
| Инвестиционный портфель (млрд. тг)                    | 198,3   | 208,0   | 231,5   | 284,0   | 338,0   |
| Государственные ценные бумаги РК                      | 9,58    | 20,7    | 19,43   | 17,28   | 18,45   |
| Вклады в банках второго уровня                        | 39,92   | 36,5    | 30,55   | 32,40   | 31,13   |
| Ценные бумаги международных финансовых организаций    | 0,20    | 1,0     | 2,43    | 3,27    | 2,86    |
| Паи инвестиционных фондов                             | 0,07    | 0,1     | 0,05    | 0,13    | 0,1     |
| Ценные бумаги иностранных государств                  | 0,51    | 2,6     | 2,43    | 2,50    | 2,41    |
| Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов | 33,78   | 28,5    | 35,44   | 35,48   | 40,23   |
| Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов | 2,27    | 6,4     | 5,53    | 5,53    | 3,9     |
| Операции «Обратное РЕПО»                              | 13,85   | 4,2     | 4,14    | 3,41    | 0,92    |
| Всего                                                 | 100     | 100     | 100     | 100     | 100     |
| Доля инвестиционного портфеля в составе активов (%)   | 73,8    | 69,9    | 67,4    | 73,2    | 76,3    |

Источник: рассчитано по данным [3]

Особая специфика инвестиционных фондов проявляется в том, что они должны заниматься инвестиционной деятельностью, связывая участников рынка различными формами отношений. При этом активы данных фондов целиком адекватны их инвестиционному портфелю (табл. 6).

**Таблица 6. Инвестиционный портфель и активы инвестиционных фондов Казахстана**  
(на начало года)

| Показатель                                           | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
|------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Активы (млрд. тг):                                   |         |         |         |         |         |
| ПИФы                                                 | 154,4   | 298,5   | 264,6   | 456,3   | 575,5   |
| АИФы                                                 | 165,6   | 62,4    | 28,0    | 28,8    | 47,7    |
| Инвестиционный портфель (млрд. тг):                  |         |         |         |         |         |
| ПИФы                                                 | 154,4   | 298,5   | 264,6   | 456,3   | 575,5   |
| АИФы                                                 | 165,6   | 165,4   | 28,0    | 28,8    | 47,7    |
| Доля инвестиционного портфеля в составе активов (%): |         |         |         |         |         |
| ПИФов                                                | 100     | 100     | 100     | 100     | 100     |
| АИФов                                                | 100     | 100     | 100     | 100     | 100     |

Источник: рассчитано по данным [2]

Таким образом, рост активов инвестиционных фондов обусловлен ростом инвестиционного портфеля, что вполне оправдано целевым назначением данных институтов,

поскольку их создание имеет главной целью осуществлять инвестиционную деятельность, что и подтверждают вышеприведенные данные.

В совокупном инвестиционном портфеле паевых и акционерных инвестиционных фондов в отличие от других институтов финансового посредничества основную долю занимают реальные инвестиции (инвестиции инвестиционного фонда в капитал юридических лиц, не являющихся акционерными обществами, земельные участки, здания и сооружения, строящиеся и реконструируемые объекты недвижимости, проектно-сметная документация, права землепользования и недропользования).

В совокупном инвестиционном портфеле паевых инвестиционных фондов основную долю занимают инвестиции фонда в капитал юридических лиц, не являющихся акционерными обществами, то есть реальные инвестиции, – от 57 до 85% в отдельные периоды. Финансовые инвестиции занимают меньшую долю, из них более значимые – негосударственные ценные бумаги эмитентов РК, которые занимали в инвестиционном портфеле паевых инвестиционных фондов 17,35% в 2009 году, но снизились до 1,3% в 2012 году. По другим видам объемы незначительны и имеют тенденцию к уменьшению [2, 6].

В портфеле акционерных инвестиционных фондов (АИФов) имеются свои особенности, которые сводятся к следующему. Акционерные инвестиционные фонды также как и ПИФы большую часть средств размещают в реальные инвестиции – здания и сооружения, строящиеся и реконструируемые объекты недвижимости, в капитал юридических лиц. Вместе с тем, начиная с 2010 года, заметно довольно резкое сокращение объема средств, направляемых в капитал юридических лиц, с 2011 года – в здания и сооружения, а также в строящиеся и реконструируемые объекты недвижимого имущества. Финансовые инвестиции АИФов (ценные бумаги, паи, вклады и т.п.) довольно незначительны как по объемам, так и по удельному весу в инвестиционном портфеле. Среди них можно выделить негосударственные ценные бумаги эмитентов РК. Средства на счетах в банках второго уровня резко сократились в 2009 г. – с 62,2 млрд. тенге до 0,4 млрд.т, что повлияло и на снижение их удельного веса с 37,55% до 1,07-0,3% за 2010-12 годы [2].

Таким образом, приведенные выше данные подтверждают неравнозначное участие отдельных финансовых институтов в процессе формирования и реализации инвестиционного капитала. При этом на рынке присутствуют различные институты финансового посредничества, суть деятельности которых так или иначе связана с преобразованием мобилизуемых денежных средств в инвестиции. Основными участниками данного процесса в Казахстане являются банки второго уровня, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды.

Небанковские финансовые посредники в своей деятельности находятся в довольно тесном взаимодействии друг с другом, функционируя на одних и тех же сегментах рынка, что подтверждается наличием общих структурных элементов в составе их инвестиций. В частности, определенная доля мобилизуемых средств небанковскими учреждениями размещается в виде банковских вкладов, при этом происходит пополнение ресурсного потенциала банков.

Институты финансового посредничества, основная роль которых заключается в организации финансирования экономики за счет формирования и развития эффективных механизмов инвестирования, на сегодняшний день в Казахстане неполноценно выполняют

свои ключевые функции по аккумуляции, трансформации и перераспределению внутренних финансовых ресурсов. Помимо этого, их деятельность по сравнению с зарубежными аналогичными институтами менее диверсифицирована, поэтому взаимопроникновение недостаточно, что приводит к недоиспользованию свободных финансовых ресурсов в интересах экономики.

На наш взгляд, для более эффективного использования инвестиционного потенциала финансовых посредников было бы целесообразно поставить вопрос о более координированном подходе к управлению имеющимися ресурсами со стороны участников финансового рынка. В свою очередь решение данной задачи актуализирует проблему совершенствования организационно-экономических и правовых основ и условий функционирования механизмов взаимодействия различных институтов, способных концентрировать финансовые ресурсы и направлять их на развитие реального сектора экономики.

1. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.government.kz/>.

2. Отчеты и материалы Национального банка РК: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>.

3. Отчеты и материалы Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка РК: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.afn.kz/>.

4. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz//>.

5. Заявление Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан об основных направлениях экономической политики на 2013 год: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>.

6. Рузиева А. Обзор рынка ПИФов в Казахстане // Рынок ценных бумаг Казахстана.- 2012.- №5.- С.16-20.

УДК 338.48(474.5)

Martynas Radzevičius MBA,  
prof. Virginija Jurėnienė,  
Vilnius University, Kaunas Faculty of Humanities, LITHUANIA

## SOVIET HERITAGE AND TOURISM DEVELOPMENT: THE CASE OF LITHUANIA

*More than one billion of international tours are related to cultural aspects, especially to cultural heritage. This branch of tourism industry promotes employment, the growth of private business sector, the development of infrastructure, the increment and regeneration of regional economy. However, the spread of tourism all over the world forces separate regions to compete in order to attract more tourists. For this reason, each region has to find something that would ensure its competitive advantage in global tourism market. So far, Lithuanian tourism supply has never been formed on the basis of that principle, therefore, in order to ensure the effective development of regions, as well as the recovery of those Lithuanian districts that became the 'victims' of mass industrialisation in the second half of the 20<sup>th</sup> century and to survive in the rising competition by attracting tourists, tourism products must be unique. The Soviet heritage in Lithuania, especially architectural and industrial, may become this unique cultural product. This article analyses the topics of the Soviet heritage in scientific discourse and presents the results of the study, delivered in 2013 in Lithuania, with the intention of exploring the possibilities of using the Soviet heritage for tourism development.*

**Keywords:** *tourism, Soviet heritage, competitive advantage, Lithuania.*

## РАДЯНСЬКА СПАДЩИНА І РОЗВИТОК ТУРИЗМУ: ПРИКЛАД ЛИТВИ

Радзявічюс М., Юренієнє В.

*Більше мільярда міжнародних турів пов'язані з культурною спадщиною. Ця галузь індустрії туризму сприяє зайнятості, зростанню приватного бізнесу, розвитку інфраструктури, прирощенню і регенерації регіональної економіки. Проте, поширення туризму в усьому світі змушує окремі регіони конкурувати з метою залучення більшої кількості туристів. З цієї причини кожен регіон повинен знайти те, що забезпечить конкурентну перевагу на світовому ринку туризму. Досі туризм у Литві не був сформований на основі цього принципу, тому, щоб забезпечити ефективний розвиток регіонів, відновити ті литовські райони, що стали "жертвами" масової індустріалізації у другій половині 20-го століття і щоб вижити в зростаючій конкуренції за рахунок залучення туристів, туристичні продукти повинні бути унікальними. Радянська спадщина в Литві, особливо архітектурно-промислова, може стати таким унікальним культурним продуктом. У статті аналізуються питання радянської спадщини в науковому дискурсі і представлені результати дослідження, проведеного в 2013 році в Литві з метою вивчення можливості використання радянської спадщини для розвитку туризму.*

**Ключові слова:** *туризм, радянська спадщина, конкурентні переваги, Литва.*

## СОВЕТСКОЕ НАСЛЕДИЕ И РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА: ПРИМЕР ЛИТВЫ

Радзявичюс М., Юрениене В.

*Более миллиарда международных туров связаны с культурным наследием. Эта отрасль индустрии туризма способствует занятости, росту частного бизнеса, развитию инфраструктуры, приращению и регенерации региональной экономики. Тем не менее, распространение туризма во всем мире заставляет отдельные регионы конкурировать в целях привлечения большего числа туристов. По этой причине каждый регион должен найти то, что обеспечит конкурентное преимущество на мировом рынке туризма. До сих пор туризм в Литве не был сформирован на основе этого принципа, поэтому, чтобы обеспечить эффективное развитие регионов, а также восстановить те литовские районы, которые стали "жертвами" массовой индустриализации во второй половине 20-го века и чтобы выжить в условиях растущей конкуренции за счет привлечения туристов, туристические продукты должны быть уникальными. Советское наследие в Литве, особенно архитектурно-промышленное, может стать этим уникальным культурным продуктом. В статье анализируются вопросы советского наследия в научном дискурсе и представлены результаты исследования, проведенного в 2013 году в Литве с целью изучения возможности использования советского наследия для развития туризма.*

*Ключевые слова:* туризм, советское наследие, конкурентные преимущества, Литва.

**Introduction.** Heritage tourism is one of the most rapidly growing sectors of global economy. Moreover, it is an area that strongly and in most cases positively contributes to the regenerative processes of economically or socially weak regions of the world, thus it highly encourages industry both on global and local levels: the growth of gross domestic product created by tourism makes a relatively lower negative impact on the environment than other industries, the process of emigration and depopulation of the lagging country regions in a country is slowed down due to the jobs created in tourism industry, cultural tourism promotes the perception and conservation of heritage value, and rural tourism - the continuity of traditions and the reduction of regional development disparities.

On the other hand, tourism, as well as any other economy sector, use resources and some of which are non-renewable. Improperly planned and executed activities in heritage tourism can damage the heritage, degrade the quality of living environment, induce the loss of traditional culture and increase social injustice - everyone involved in tourism has a great responsibility for the actions and impact. Therefore, the development of tourism and heritage in the world is an integral part of sustainable development.

Despite the ancient history of Lithuanian state, the country is still developing as an international tourism region. International transport corridors that are crossing Lithuania and great neighbouring tourism industries are important factors in the development of international tourism. Heritage tourism not only creates an opportunity to know the history of a region, traditional way of life, customs, traditional crafts, but it is also a good basis for various regional tourism infrastructure and tourism industry development. Heritage tourism very often helps to preserve the endangered cultural values, adapting them to recreational uses. In addition, heritage tourism and the income it generates is also a great tool for promoting regional economy, which is particularly important

during the post-crisis period. However, successful and sustainable heritage industry development requires reasonable and clear heritage tourism management practice / model that would clearly distinguish the interested parties and take into account their interests. Thus, the purpose of this article is to present the results of the study performed in Lithuania concerning the use of the Soviet heritage for the development of cultural tourism and to introduce a heritage management model.

**The Soviet Heritage and Tourism Management.** In order to ensure the sustainable development of heritage tourism, it is necessary to solve two key problems. First, heritage managers often assume that a tourist is a costless additional client of an existing heritage. But heritage is individual creation, which basically cannot be sold to anyone else. So, whether the heritage brings profit or it becomes a problem, it depends on how the heritage products, located in the same place, will be managed as they have absolutely different meaning for tourists and local residents. This requires a principled heritage management system, which would allow a clear and specific definition of how and what should be done in a heritage site - after all, the whole heritage can be used in many different ways and intended for different markets. Eventually, heritage tourists need different products than local population, thus the heritage object for tourists will differ from the object intended for local population, even if it is the same heritage site. At the same time, the management principles, goals and tasks will also be different.

A similar situation is observed with tourists - very often they also think that most of heritage sites are costless. But in fact the identification, selection, presentation, maintenance and management of heritage sites are not free of charge - in many cases all the costs are covered by the state. This raises the problem of how to combine public spending and private benefits: in relation to the economy, the decision must be made how to return a part of the external gains from heritage objects.

Lithuania restored its independence a bit more than twenty years ago, therefore it is no surprise that the country responds quite sensitively and subjectively to the Soviet topic, especially when it comes to the cultural heritage of that period. This is not surprising: Lithuania has still got the generation of people who have vivid memories of the Soviet reality, the period of partisan fights, as well as the national movement for independence, therefore the Soviet period and the former Soviet Union associates uniquely with terror, censorship and global deficit times. Such assessment of the Soviet times is vital not only in the society but also in political and academic life. It perfectly illustrates the question of Vilnius Green Bridge sculptures, the stars of Vytautas the Great Bridge in Kaunas, the Palace of Culture and Sports in Vilnius and etc. that are constantly causing fierce debates and when the majority are in favour of the Soviet heritage destruction, despite the fact that the biggest part of Lithuanian cultural heritage objects, especially architectural and industrial objects that belong to the Soviet period, are created by the Lithuanians. This suggests an apparent inability to objectively assess the history and cultural heritage. Therefore, in order to preserve the remains of cultural heritage of this despised historical period, it is necessary to conduct thorough investigations. They would not only evaluate and define the impact that 50 years of the Soviet occupation had made on the State of Lithuania and its public, but would also help to create the framework and precedent for the objective evaluation of the Soviet heritage. This would allow to distinguish which objects and cultural artefacts should not only be protected, but would also benefit for the country's economic development, increasing the state's attractiveness to foreign tourists.

After analysing all the studies of the Soviet heritage that have been conducted all around world, three clear aspects were singled out. First of all, it should be noted that two different types of the Soviet cultural tourism are distinguished in literature, i.e. **the red tourism** (travelling to the countries of 'active' communism) and **the communist heritage tourism** (travelling to the former communist countries and the former Soviet Union Republics). This concept was formed by the scholar Caraba (2011:29-39), the University of Bucharest, who claimed that the heritage of all communist countries (both past and present) cannot be examined under one methodology, as the histories of these countries are very different, especially due to the fact that European communist states (except the former Republics of the Soviet Union) had such regimes that left a very large scar in those countries' societies, which complicates the studies of the aforementioned period and an objective assessment of the communist period. According to the author, China had a different fate, therefore its communist heritage is analysed separately - it is the first aspect of the Soviet heritage researches, which forms an absolute majority of all the researches and publications on the Soviet topic (Carabin, 2011:30). The second settled aspect, which basically focuses on cultural heritage tourism, analyses the regime of such countries as North Korea or Cuba and its impact on tourism.

The last aspect that is mainly typical to European authors is intended for the analysis of communist regimes in Central and Eastern Europe and the Soviet 'reality'. Particular attention is given to Albania, Romania and Bulgaria. Interestingly, the history of Romanian communist period raises interest and is widely discussed by British researchers, e.g. Stenning (2002), Sharpley (2009), Seaton (1996), Maitland (2010), and in particular Light (2010), who focuses on the researches of national Romanian identity, analyses the impact that was made not only by the legendary Count Dracula, but also by the communist regime of Nicholae Ceausescu, as well as the influence of the latter period on the country's tourism.

In addition to the aforementioned authors, Horakova and Ivanov also made a great contribution to the research of communist significance to tourism. Works by Jakovcic, emphasising the regeneration of the Soviet industrial heritage and its adaptation to the needs of contemporary cities, the development of tourism and culture, were particularly appreciated.

The analysis of the studies carried out so far and available scientific publications reveal two different topics. Some of works are intended for the examination of the identity and mentality of countries, when the emphasis is put on the assessment of socialist reality, terror and censorship and the impact of these elements on the current residents of these countries. Other authors investigate the benefits of socialist cultural heritage to the formation of national tourism product, as well as analyse the arising challenges and opportunities, heritage features, its attraction and ways to increase it. Still, among all the aforementioned works, the initiators of the suggested study miss articles on the Soviet cultural heritage management that combine the two above-mentioned topics, i.e. the impact of the Soviet period made on the society and how it is still influencing the formation of national tourism product.

Assessing architectural heritage of the Soviet period, crucially important are the debates about the cultural value of objects: appreciation-negation, closeness-alienation, change-permanence and etc. The emphasis of the meaningful aspect allows making the assumption that most of this period, the architectural evaluation problem is more related to the ambiguity of architecture than to the issues of artistic value.

Therefore, in order to achieve a more objective assessment of architecture, it is important to emphasise the approach that the influence of Soviet past does not have only one meaning, i.e. that despite the strongly politicised assessment of Soviet architecture, the whole architectural property of this period cannot be straightforwardly associated with 'alien' connotations.

It is necessary to draw attention to the fact that the heritagisation of the architecture that belongs to second half of the 20<sup>th</sup> century is associated not only with ideological Soviet contexts, but also with more general factors, when it comes to dealing with psychological problem in assessing the architecture of the 20<sup>th</sup> century: '<...> in these buildings, which were built not so long ago, the public often do not see specific aesthetic value. It is because this construction period is still alive in memories of many people, they do not feel any sentiments that they would like to save them (Petrulis, 2005). Academic discussions also reveal that historical and contemporary criteria for architecture conservation are not identical (Štelbienė, 2000). These observations show that the Soviet heritage should not be associated exclusively with the Soviet topics, but it should be seen in relation to the general contemporary directions of architecture assessment and conservation.

Even if we assume that Soviet buildings are treated as a fragment of Lithuanian architecture history, another topical issue should also be taken into account - can Soviet architecture and functional types become a living part of modern cities? Incorporating the discording heritage into contemporary urban life is a very difficult problem. As it is pointed out by Markus and Cameron our 'experience and understanding of buildings are always and inevitably formed through the mediation of language and discourse (Markus, Cameron, 2002). Only becoming a part of public discourse, buildings also lay claim to monuments of architectural history.

On the other hand, an attention should be drawn to the fact that society will not sense the value of such architecture, until the architecture of the aforementioned period is given a sense of inseparable part of Lithuanian architectural history and promotion of such an approach is being started. By raising the question of how to properly deal with Lithuanian architectural heritage of the second half of the 20<sup>th</sup> century, we need an answer to the question whether the objects of this period are an important part of Lithuanian architectural history. Jencks argues that there are two aspects of architectural history relevance – the influence (objects that are interesting because of their importance as a connecting link in architectural history) and perfection (objects that are relevant and interesting as a small, internally connected world)' (Jencks, 1993). In a sense, it can be applied to Soviet architecture, which, in spite of economical poverty and political aspects, is unquestionably valuable as a joining part of Lithuanian architectural development in the 20<sup>th</sup> century. Otherwise, it would be the situation, predicted by famous architect M. Fuksas: '<...> it may happen that only the objects of the old history and contemporary objects will remain and in the middle there will only be the void of the 20<sup>th</sup> century (Petrulis, 2004). It is true that the value of architectural history should not be a pretext to preserve every object of this period - selection is essential.

However, Lithuania follows strictly conservative approach to cultural values (legally, cultural values that have not reached the term of fifty years may be included in the Register of Cultural Heritage only in exceptional cases), while other European countries with the same fate (neighbours Latvia, Estonia, Poland, and Romania, Bulgaria, Czech Republic, Slovakia, the former Yugoslav countries and Albania) for almost 15 years have been actively analysing the influence of the Soviet period and communist regimes, the benefits of the heritage belonging to this period in developing so-called 'red tourism', and they have also amended the architectural *heritagisation* practice.

The analyses of Soviet influence on tourism were started quite early by British scientists, the most influential of which was D. Hall. He was one of the first to analyse the growth and development of tourism after the fall of communist regimes in Hungary, Bulgaria, Albania, the former Yugoslavia, Romania, as well as to examine Soviet influence on the societies and the supply of tourism products and their formation etc. This author has laid the foundations for the interest (and quite an early one - the first Hall's works appeared in 1992) in the Soviet period, especially in its impact on tourism, despite the fact that most of this scientist's work analyse the evolution of South-East Europe and the influence of Balkans for the rest of Europe. Hall not only stimulated the interest in the post-Soviet countries, but also involved local researchers.

It should be noted that so far very little attention is paid to the analysis of the Baltic states, the former republics of the Soviet Union, the Soviet heritage, and in particular its impact on tourism and the national character of the above-mentioned countries. In summary, there is a lack of analytical work, and especially of detailed researches that would analyse the Soviet heritage industry, its prospects for development in the Baltic countries.

**The Soviet Heritage and Heritage Tourism: the Research.** At the beginning of 2013, the authors of this article initiated a study whose primary objective was to investigate the opportunities for the use of the Soviet heritage for Lithuanian tourism development. This study also aimed to investigate the current situation of the Soviet heritage tourism industry, the causes for its formation and to build such business model / strategy that would allow changing the situation, would contribute to most likely very complex and therefore difficult to initiate changes in heritage and tourism industries.

The study was carried out in two directions. First, the situation of heritage and tourism industries in Lithuania was analysed. An expert evaluation was carried out for this purpose, which was also the main method for survey data collection - professionals are those who can best assess the strategy for this industry operation, its performance and can easily identify its weaknesses and name the main difficulties. On the other hand, although, this approach is basically one of the best in order to reveal the specifics of a particular area and to elaborate on it, this study did not receive sufficient involvement and interest from experts. According to the qualitative indicators, 10 experts were selected - each of them was sent an invitation. But in fact, only 3 specialists took part in the study and this fact a little bit affected the reliability of data. The study initially aimed at the standard 90 percent indicator of deviation, which actually amounted only to 65 percent. Although the study is qualitative and this indicator is not essential, it still should be noted as regards to the generalisation of obtained data for the entire Soviet heritage industry in Lithuania.

The process of data collection was also adjusted by a little interest from specialists. During the preparation for the interviews, a general questionnaire consisting of 13 questions, divided into three themes - heritage conservancy, heritage tourism and heritage management - was prepared for the experts. When planning the study, it was estimated that during the interviews this questionnaire could be adapted according to the strongest area of a particular expert. As very few selected specialists responded to the invitation to participate in the study, later this decision was rejected. Otherwise, the data obtained would be very heterogeneous and revealing only a part of information related to the investigation.

In addition to the evaluation of experts, interviews with current Soviet heritage managers were conducted. The main problem was the selection of such objects. Although Lithuania is rich in

the Soviet heritage, not much of it is actually operating and most of heritage objects do not even have a formal organisation. Thus, during the selection, the key factors were a separate organisation, whose activities are directly related to tourism and / or heritage, as well as the level of the society awareness of organisation. Thus, 4 managers of the Soviet heritage were selected - the KGB Museum and the Soviet bunker in Vilnius, Plokštinė (Plateliai) missile base in Plungė region and Grūtas Park in Druskininkai. Unfortunately, only three of the selected object managers agreed to participate in the study - Grūtas Park representatives decided not to participate.

The second direction is an overall evaluation of the Soviet tourism attractiveness from the point of view of Lithuanian population, tourism companies and foreign residents. An interview and two different online questionnaires were prepared for this analysis. Such distribution channel was chosen for the questionnaire due to its convenience for researchers and a wide availability of respondents. By the way, this did not stop from getting a pretty wide range of data (both geographically and demographically). The total number of responses was more than 500.

A total of 120 foreign respondents from 20 different countries took part in the survey. The results obtained are not generally representative, but quite a broad geography is a significant fact: the answers to the questionnaire were very homogeneous, and indeed the results of the survey - although conditionally - reflect the general attitude of foreigners to the heritage of the Soviet period and its attractiveness.

As the aim was to reveal a common tendency of the Soviet heritage tourism attractiveness, it should be noted that during the process of planning this research, Lithuanian tourism target markets were not intentionally analysed, i.e., the survey did not focus on specific countries. The study was carried out to adjust / confirm the theoretical model that was already formulated, which was primarily designed for Lithuanian heritage tourism development, therefore our country's tourism image is not the subject of this investigation.

The survey of tourism business representatives was implemented in two phases. First of all, the selection of respondents was performed on the basis of pre-defined quantitative indicators. The selected companies were sent invitations and those that responded - participated in the interviews. However, it is regrettable that only 5 tourism agencies out of the selected 14 agreed to participate in the study. On the one hand, it shows the employment of survey participants, on the other hand, it can be concluded that creating unique tourism products is not a strategic direction of inbound tourism. And this already shows that private tourism sector lacks innovations and new ideas.

The following chapters will present the main results of the research. First of all, the data received during the interviews with experts and existing Soviet heritage managers will be discussed in more detail. Later, general tendencies of the Soviet heritage attractiveness will be discussed, based on the number of visitors (both Lithuanians and foreign) and the survey of businessmen.

**Heritage Tourism Development: Complex Problems and Unused Opportunities.** Despite a relatively low interest from tourism professionals, the evaluation by experts showed that the fundamental problems of Lithuanian heritage industry lie in our society. All the experts, who participated in the study, unanimously said that our country lacks creative initiatives and solid support for those initiatives. And according to the experts, involved in the study, this problem exists not only in heritage and tourism.

Experts said that Lithuanian heritage protection system is basically outdated and does not meet modern heritage maintenance and enhancement principles. In most cases, heritage

preservationists implementing heritage renovation projects do not take into account the fact that tangible heritage sites are lifeless in substance if they are not adapted to specific activities in future. Moreover, it is not mandatory to have any heritage or tourism-related institution operating in a heritage site. A perfect example is Estonian experience, when the restored old country estates have been adapted for schools and community needs. *This way buildings remain viable and, if local community is properly involved, they become very attractive for visitors - arriving tourists see not the hollow decoy, but a place with its spirit and history.*

The researched also noted that there is a serious lack of cooperation among heritage institutions and heritage project developers. For example, due to the initiative of the Ministry of Economy, a group working on the issues of cultural tourism development was established, but there is no information concerning the results they have achieved. One of the experts who took part in the study told that *'the last project that was initiated in Lithuania ended without much progress, although they had been communicating with heritage specialists and historians. The condition of the property has not changed, because there was no proper interest and cooperation from the side of heritage protection institution'*.

The interviewed professionals noted that *'Lithuanian financial opportunities are not limitless and it is sad, when the Soviet-era buildings, having both artistic and historical value, are mercilessly destroyed, whereas there are always enough funds for moulding new construction history moulage [The Palace of the Grand Dukes of Lithuania – author's remark]'*.

There are many reasons why heritage professionals are very sluggish and unwilling to cooperate, but it is quite difficult to tell which of them is the most important. The experts highlighted *the lack of cooperation culture and traditions; the passivity of interested groups; the rivalry of departments for resources (i.e. money); the governmental attitudes of officials and the lack of responsibility; the lack of evidence-based analysis; the lack of vision; unbelief; incompetence and unwillingness to learn and to change; a narrow understanding of tourism, etc.'*

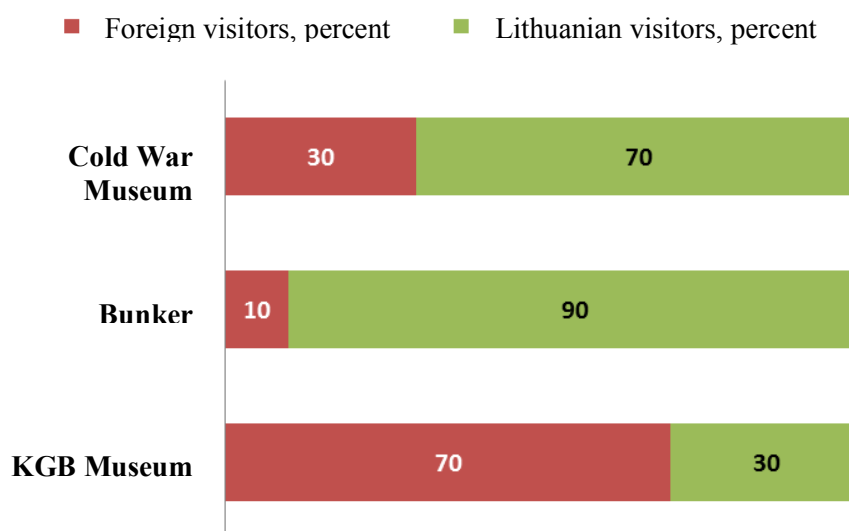
Although experts, participating in the study, were unanimous in quite sceptical evaluation of Lithuanian heritage protection, the opinion of experts on the responsibility for this area were different. They say that it is still difficult to make a difference in Lithuania, not so much due to the state system of care, or bureaucrats' *'resistance to change'*, as because of the prevailing public view that all work must be done by someone else, the public - in all cases - try to avoid responsibility and to shift it towards governmental representatives.

On the other hand, the experts also pointed out that the development of heritage projects lies with few authorities with different goals, which leads to permanent stagnation and very slow, i.e. very late and untimely decisions. The government has created a very rigid and inefficient heritage maintenance system, which instead of encouraging, in many cases, suppress the cultural heritage projects, in particular those that related to heritage animation.

The experts also agreed on the issue of the Soviet heritage, arguing that the history of this period is attractive, especially for the visitors from Western countries. For example, one of the experts says that *it is a real attraction for foreigners, because there's nothing similar anywhere else - neither in Russia nor in other Baltic countries. Their [the Westerners' – author's remark] history books did not speak about Lithuania.* The same opinion is shared by the managers of currently operating Soviet heritage. The manager of the Soviet bunker states that Soviet-era cultural heritage

– both tangible and intangible – is yet underdeveloped and it is perspective branch of tourism business.

On the other hand, experts note that the Soviet regime occupied a large part of the world, so Lithuania is not very unique in this regard. Attention is also drawn to the fact that the Soviet regime – it's just a historical period of few decades, which is too short to really leave a clear mark in tangible form. Therefore, the experts recommend to differentiate this cultural heritage, characterised by strong dissonance. According to them, in some cases, the places referring to the Soviet period, particularly the memorials of Soviet victims (similar as Nazi concentration camps that are better known to the Westerners), meaningfully communicate Lithuanian history and thus receive a certain sympathy from tourists. *'But the case when somebody attempts to sell the Soviet heritage as a kind of amusement for Western tourists and very often for the Lithuanians, even if it is for educational purpose - it is difficult to understand.* The KGB Museum representative in Vilnius agrees with the experts regarding the importance of education. She says that *every historical period leaves its heritage and it must be protected. It is especially important to introduce the ideologised the Soviet heritage for those who live the West and who have no idea what was behind the Iron Curtain.* This position is also well illustrated by the visitor statistics presented by the Soviet heritage managers: those objects that are more focused on the presentation of history than on entertainment attract more attention from foreign visitors.



**Figure 1. The distribution of the visitors of the Soviet heritage objects in 2012**

Thus, according to the experts, while forming the Soviet heritage tourism model, it is important not to balance heritage protection and heritage use, i.e., it is necessary to draw attention to the fact how such heritage will be developed and for what audience it will be intended. Not only has the economic side of the heritage project, but also the way it will be accepted by local community depended on that. The following conclusion can be drawn that despite a general public's indifference, community's opinion is important.

According to the specialists participating in the study, local dweller better feels and knows his land, therefore it is natural that it is the local community that has to say the most important word.

On the other hand, the research analysts raised doubts concerning how many Lithuanian citizens realise their power to influence the decisions and initiatives. A clear separation between the business and 'ordinary' people is still alive in Lithuania, although in all cases they work in order to achieve the same goals. *In our society business is heavily stigmatised: even in such cases, when businessmen seem to take not profitable projects, aiming to contribute to the development of country and the quality of society life, the society still takes a negative approach - if businessmen undertake something, it means they will have something to speculate. Therefore, businessmen are losing their interest in culture, and in many cases, good ideas and initiatives are pushed aside.* (Expert No. 2). As heritage management and animation is quite an expensive investment, many businessmen simply refuse to take such projects. Despite the fact that experts still believe that *local people are the real hosts of tourist destination and in the case of heritage tourism - local population is the real expert of the main resource - the heritage. Tourism that is useless for local residents has no future. Sooner or later conflicts will arise and it will destroy the tourist destination.*

On the other hand, community cannot be the only interested party, which can make decisions about what and how to do in a specific place of the site, especially in Lithuania, where there is a great lack of experience in carrying out community projects. The study experts say that *many communities are formed by the reverse principle, i.e., communities were born, because there was an initiative by the local government. In our country the situation is opposite than in Europe, where communities commonly raise initiatives and entrust their implementation to local authorities. So if there is no order from an authority, it will be very difficult to community to reach consensus.* So the best is to find a balance between the interests of local community and business entities.

However, the experts do not come to an agreement whether heritage tourism is sufficiently cost-effective and perspective industry. *'In some areas of Lithuania heritage tourism has already become a significant factor, stimulating local economy - e. g. in Vilnius, Neringa and even more - in Trakai. But I'm not very optimistic as regards to the new areas of such attraction. Of course, if the heritage in any area is creatively presented to visitors, it may encourage more tourists to come and thus to provide additional income for local population, but I doubt if that could be called the 'engine' of local economy.'* (Expert No. 1).

The expert also emphasised that there is no need of a sudden agricultural country conversion into the region of heritage tourism - it is already a significant progress that growing heritage tourism has contributed to the diversification of the means of subsistence in some parts of the country. *'If we looked globally, we would understand that we are not a remote island with a unique heritage, which might interest many tourists. We could become exclusive due to a huge respect for our heritage, because we see the meaning in protecting it and we know better than others how to present it to our guests.'* (Expert No. 1).

On the other hand, the Soviet heritage sites, which are currently operating, are great examples that the heritage of this historical period is very interesting for foreign tourists. According to the data provided by the heritage managers, visitors really like these heritage presentation / delivery forms: all three heritage managers, participating in the study, claimed that the vast majority of visitors give a positive feedback.

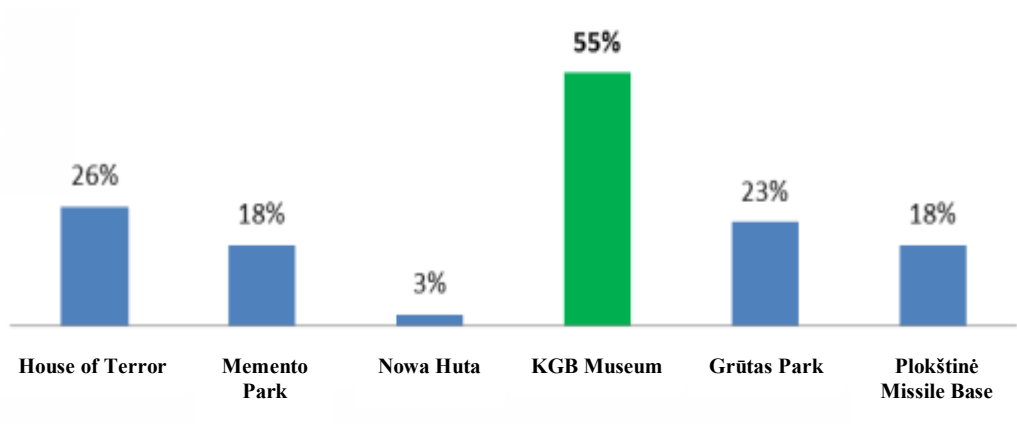
Thinking about the opportunities to use the Soviet heritage for the heritage tourism development in Lithuania, the main problem identified by the experts was miscommunication between different interested parties. For example, specialists claim that the impediment for a more

successful heritage project development is a large bureaucratic apparatus, therefore financial resources are not available for everyone - the technical requirements of most of the financial instruments are such that only their creators correspond to them. On the other hand, financial and legal issues are relevant when there is something to negotiate about, when there is a settlement reached concerning what and how we want to do. What concerns developing tourism in general, Lithuania has a serious lack of innovation, creative ideas and motivation to seek solutions: *We are going through the calm of ideas in all fronts [community, business and government - author's remark]. We are constantly looking for various 'good experiences', but we lack our own unique solutions. And we are a different country with different people'* (Expert No.2).

Thus, the experts pointed out quite extensive, structural problems, which are also reflected in the responses of heritage managers. For example, too less funding and a very high staff turnover, the lack of cooperation, the lack of initiative support and etc. On the other hand, it should be noted that the managers of existing Soviet objects are not active and motivated enough as they should be.

The KGB Museum is the one that showed up from other managers that participated in the research: it is the only one that maintains close relations with similar organisations in neighbouring countries, it is actively developing collaboration networks with local and foreign travel agencies, educational institutions, it carries out marketing campaigns, actively cooperates with Lithuanian and foreign media and etc. The latter fact is illustrated by the reputation of the museum in the world.

The foreigners, who participated in the research, said that it was the most famous museum out of all Soviet heritage objects in Central and Eastern Europe. But at the same time it should also be noted that other Soviet heritage managers, who took part in the study, are acting much more passive.



**Figure 2. The society awareness of the Soviet heritage objects**

To conclude this part of study, the attention should be paid to the following key points: a) heritage tourism is mostly influenced by cooperation and networking between different organisations and the interested parties - when there is no communication and no intention to find a compromise solution, the majority of heritage development initiatives remain unimplemented; b) Heritage tourism development must be aligned with the local community, which is the 'hostess' of the area; its support ensures the sustainable development of heritage tourism; c) the most important factor in the success of heritage tourism is expedient heritage animation and presentation to visitors; d) heritage project development is impeded by low sponsorship for adaptation projects. Thus, the

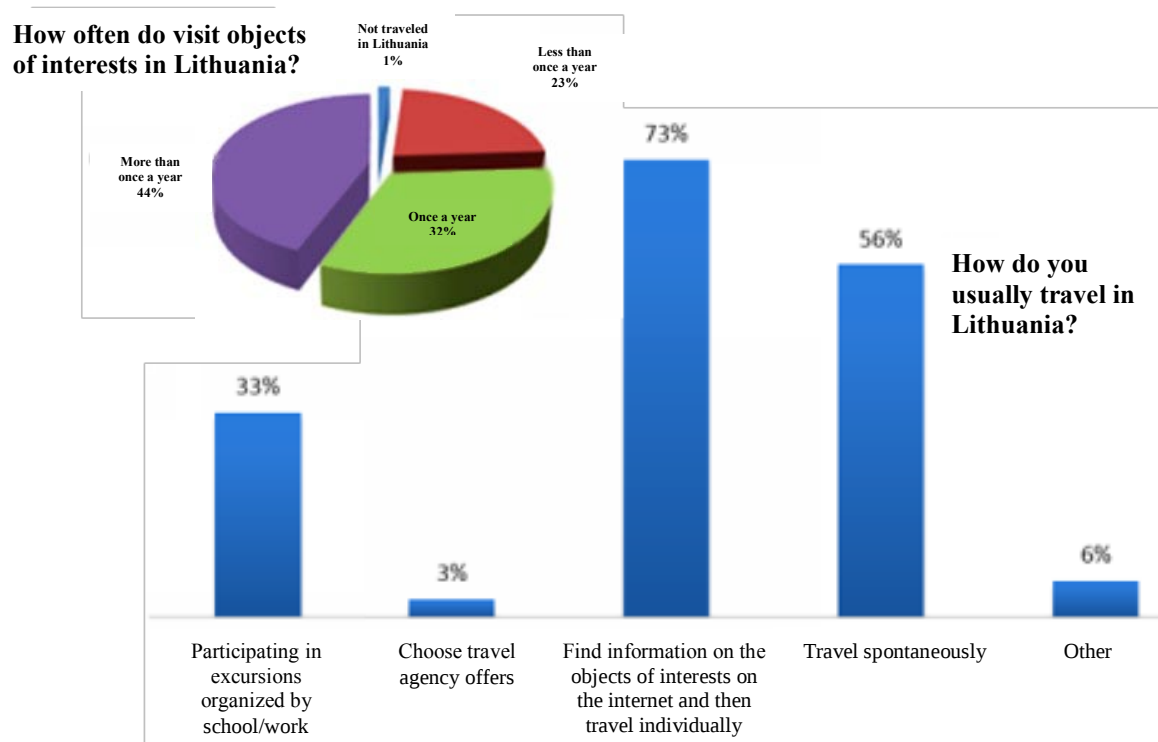
expert evaluation showed that heritage tourism, as well as many other fields, is a very complex industry, the topic of which is associated with many different factors.

**The Soviet Heritage Attractiveness: Different Approaches.** The next part of the study is a survey of visitors and businessmen, working with inbound tourism. In general, the relative importance of this part of the study is lower, so the surveys did not include very broad and comprehensive data.

In discussing the results, it is important to describe a general data of the respondents. The age of survey respondents ranges from 16 to 70 years. Such a wide distribution of the respondents in terms of age was unexpected when planning the study, but it reveals the inter-generational perception and evaluations. Differences between the younger and the older generations are relevant to the completeness of the study generalisation. Assessing respondents by sex, the number of women was a bit higher.

The absolute majority of the survey respondents consisted of Lithuanian population aged from 18 to 45. Since the main tourists are people of that age and they constitute the biggest part of consumers who have the highest purchasing power, such age distribution leads to more significant and more generalised conclusions of the study.

The survey was made up of two equal parts. According to theory, in the case of a specific country, the country's population are potential tourists and communities (in some cases - even governmental) representatives. Since the issues related to travel habits and preferences are more conventional, they were placed at the beginning of the survey. Thus, evaluating Lithuanian travel behaviour, respondents were asked how often do they travel across Lithuania and what means of travelling do they use. Respondents' answers are presented in Figure 3.

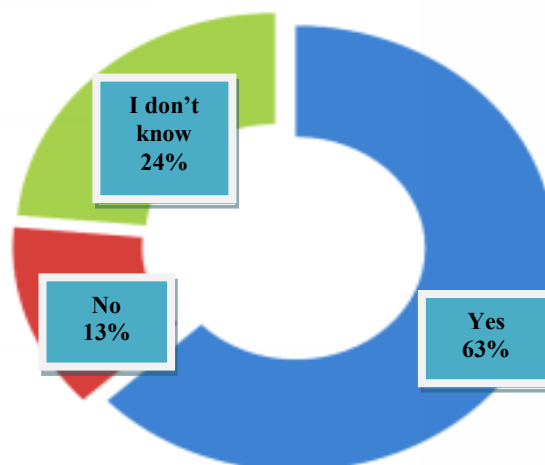


**Figure 3. Lithuanian travel habits**

As it is shown in Figure 3, more than two-thirds of the respondents at least once a year travel around their home country. This suggests that the Lithuanians are very much interested in their country, they think it is attractive for travelling. On the other hand, it shows a rather limited financial potential of Lithuanian people - travelling inside the homeland, especially in such a small country as Lithuania, is quite cheap.

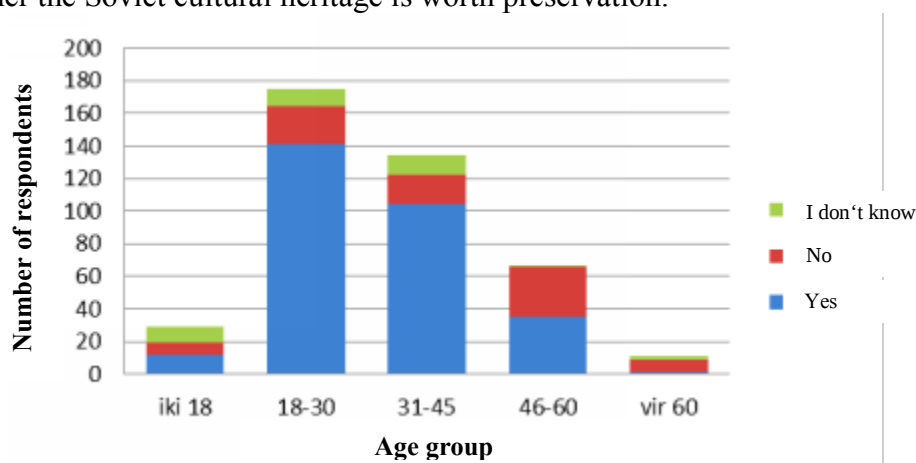
Respondents were also asked about the Soviet heritage, trying to assess the attractiveness of this cultural heritage as a travel destination (or one of the destinations) for the Lithuanians. Figure 4 shows a general attitude of the survey respondents towards the Soviet heritage.

**Does the Soviet heritage objects should be include into the excursion routes in Lithuania?**



**Figure 4. The assessment of the Soviet heritage**

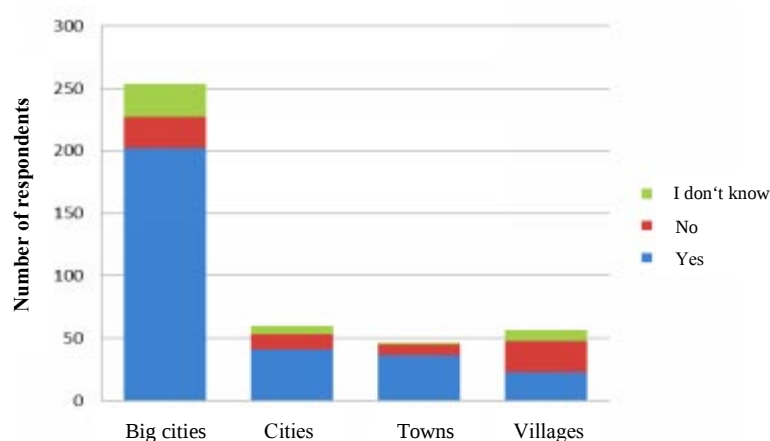
As it can be seen from the Figure 4, more than half of the study participants were in favour of the Soviet heritage promotion (i.e., the inclusion of such objects in tourism routes). This shows that in general the Lithuanians think positive about the Soviet heritage. On the other hand, a relatively large number of respondents who do not have an opinion show that the public is not fully determined whether the Soviet cultural heritage is worth preservation.



**Figure 5. The relationship between age and assessment**

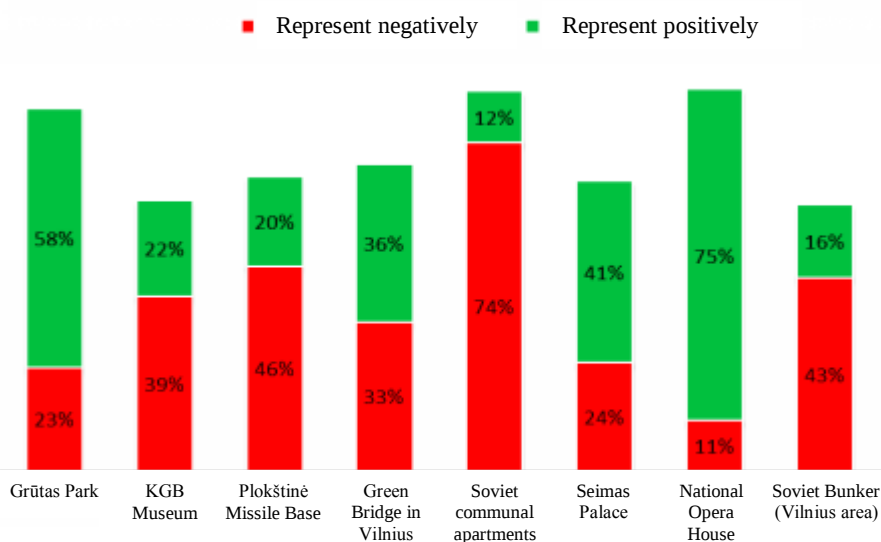
Figure 5 shows the dependence of the respondents' opinions on the age. As seen above, the age group of 18-45 years are most positive. The biggest part of Lithuanian population that think of the cultural heritage negatively is aged 46-60. Such distribution is not surprising - the elder generation survived the Soviet era, and what younger Lithuanian citizens see as the heritage, the elder generation treat as 'present.' More surprising was a significant part of respondents who were younger than 18 years and had no opinion.

Assessing the bonds between the respondents' attitudes and types of their residential area, it became clear that people living in big cities (i.e., Vilnius, Kaunas, Klaipėda) are those who mostly appreciate the Soviet heritage and its potential for tourism. Rural population has the most sceptical attitude towards it. On the other hand, it is the rural population that makes up the biggest part of the oldest population.



**Figure 6. The assessment relationship between residential areas and the Soviet heritage**

Respondents were also asked which of the Soviet-era architecture objects (as architecture is a part of cultural heritage that is most visually noticeable and which the research participants find the most easier to identify with) best represent Lithuania.

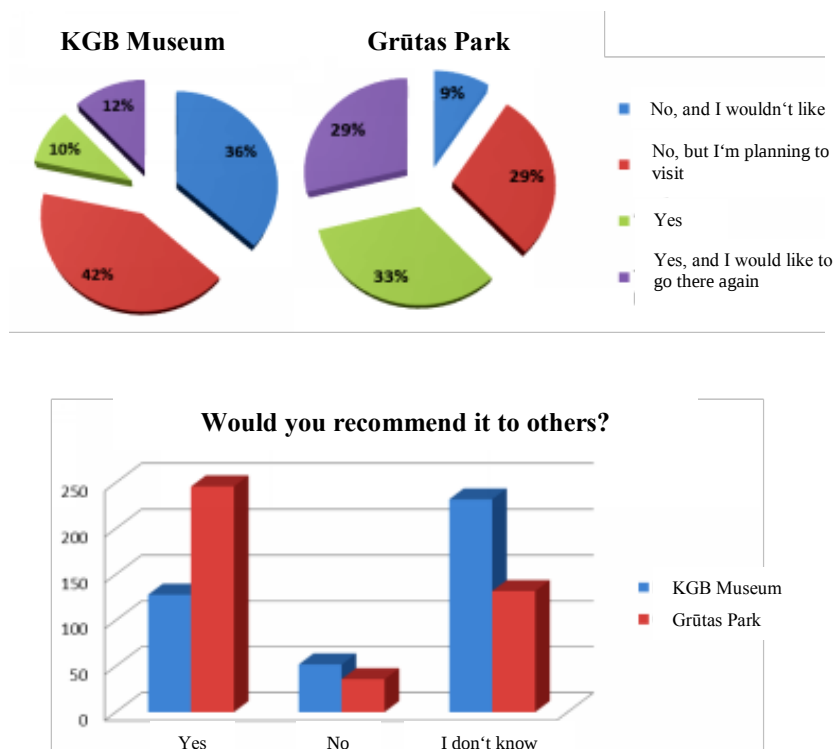


**Figure 7. Soviet Heritage Assessment**

The responses of the study participants' confirmed the position expressed by the experts - people prefer heritage which is not associated with a negative side of the Soviet history. As it can be seen, respondents indicated that the best Soviet building, which could represent the country is Lithuanian National Opera and Ballet Theatre, whereas Plokštinės (Platelių) missile base received the most of negative responses as well as Soviet communal apartments, although the latter are being actively explored at the moment, offering to form the urban reserves there.

As it may be seen, there is a dissonance between the society, scholars and heritage professionals' attitudes and evaluations. So the following conclusions can be drawn that the Lithuanians are not yet ready to properly reflect and objectively assess the Soviet period. This is reflected in the separate evaluation of some objects.

As there are only a few objects of the Soviet heritage operating in Lithuania, in order to make a more detailed assessment of the Soviet heritage, the objects that are most discussed in a public space were selected, i.e., the KGB Museum and Grūtas Park. Participants were asked to indicate whether they have visited these objects and whether they would recommend them to others.



**Figure 8. Comparison of Grūtas Park and KGB Museum**

As shown in Figure 8, Grūtas Park is seen much more positively than the KGB Museum: the majority of the survey participants have visited it and would recommend it to their friends. It should also be noted that only 9 percent of respondents have a categorically negative opinion concerning this park. Meanwhile, the KGB Museum is very strictly assessed - more than one-third of the Lithuanians are not interested in this heritage object.

This picture reveals an interesting situation. KGB museum managers claim that both Lithuanian and foreign nationals give only positive feedback on this object. For the sake of clarity,

it should be noted that this can be proved by the guest book of the museum that records visitors' reviews. So there is no reason for the author of the study to doubt the managers.

Also, there are no reasons to doubt the results of the survey of visitors (the results are generalised, summative, anonymous), so it can be concluded that the majority of the Lithuanians evaluate one or another thing according to prevailing stereotypes. Firstly, it is likely that the museum is seen as boring, unattractive due to the type of organisation activity - usually museums are associated with boredom in Lithuania. Secondly, it is a painful historical memory: the museum represents the dark side of Lithuanian history, the horrors of the occupation period and presenting them as a kind of 'entertainment' is usually negatively assessed, ignoring the educational side of such museum activities. Together such stereotypical and conservative approach is limited by other people's initiatives. So it is worth to raise a question - whether or not should the development depend on the community? This is an important question, because one of the objectives of the research is to adapt already formulated theoretical model of the Soviet heritage management, in which one of the interested parties is the community. Therefore, the study participants were asked who they think should be responsible for the development of heritage projects.

The survey of Lithuanian population confirmed the statements made by the experts: almost half of the respondents said that heritage - is a municipality (or in other words - governmental) prerogative and more than 40 percent of the survey participants indicated that heritage projects are the responsibility of heritage professionals. This shows that the public is not ready to take the responsibility and initiative, even if it concerns the matters that directly affect each of us.

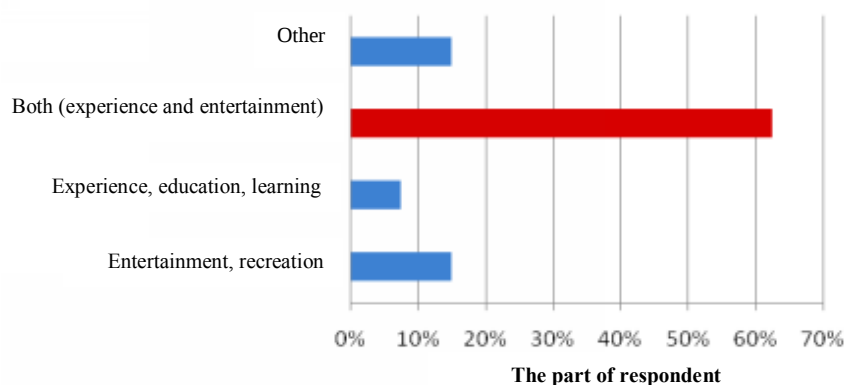
Of course, the attention should be paid to the fact that more than 90 percent of the survey participants responded positively to the question of whether the local community has an influence on the development of heritage tourism. 65 percent pointed out that communities simply lack interest for solving such issues. Thus, the results show that the society is dominated by the right-duty dualism: while as many as 90 per cent are aware that the site owners are the local people, the community, only 7 percent tend to take the responsibility. In other words, today the public tends to take its rights but it forgets its duties. This situation very often has negative consequences and they are felt not only in the areas related to heritage and tourism.

The next group of subjects were foreigners. This part of respondents is very important - after all, it is the money from foreign arrivals left inside the visited country that generate income and create added value for tourism industry. The study involved 120 people from 20 countries, aged from 16 to 55 years. Mostly the respondents were 18-25 years old. The survey involved more women than men - they accounted for almost two-thirds of the total participants. If assessing respondents geographically, the study participants mainly came from D. Britain and Spain.

One of the goals of this survey was to find out the opinion of foreign residents, not only of those who have not encountered the Soviet times but also of those who have never been to Lithuania. This was relatively achieved. The biggest part of the participants has not visited our country and did not know what the Soviet heritage is.

At this point it is important to draw the attention to the fact that the vast majority of the surveyed people expressed a desire to visit the Soviet heritage sites. This confirms the findings received during the expert evaluation. On the other hand, contrary to the experts, this survey revealed that while travelling in the heritage areas foreign visitors are looking not so much for education as for solid experience i.e., the complex of entertainment and education. Such choice of

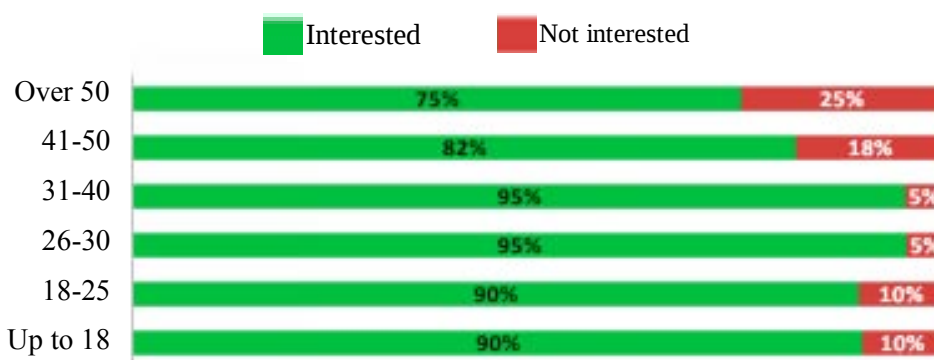
visitors together explains such a strong interest in the Soviet heritage: visiting such area or object would allow experiencing and learning that part of the world history, which was unknown for many people from the Western world.



**Figure 9. Travel goals / expectations**

Since this survey was aimed to find out the opinion of the foreign population towards the Soviet heritage and to evaluate the potential of such heritage for tourism development, the data was analysed from different aspects. However, in all cases similar findings have been obtained - the vast majority of respondents are very interested in this period of history and what it has left for today's generations. Nevertheless, some of the survey results deserve special mentioning.

In particular, the interest in the Soviet heritage is quite closely related to the respondents' age. The Soviet heritage as a possible destination was rather sceptically evaluated by the respondents whose age was over 50 years. This is relatively natural, because these people can be related to the World War II history and its consequences. So, they tend to evaluate this period of time more critically.



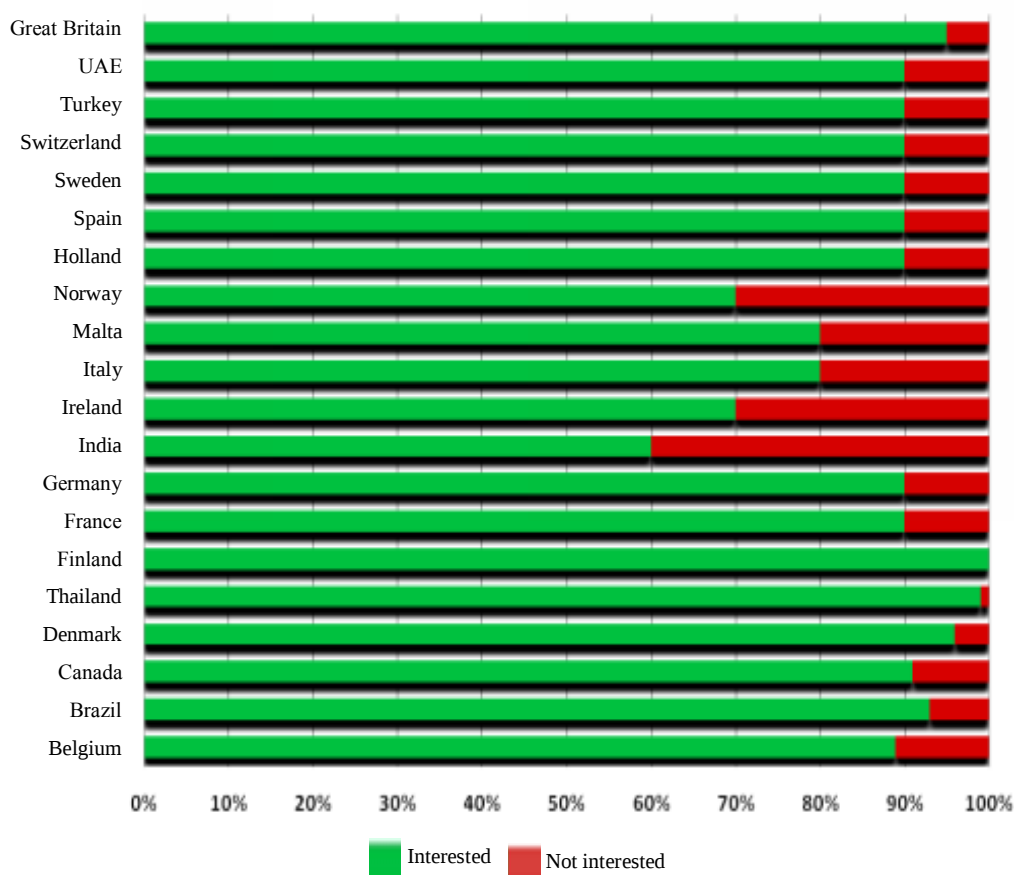
**Figure 10. Respondents' interest in the Soviet heritage by the age groups**

More interesting is the case among younger respondents. Usually the youngest members of society share a more active interest in the unseen / unknown things. In this case, a little more interest in the Soviet heritage was revealed among the respondents aged between 26-40 years compared with 16-25 years.

Of course, according to the number of the study participants, it is difficult to say whether this is the only case or if the conclusion can be made that the Cold War history, especially related to the

former Soviet Union, is ignored, i.e., schools provide too little information to young people so that they could assess it? In this case, at least because of national incentives, we should cherish the heritage of this period, otherwise the world will quickly forget this totalitarian regime, which is the second by the number of crimes against humanity, and its damages. In this case, heritage is not only important as a 'money machine', but it also gives a sense to the national experience and identity.

Another interesting aspect that was revealed after the analysis of the respondents' responses, is the correlation between the interest in the Soviet heritage and the country. The cultural heritage that belongs to this period mostly interests the Scandinavians and Finnish people: all respondents from Finland said 'yes' to the question of whether they would like to visit the Soviet heritage site.



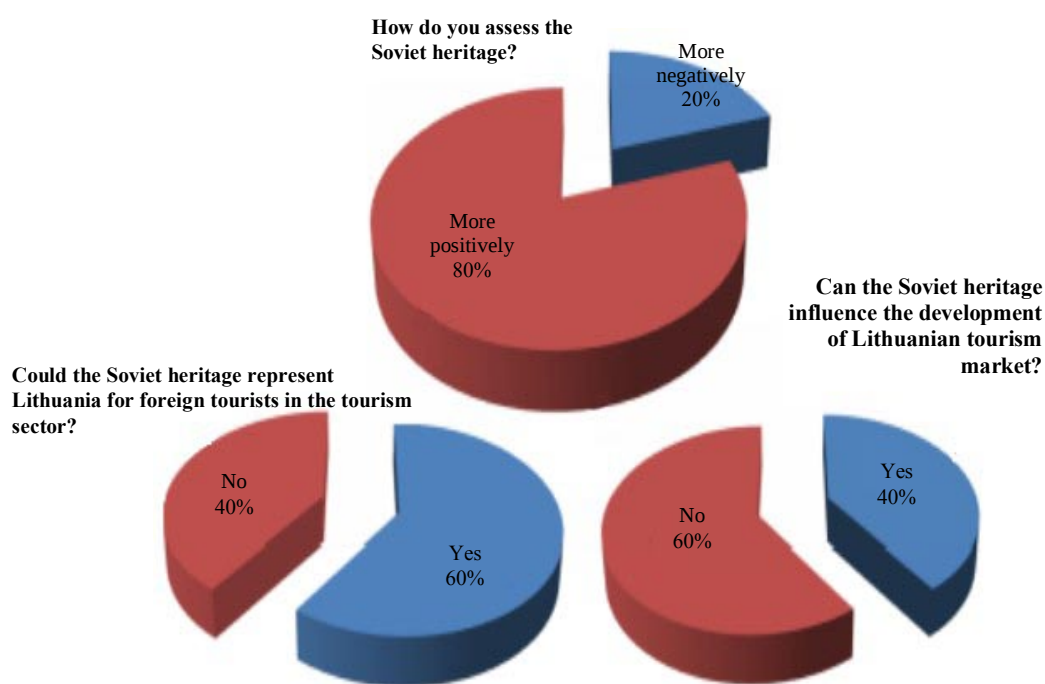
**Figure 11. The interest in the Soviet heritage by country**

Although the survey data cannot be generalised due to the low number of responses, the data shows target tourism markets, which could popularise the Soviet heritage tourism in Lithuania, i.e., the Scandinavian countries, Great Britain, Thailand and Brazil.

The last interview was intended for tourism industry representatives - in order to investigate another interested party in the heritage management model, i.e. to evaluate the approach of people that are directly related to the heritage industry. Their position for one or another matter determines whether a particular heritage object will become an attraction as it is the businessmen who bring the locality 'buyers', i.e. tourists.

Unlike interviewing Lithuanian and foreign residents, the survey of businessmen was carried out only in accordance with pre-defined indicators selected by business representatives. Unfortunately, it is regrettable that the majority of entrepreneurs refused to participate in the study or did not respond to the invitation in general. It strongly influenced the survey results, as only 5 companies participated in the research out of the selected 14. Thus the resultant data only relatively represents the position of tourism industry businessmen towards the Soviet heritage and the data obtained cannot be applied to all tourism professionals. Moreover, it is not always possible to find a consensus or a common direction among the respondents.

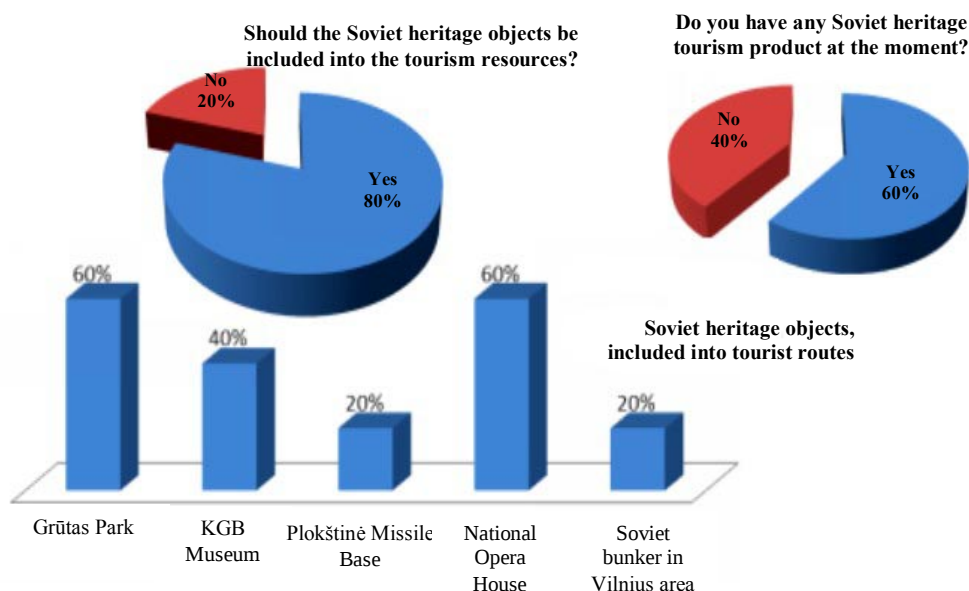
The companies that took part in the survey are specialising in the inbound tourism for more than 5 years, so that is why their opinion is quite significant. Therefore, speaking of the approach of tourism businessmen towards the Soviet heritage, it can be concluded that most of the respondents assess the heritage of this period positively. This can be seen in Figure 12.



**Figure 12. Tourism business approach to the Soviet heritage**

On the one hand, more than half of the respondents believe that the Soviet heritage does not / will not have a real impact on the tourism market. It follows that the entrepreneurs are rather reserved in regards to new tourism directions. On the other hand, they need to evaluate the risks, therefore more traditional tourist destinations are supported. However, respondents also noted that the Soviet heritage can become the object presenting Lithuanian tourism.

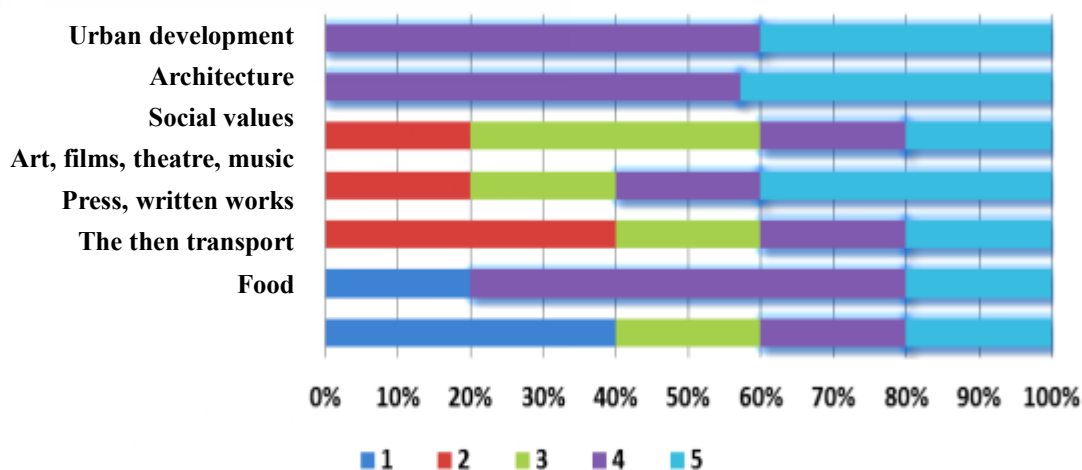
Positive attitude towards the Soviet heritage is also confirmed by the fact that most of the surveyed companies have already prepared the Soviet heritage tourism products, as well as many of them claim that the Soviet heritage objects must be cherished, because they are the tourism resources. Figure 13 presents the summarised opinion of the respondents.



**Figure 13. The Soviet heritage tourism in Lithuania**

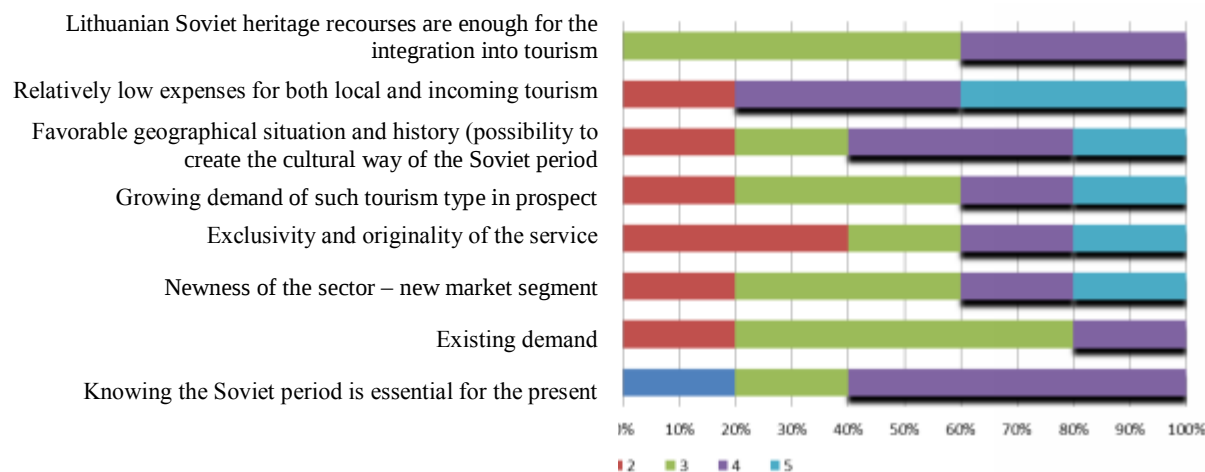
Attention should be drawn to the fact that most of the businessmen have included those objects of the Soviet heritage routes that were indicated as most valuable by the people of Lithuania. This shows that tourism representatives respond to the views of local dwellers and develop those objects which are considered most unique and valuable by the community. Visitors from abroad create a synergy effect, as they are shown what the country's people are most proud of.

On the other hand, the objects which should be presented to foreign tourists are also selected in regards to what businessmen consider as the Soviet heritage. Tourism professionals mainly assign the urban and architectural heritage to the Soviet heritage. Also a number of entrepreneurs attribute the then transport and culture to the Soviet heritage.



**Figure 14. The Soviet heritage elements**

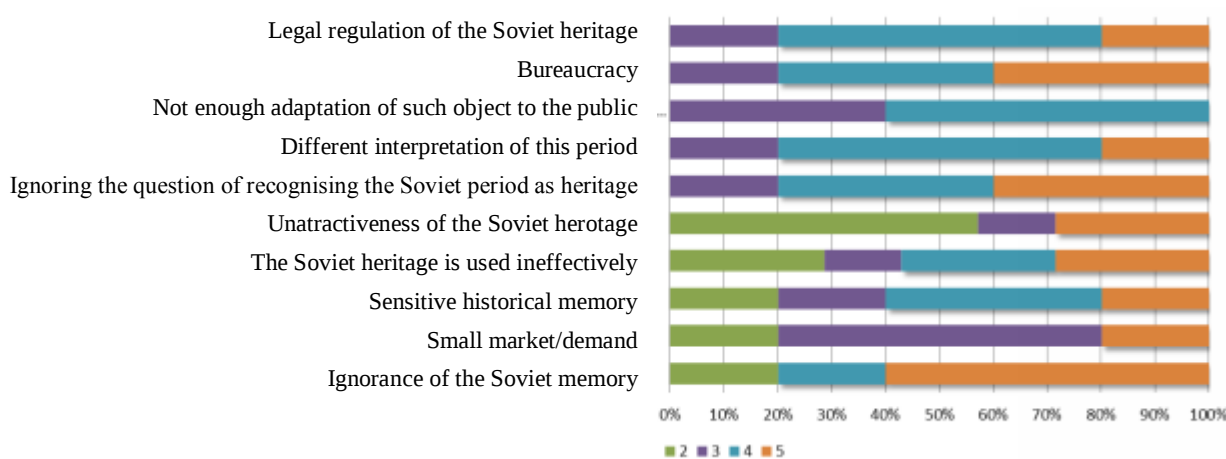
During the study, businessmen were also asked about the factors or causes - social, economic, political, legal, etc. - that encourage or inhibit from the creation of the Soviet heritage tourism products. Tourism company representatives named motivation as one of the main encouraging factors i.e. most of them start to develop the Soviet heritage products because of the view that a proper knowledge of the Soviet period is necessary to understand the present, and it is very important part of our national identity (without questioning - is it good or bad).



**Figure 15. The driving factors of the Soviet heritage tourism**

In addition to the aforementioned factor, the study participants indicated the relatively low costs of travel for both domestic and foreign tourists, as well as a favourable geographical position of Lithuania as significant factors for the Soviet tourism development.

Figure 16 demonstrates the respondents' opinion about the limiting factors for the Soviet heritage. In this case, the attention should be drawn to the fact that almost all of the factors presented in the survey appeared to be sufficiently important 'obstacles' based on the opinion of study participants.



**Figure 16. The factors limiting the Soviet heritage tourism development**

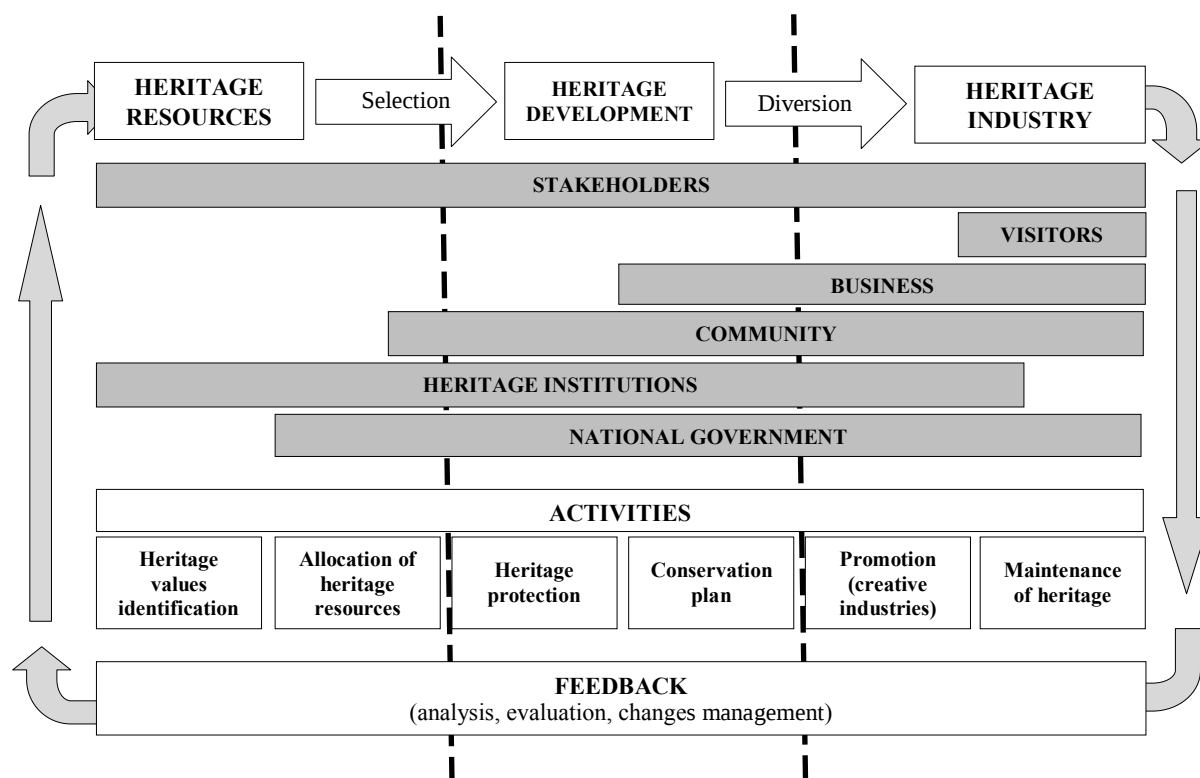
In fact, the respondents gave the highest rank to the disregard of history - according to the respondents, the unfavourable public opinion and the avoidance of an awkward topic is a key reason why many tourism companies do not develop this tourism product. Such responses only confirm the general position of the study participants - the public is not prepared to properly reflect and understand the cultural heritage of the occupation period, it is still not ready to objectively assess their history.

In addition to this factor, the respondents also highlighted difficult legal regulation of the Soviet heritage and bureaucracy in general. This is a direct criticism for the Lithuanian heritage institutions, which should take into account the criticisms related to formal and bureaucratic business processes. Moreover, the experts who participated in the research also pointed out that the Lithuanian heritage system is inflexible and does not meet modern heritage management principles. So the survey of the business representatives reflects the general moods of heritage tourism professionals.

Summing up the second part of the study, the following conclusions can be made: a) taking into account the opinion of the respondents, the preferred Soviet heritage is the one that is not associated with the negative side of the Soviet history; b) there is a dissonance between the public and heritage / tourism professionals, indicating that residents are not ready to evaluate objectively the Soviet period; c) the right-duty dualism dominates in the society; d) visitors are very interested in the heritage of the Soviet period - it is interesting for people from different countries and belonging to various groups of age; e) tourism companies representatives appreciate the opinion of local community and they include those Soviet heritage objects into their tourism routes that the community consider as unique and valuable; f) the entrepreneurs are encouraged to promote the development of the Soviet heritage tourism by the perception that a proper knowledge of the Soviet period is necessary to understand the present - it is very important to develop the nation's identity; g) inert and negative public opinion with regard to the Soviet era is an essential reason why many tourism companies do not develop this tourist product.

According to the qualitative analysis, the model of Lithuanian heritage management was formed, which is presented in Figure 17. Despite the prevailing international practice, we are not yet ready to entrust heritage (especially Soviet) projects to the communities. On the other hand, it is likely that the Lithuanians identify the concept of community with self-governance institution - it is not bad if we are talking about the intensely urbanised area (e.g., Vilnius, Kaunas etc.).

Accordingly, in this model it was decided not use the communities and the central government concepts that are specific to UNESCO heritage management practices, but a self-governance appeared there - an interested party, capable to combine the interests of both the community and the central government and having more coordination skills, in order to ensure the successful development of heritage projects and constructive co-operation between business and local community. In addition, the self-governance usually has got more financial leverage in order to properly develop heritage projects, compared with communities.



**Figure 17. The management model of Lithuanian heritage**

**Conclusions.** Today, the heritage industry is a part of creative industry, although it differs a little bit from other cultural industries: the heritage is not only inherited - it is created, constantly reproduced and realised. The most common process when legacy becomes heritage is called interpretation. Resources, i.e. legacy becomes heritage due to the interpretation. Legacy is interpreted by converting it to heritage and heritage object is again interpreted when presenting it to the public. Only then legacy becomes (or does not become) heritage.

Heritage tourism and the projects of heritage adaptation for public interest have a tremendous positive social and economic impact on regions. This tourism destination does not require huge initial investments, but has a great direct and indirect effects on the area: the heritage industry is developing, the employment of population is growing and the heritage industry has a huge inductive impact on other areas of economy, even if they are not directly related. After conducting the Soviet heritage industry analysis, it was found that it is only developing in Lithuania.

According to the assessment provided by the experts and the survey of businessmen, the main reasons are legal restrictions and bureaucracy. The managers of the heritage objects that are currently operating also indicated financial problems (too little funding, it is difficult to form a relatively large staff because of seasonal variation and etc). However, the situation is likely to change eventually, given that the majority of the surveyed entrepreneurs assess the Soviet heritage positively and consider it a viable tourism niche.

The study revealed that all the participants, the respondents of the study acknowledged that the Soviets have left a black spot in our history - it is an advantage of our tourism that has both economic and social-emotional charge, which is important not only for foreign tourists, but also for us as a nation. On the other hand, all the interested groups differently assess not so much a period

as its cultural heritage. Our society still tends to remove and to obliterate from its memory the objects, which most distinctly demonstrate the extremes of that time - tremendous ambitions and empty shops, pompous facades and absolute poverty inside and etc. On the other hand, most of the participants were in favour of an exciting heritage presentation / animation - the participant indicated Grūtas Park as quite acceptable and attractive object of the Soviet heritage. While foreigners are more familiar with the KGB museum. Nonetheless, these two objects attract a lot of visitors from abroad, and travel agencies have already accustomed to form the excursions so that foreign tourists have a chance to visit both objects. It is therefore possible that the flow of visitors will grow even more, and it will contribute to the regional development, as consistently growing number of visitors, promotes the development of small business. Heritage development projects in this way help to solve such problems as unemployment and economic difficulties in the region.

1. Balažič G. (2011). *Tito Marshaling: A Plan for Cultural Heritage Tourism Socialist in Slovenia. Focus on Geography, Vol.54, Issue 3, p. 103-110*
2. Carabin, CC (2011). *Communist heritage tourism and red tourism: concepts, development and problems. Bucharest: CinqContinents. [Online]. [Accessed 2011-12-28] [http://www.cinqcontinents.lx.ro/1/1\\_1\\_Caraba.pdf](http://www.cinqcontinents.lx.ro/1/1_1_Caraba.pdf)*.
3. Hall, Dr (2006). *Tourism in the New Europe: The Challenges and Opportunities of EU Enlargement. Cambridge: CAB International*
4. Horakove H. (2010). *Post-Communist Transformation of Tourism in Czech Rural Areas: New Dilemmas, Anthropological Notebooks, XVI / 1, p.59-77*
5. Ivanov, S. (2009). *Opportunities for developing communist heritage tourism in Bulgaria. Budapest: International University College*
6. Jakovcic, M.. (2006). *New Spaces of Consumption in Post-Socialist City - example of the city of Zagreb, Croatia. Zagreb: University in Zagreb*
7. Jencks, ch. (1993) *Modern Movements in Architecture. 2nd ed. London: Penguins books*
8. Light, D. (2000) *An Unwanted Past: contemporary tourism and the heritage of communism in Romania, International Journal of Heritage Studies, 6:2, p.145-160.*
9. Light, D. (2011). *Abandoned leftover monuments and landscapes of socialism: The 'communist mausoleum' in Bucharest. In BENERA, A., Serban, A. (2011) and Matter of History. Bucharest: Romanian Cultural Institute, p. 271-288;*
10. Maitland, R. (2010). *Tourism and changing representation in Europe's historic capitals. Rivista di Scienze del Turismo, no.2;*
11. Markus, T. A.; CAMERON, D. (2002). *The Words Between the Spaces. London: Routledge*
12. Petrulis, V. (2005) *Stylistic Soviet architecture of the valuation assumptions. Town planning and architecture, XXIX, Vol. 1, p.3-12.*
13. Seaton, AV (1996). *Guided by the dark: From thanatopsis to thanatourism. International Journal of Heritage Studies, 2 (4), 234-244;*
14. Sharpley, R., & Stone, PR (Eds.). (2009). *The darker side of travel. theory and practice of dark tourism. Bristol: Channel View Publications.*

- 
15. Stenning, A. (2002). *Living in the spaces of (post-) socialism: The case of Nowa Huta*. [Online]. [Accessed 2013-01-05]. Available at: <<http://www.nowahuta.info/reports/reports.shtml>>;
16. Štelbienė A. (2000) *The traditional values and modern architecture level. Urbanization and Architecture*, vol.XXIV, no. 3, Vilnius: Technika, p. 97-106.

УДК 338.242.2

Головань Л.О.,

*аспірант кафедри економічної кібернетики,  
Донецький національний технічний університет, м. Донецьк***МЕТОД РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті пропонується методика визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє виключити експертні оцінки в результаті проведення розрахунків, заснованих на доступній інформації про діяльність підприємства, а також запропонована інтерпретація інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства.*

*Ключові слова:* конкурентоспроможність, експертні оцінки, інтегральний показник, методика.

**МЕТОД РАСЧЕТА ИНТЕГРАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Головань Л.А.

*В статье предлагается методика определения интегральной конкурентоспособности предприятия, позволяющая исключить экспертные оценки в результате проведения расчетов, основанных на доступной информации о деятельности предприятия, а также предложена интерпретация интегрального показателя конкурентоспособности предприятия.*

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, экспертные оценки, интегральный показатель, методика.

**METHOD OF CALCULATION OF THE INTEGRAL COMPETITIVENESS  
ENTERPRISE**

Golovan L.

*The article suggests a method of determining the integral competitiveness of the enterprise, allowing to exclude expert assessments from the calculations based on the available information about the activities of the enterprise. In addition a corresponding interpretation of the integral index of competitiveness of the enterprise.*

*Keywords:* competitiveness, expert assessments, integrated indicator, methodology.

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших передумов економічного зростання України є стабілізація та зростання виробництва у всіх галузях промисловості та на кожному окремо взятому підприємстві. Однак, при ринковій економіці, на відміну від планової, потрібне зростання не будь-якого виробництва, а лише конкурентоспроможного. Зацікавленість підприємств у результатах своєї діяльності посилює необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції, що потребує вдосконалення роботи всіх служб і підрозділів господарюючого суб'єкта. Конкурентоспроможність виступає найважливішим фактором забезпечення безпеки підприємства, тобто його виживання та подальшого ефективного розвитку. Інструментарієм для вирішення стратегічних завдань підвищення конкурентоспроможності може служити комплексний підхід щодо розробки і побудови моделі конкурентоспроможності підприємства. Метою розробки і побудови моделі конкурентоспроможності підприємства є правильне визначення конкурентної стратегії, за

умов конкретної галузі промисловості та характеристик, якими володіє конкретне підприємство. Інструментарієм для розробки і побудови моделі може служити застосування математичного моделювання, що дозволяє виявити особливості функціонування економічного об'єкта, і на основі цього передбачати майбутню поведінку при зміні будь-яких параметрів.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємства глибоко досліджувалися і знайшли відображення в роботах Г.Л. Азоева [1], Р.А. Фатхутдінова [9], С.І. Савчука [7,8] та інших. Одним з центральних завдань у системі заходів підвищення конкурентоспроможності підприємств є аналіз конкурентної ситуації і, зокрема, інтенсивності конкуренції на ринку.

**Метою статті** є систематизація існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, їх аналіз та розробка підходу до кількісної оцінки інтегрального показника конкурентоспроможності підприємств.

**Основні результати дослідження.** Сучасна економічна наука пропонує цілий ряд кількісних інструментів такого аналізу, серед яких найбільш відомі показники концентрації виробництва, Херфіндаля-Хіршмана, і деякі інші показники, які оперують в основному ринковими частками конкурентів, рентабельністю продажів та темпами зростання ринку. Серед найбільш відомих методів оцінки конкурентоспроможності слід зазначити наступні:

1. Матричний метод. В основі даного методу - аналіз конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу товару/послуги. Сутність оцінки полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат: по горизонталі - темпи зростання/скорочення кількості продажів у лінійному масштабі; по вертикалі - відносна частка товару/послуги на ринку. Найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, які займають значну частку на швидкозростаючому ринку.

2. Метод, що використовує в якості основного підходу оцінку товару/послуги підприємства. Цей метод передбачає, що конкурентоспроможність виробника тим вище, чим вища конкурентоспроможність його продукції.

3. Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Згідно цієї теорії найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. На ефективність діяльності кожної служби впливає багато факторів - ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ними цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників або критеріїв конкурентоспроможності: до першої групи входять показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом; у другій групі об'єднані показники, що відображають ефективність управління обіговими коштами; у третю групу включені показники, що дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку засобами реклами і стимулювання; четверту групу складають показники конкурентоспроможності товару: якість товару, сервіс і його ціна. У зв'язку з тим, що кожен з цих показників має різну ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства, експертним шляхом розраховуються коефіцієнти вагомості критеріїв.

При прийнятті управлінських рішень в рамках фундаментального аналізу підприємств досить зручним є показник інтегральної конкурентоспроможності підприємств [3]. Цей

показник також корисний при прийнятті стратегічних рішень керівництвом підприємства. Проблеми застосування інтегрального показника конкурентоспроможності пов'язані з методологічними труднощами його кількісного розрахунку, що приводять до дуже широкого застосування експертних оцінок, в результаті чого адекватність реальності самих результатів розрахунків викликає певні сумніви.

В загальному вигляді цей показник відображується формулою:

$$K = \sum W_i K_i, \quad (1)$$

де  $K_i$  — показники конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства загальним числом  $N$ ,

$W_i$  — вагомість окремих факторів в загальній сумі.

Наприклад, застосувавши цю формулу для коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства отримуємо наступний вираз [6]:

$$K_{kn} = 0,15En + 0,29\Phi n + 0,23Ez + 0,33Km$$

де  $K_{kn}$  - коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;

$En$  - значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

$\Phi n$  - значення критерію фінансового стану підприємства;

$Ez$  - значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

$Km$  - значення критерію конкурентоспроможності товару.

Коефіцієнти 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 визначені експертно, способом послідовних порівнянь [6].

Різні автори в залежності від галузі досліджень і, виходячи зі своїх наукових поглядів, обґрунтовують різні групи факторів, які необхідно включати в сукупний (інтегральний, груповий) показник. Крім того, пропонуються різні способи здійснення експертних оцінок, а часто просто вказується, що «вагові коефіцієнти визначаються експертно».

У статті пропонується методика визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє виключити експертні оцінки в результаті проведення розрахунків, заснованих на доступній інформації про діяльність підприємства. Насамперед, зазначимо, що всякий обчислюваний показник роботи підприємства є показником, що характеризує його потенціал, який може з тих чи інших причин не реалізовуватися. Виявлений результат роботи підприємства, який піддається спостереженню і вимірюванню, є фактичним його результатом. З урахуванням цього зауваження обчислений тим або іншим способом показник конкурентоспроможності підприємства характеризує його потенціал конкурентоспроможності. А фактична конкурентоспроможність підприємства виявляється тільки на ринку.

Всю сукупність факторів, що впливають на підприємства і тим самим на їх конкурентоспроможність, можна розділити на три групи:

- цілі, які ставить перед собою підприємство;
- ресурси, якими володіє підприємство;
- фактори зовнішнього середовища прямого і непрямого впливу на підприємство.

У загальному випадку вплив цих трьох груп чинників на конкурентоспроможність підприємства дуже складний і навряд чи зводиться до їх лінійної комбінації. Тому інтегральну конкурентоспроможність підприємства представимо у вигляді деякої функції трьох груп змінних:

$$K = K(\{K_i, i = 1, \dots, N_r\}, \{W_i, i = 1, \dots, N_r\}, \{F_i, i = 1, \dots, N_f\}) \quad , \quad (2)$$

де  $K$  - показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства;

$Kri$  - це конкурентоспроможність окремих ресурсів підприємства загальним числом  $Nr$ ;

$Wi$  - вагові коефіцієнти загальним числом  $Nr$ ;

$Fi$  - кількість факторів зовнішнього середовища загальним числом  $Nf$ .

Обговоримо детальніше зв'язок цих трьох груп змінних з трьома групами факторів, що впливають на підприємство. Конкурентоспроможність як показник, що характеризує конкретне підприємство і дозволяє зіставляти його з іншими підприємствами, очевидно, перш за все, визначається ресурсами, якими підприємство володіє. При цьому під ресурсами підприємства розуміємо не тільки капітал у фінансовій та матеріальній формі, але і персонал, і якість управління.

Кожен ресурс підприємства, визначений таким чином, може бути оцінений з точки зору конкурентоспроможності у вигляді числа  $Kri$ . Якщо предметом порівняння за рівнем інтегральної конкурентоспроможності є підприємства, що знаходяться в різних зовнішніх умовах, то це, безумовно, позначається на результуючій інтегральній конкурентоспроможності. Таким чином, показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства повинен враховувати фактори зовнішнього середовища  $\{F_i, i = 1, \dots, N_f\}$ .

Якщо абстрагуватися від умов зовнішнього середовища і враховувати тільки внутрішні ресурси підприємства, то інтегральна конкурентоспроможність буде виражатися у вигляді:

$$K = K(\{K_{ri}, i = 1, \dots, N_r\}, \{W_i, i = 1, \dots, N_r\}) \quad (3)$$

Показник, який є згідно з формулою (2) показником інтегральної конкурентоспроможності підприємства, що враховує дію факторів зовнішнього середовища, будемо називати показником зовнішньої інтегральної конкурентоспроможності підприємства. Навпаки, показник, який визначається за формулою (3) і враховує тільки ресурси самого підприємства, тобто тільки внутрішні фактори, логічно називати показником внутрішньої інтегральної конкурентоспроможності підприємства. Очевидно, що в умовах дії на підприємства однакових факторів зовнішнього середовища показники їх зовнішньої і внутрішньої інтегральної конкурентоспроможності будуть розраховуватися однаково та визначатися виразом (3). Саме цей випадок матимемо на увазі в ході подальшого обговорення проблеми вибору виду функції  $(Kri, Wi)$  за формулою (3) і об'єктивної оцінки вагомості окремих факторів  $Wi$  в ній.

Для розуміння можливих шляхів вирішення цієї проблеми опишемо можливі ситуації застосування інтегрального показника конкурентоспроможності. Якщо оцінені показники конкурентоспроможності підприємства за окремими ресурсів  $Ri$  і відомі їх ваги  $Wi$  і вид взаємозв'язку в інтегральному показнику, ми можемо розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності для конкретного підприємства.

З позиції особи, що приймає рішення щодо конкретного підприємства, їй необхідно провести порівняння показника для даного підприємства з показниками для інших підприємств. Таке завдання може стояти і перед вищим керівництвом самого підприємства, з погляду внутрішнього управління; або перед зовнішнім інвестором, котрий обирає між різними підприємствами, як між об'єктами можливих інвестиційних рішень.

Таким чином, при прийнятті рішення щодо вибору з декількох альтернатив необхідно розрахувати показники інтегральної конкурентоспроможності для відповідних підприємств, а для цього для кожного підприємства необхідно визначити показники

конкурентоспроможності окремих ресурсів  $K1, K2, KNr$  для  $Nr$  ресурсів. Тут виникає питання, якими значеннями ваг  $W_i$  необхідно користуватися при даних розрахунках. Очевидно, що значення  $W_i$  залежать від цілей і стратегії підприємства. Тим самим якщо всі ці підприємства мають однакові стратегії, то ми можемо застосовувати для них однакову систему ваг  $\{W_i, i = 1, \dots, Nr\}$ .

Однак, крім того, що система ваг факторів  $W_i$  повинна бути однаковою для підприємств, що знаходяться в одних і тих же зовнішніх умов, зроблений нами висновок ще не вирішує завдання об'єктивної оцінки конкретних значень цих ваг у виразі (3).

Частка на ринку, займана підприємством в даний момент, як результат попередньої конкурентної боротьби, корелює з конкурентоспроможністю підприємства, яку воно мало в попередній період. Також показником результативності підприємства, що відображає його сьогоdnішню конкурентоспроможність, є, очевидно, відносна динаміка зміни його частки на ринку. В силу того, що результат конкурентоспроможності підприємства виражається двома величинами - часткою ринку і темпами її зміни, то і чисельне значення показника інтегральної конкурентоспроможності не може виражатися одним числом, а має виражатися двома числами.

Звідси впливає інтерпретація інтегральної конкурентоспроможності. Інтегральна конкурентоспроможність підприємства по відношенню до інших підприємств - це його здатність займати певну частку ринку продукції і здатність збільшувати/зменшувати цю частку. Це проявлена реальна інтегральна конкурентоспроможність підприємства - на відміну від потенційної конкурентоспроможності. Очевидно, що при зменшенні частки ринку ми також можемо говорити про інтегральну конкурентоспроможність, тільки характеризувати її в якісному відношенні необхідно як низьку інтегральну конкурентоспроможність. З цього визначення випливає формулювання для чисельної характеристики інтегральної конкурентоспроможності.

Показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства - це пара чисел  $(D, T)$ , де  $D$  - частка продукції підприємства в сукупних продажах всіх порівнюваних підприємств, а  $T$  - темп зростання/зменшення частки підприємства в сукупних продажах. У світлі цього визначення інтегральна конкурентоспроможність, що виражається формулою (1), потребує перегляду. Насамперед, зазначимо, що повинно бути два вирази для двох показників інтегральної конкурентоспроможності -  $D$  і  $T$ . Крім того, на ці результуючі числа впливають різні ресурси. Так, наприклад, сьогоdnішня величина виробничих потужностей підприємства впливає, очевидно, на частку ринку, займану ним, і мало пов'язана зі зростанням частки ринку. У той же час сьогоdnішній стан рівня управління, очевидно, мало пов'язаний з існуючою часткою ринку, досягнутої за рахунок попереднього рівня управління, але визначає сьогоdnішні темпи зростання/спаду частки ринку.

Тож всю сукупність внутрішніх ресурсів  $(R_i, i = 1, \dots, Nr)$  необхідно розділити на дві групи:

$(R_i, i = 1, \dots, Nr)$  - ресурси, що впливають на досягнуту частку ринку, яку займає підприємство;

$(R_i, i = Nr + 1, \dots, Nr)$  - ресурси, що впливають на темпи зростання/зменшення частки ринку підприємства.

Виходячи з цього поділу ресурсів і визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства як пари чисел  $(D, T)$  вираз (3) розпадається на два вирази:

$$D = K\partial(\{Kri, i = 1, \dots, N'r\}, \{Wi, i = 1, \dots, N'r\}), \quad (4)$$

$$T = Km(\{Kri, i = N'r + 1, \dots, Nr\}, \{Wi, i = N'r + 1, \dots, Nr\}). \quad (5)$$

Якщо підприємство вже присутнє на даному ринку, то про нього відомі показники його інтегральної конкурентоспроможності:  $Di, Ti$ . А за відомою інформації про внутрішні ресурси підприємства можна оцінити його конкурентоспроможність [5, 6]. Тут невідомими є тільки вагові коефіцієнти  $Wi$ . В цьому випадку ми можемо поставити регресійне завдання підбору значень  $Wi$ , так щоб обчислені пари значень  $(D, T)$  за формулами (4) і (5) максимально близько відповідали значенням, що спостерігаються  $(Di, Ti)$ . Звичайно, при цьому значення інтегральної конкурентоспроможності що спостерігаються має бути на порядок більше значень, які пояснюються. Тим самим пропонується алгоритм визначення вагових коефіцієнтів показника інтегральної конкурентоспроможності підприємств (рис. 1).



**Рис. 1. Алгоритм визначення вагових коефіцієнтів показника інтегральної конкурентоспроможності підприємств**

Джерело: авторська розробка

Знаючи вагові коефіцієнти  $W_i$ , можна розрахувати показник інтегральної конкурентоспроможності для підприємств, які не присутні у даний момент на цільовому ринку, але планується їх проникнення. Такий розрахунок допоможе на етапі планування проникнення на цільовий сегмент ринку оцінити потенційні позиції підприємства. Він корисний для вищого менеджменту підприємства при плануванні проникнення на новий сегмент. Ця інформація корисна для потенційних інвесторів при визначенні перспектив підприємства на початковому етапі його проникнення на новий сегмент, коли конкурентні позиції ще не проявилися. Знання вагових коефіцієнтів означає знання вагомості різних внутрішніх ресурсів у формуванні конкурентної позиції. Ця інформація важлива для вищого менеджменту та власників підприємства при прийнятті ними управлінських рішень.

**Висновки.** В статті систематизовано методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства як двох чисел: частки ринку, займаної підприємством, і темпів росту частки ринку та запропоновано методику визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє замінити експертну оцінку ваги окремих факторів їх кількісним розрахунком на основі інформації про результати діяльності підприємств однієї галузевої групи, діючих у схожих умовах маркетингового середовища. Об'єктивна оцінка вагових коефіцієнтів і подання інтегральної конкурентоспроможності дозволяє впевнено говорити про відносну вагомість окремих факторів конкурентоспроможності в загальному успіху підприємства і дає можливість докладати зусилля в окремих напрямках діяльності підприємства пропорційно їх вагомості.

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

2. Бондаренко С.П. Про механізм формування конкурентоспроможності продукції промислового підприємства / С. Бондаренко, В. Бокій // Економіка підприємств. – 2001. – № 9. – С. 58-59.

3. Зиннуров У.Г., Ильясова Л.Р. Проблемы оценки конкурентоспособности товаропроизводителей / У.Г. Зиннуров, Л.Р. Ильясова // Экономика и управление (Уфа). – 1997. – № 4. – С. 47-52.

4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 243 с.

5. Калмийцев С.А. Маркетинг и конкурентоспособность полиграфической продукции / С.А. Калмийцев. – Маркетинг. – 1997. – № 3. – С. 30-36.

6. Максимов И.С. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И.С. Максимов // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 33-39.

7. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / С.И. Савчук. – Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.

8. Савчук С.И. Дифференциальный и интегральный подходы к построению оценок конкурентоспособности / С.И. Савчук // «Наука і освіта» 2004 : VII міжнародна науково-практична конференція, 10-25 лютого 2004 : тези доповідей. – Дніпропетровськ, 2004. – Т. 15. Маркетинг та менеджмент. – С. 42-44.

9. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.

УДК 330.4

Коверга С. В.,

к.е.н, доцент, доцент кафедри «Менеджмент організацій»,  
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ «ДонНТУ»,  
м. Горлівка Донецької обл.

### АНАЛІЗ ВПЛИВУ СТРУКТУРНИХ ДИСБАЛАНСІВ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

*Проведено аналіз галузевої незбалансованості промислового виробництва, виявлено незбалансованість структури промислового виробництва за регіональним розміщенням. Доведено, що негативні тенденції в промисловості викликані дисбалансами у функціонуванні і розвитку підприємств.*

*Ключові слова:* дисбаланс, галузева незбалансованість, незбалансованість структури промислового виробництва.

### АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРНЫХ ДИСБАЛАНСОВ НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ

Коверга С. В.

*Проведен анализ отраслевой несбалансированности промышленного производства, выявлена несбалансированность структуры промышленного производства по региональному размещению. Доказано, что негативные тенденции в промышленности вызваны дисбалансами в функционировании и развитии предприятий.*

*Ключевые слова:* дисбаланс, отраслевая несбалансированность, несбалансированность структуры промышленного производства.

### ANALYSIS OF INFLUENCE OF STRUCTURAL IMBALANCE ON THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: SECTORAL ASPECT

Koverga S.V.

*The analysis of sectoral imbalances of industrial production is carried out; imbalance of structure of industrial production on regional placement is revealed. It is proved that the negative trends in the industry are caused by imbalances in the function and development of enterprises.*

*Key words:* imbalances, sectoral imbalance, imbalance of the structure of the manufacturing production.

**Постановка проблеми.** У вітчизняній економіці проявляється значна схильність впливу зовнішніх криз і кон'юнктури, що обумовлено її низькою конкурентоспроможністю. Серед можливих причин ситуації, що склалася, можуть бути: технічна відсталість, неефективність державного управління і фіскальної політики, незбалансованість розвитку промисловості тощо. Аналіз основних макроекономічних показників розвитку економіки України має бути спрямований на виявлення тенденцій, які посилюють вплив кризи на промисловість країни.

Незважаючи на досить ґрунтовне опрацювання дисбалансів у розвитку на глобальному рівні, тематика дисбалансів на рівні окремих підприємств залишається в числі недостатньо опрацьованих, що диктує необхідність не просто оцінки конкретних дисбалансів на рівні підприємств, а розробки основ такої систематичної оцінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найчастіше дослідники (як окремі науковці і наукові колективи, так і міжнародні організації) на глобальному рівні виділяють соціально - економічні дисбаланси в наступних сферах:

1. Розмір ВВП на душу населення. Під дисбалансом стосовно ВВП на душу населення розуміється сильна нерівномірність цього показника для різних країн і регіонів світу.

2. Рівень доходів населення. Дослідники називають глобальним дисбалансом той факт, що в різних країнах і регіонах світу рівень доходів населення значно відрізняється [4].

3. Рівень життя населення. Найчастіше до показників, що характеризують рівень життя, відносять доходи населення, доступність освіти і медичного обслуговування, рівень політичних і економічних свобод, тривалість життя тощо [7].

4. Виробництво і споживання певних видів ресурсів [10; 9]. Наприклад, дисбаланс виробництва і споживання вуглеводневої сировини, коли лідерами в галузі споживання нафти і газу є одні країни, а лідерами в галузі виробництва - інші.

5. Державний борг. Як правило, в якості показника державного боргу використовують кількість державних облігацій які знаходяться в обігу і підлягають погашенню. Дисбаланс проявляється в тому, що в одних країнах має місце порівняно високий показник державного боргу, а в інших - порівняно низький.

6. Зовнішній борг. Під дисбалансом в даному випадку розуміється широкий розкид в рівні зовнішнього боргу в розрізі країн.

7. Експорт/імпорт. В даному випадку дисбаланс проявляється в тому, що одні країни упродовж багатьох років мають позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, а інші - негативне [6].

8. Розвиток економіки в цілому або окремих її секторів. До цього типу можна також віднести технологічні дисбаланси (різний рівень технологічного розвитку виробництва в різних країнах), освітні (рівень грамотності, якість освіти і повнота охоплення різних верств населення), міру розвитку банківської і фінансової системи (перелік доступних послуг і охоплення населення ними).

9. Демографія. Демографічні дисбаланси характеризуються різною віковою структурою населення в різних країнах. В результаті, для розвинених країн характерний дефіцит робочої сили і надмірне навантаження на пенсійну систему, а для тих країн, що розвиваються - безробіття.

До числа інших дисбалансів, які також розглядаються в літературі, можна віднести дисбаланси валютних курсів [8], міграційних потоків [3], податкових ставок, економічних свобод [5] та інші менш досліджені дисбаланси.

**Мета статті** полягає у виявленні взаємозв'язку негативних тенденцій в промисловості та галузевою незбалансованістю промислового виробництва й незбалансованістю структури промислового виробництва за регіональним розміщенням.

**Основні результати дослідження.** У вітчизняній економіці проявляється значна схильність впливу зовнішніх криз і кон'юнктури, що обумовлено її низькою конкурентоспроможністю. Серед можливих причин ситуації, що склалася, можуть бути:

технічна відсталість, неефективність державного управління і фінансової політики, незбалансованість розвитку промисловості і т. д. Аналіз основних макроекономічних показників розвитку економіки України має бути спрямований на виявлення тенденцій, які посилюють вплив кризи на промисловість країни. Українська економіка демонструє наявність дисбалансів, які проявляються на макро- і мікрорівнях.

Таким чином, наслідки фінансово-економічної кризи негативно позначилися на становищі і особливостях функціонування вітчизняної економіки. Передусім, це пов'язано зі зниженням обсягів промислового виробництва, що також супроводжувалося зменшенням інвестицій в основний капітал. Тенденції розвитку вітчизняного виробництва наведені на рис.1.



Рис. 1. Динаміка показників соціально-економічного розвитку України [1]

Аналіз основних соціально-економічних показників розвитку України за період 2007-2013 рр. вказує на наявність таких тенденцій: обсяг реалізованої промислової продукції складає основну бюджетоутворюючу частину грошових надходжень країни. Також вагому частину має оборот роздрібною торгівлі, але при цьому в 2008 р. він практично в два рази поступався промислому виробництву. Не зафіксовано істотних змін показників обсягу продукції сільського господарства і обороту роздрібною торгівлі в 2009 р. При цьому обсяги реалізованої промислової продукції в цей період значно знизилися як результат кризових явищ в економіці. Важливою особливістю для економіки України є тенденція до підвищення ступеня зношення основних засобів (рис. 2).

Так, в 2012 р. загальний рівень зносу основних засобів складав 76,7 %. Це може розглядатися в якості однієї з причин низької конкурентоспроможності національної економіки, а також негативної динаміки показників соціально-економічного розвитку країни.

Якщо аналізувати темпи зміни основних показників соціально-економічного розвитку економіки України (рис.3), то можна відзначити ряд негативних тенденцій, що намітилися: в 2012-2013 рр. сталося зниження темпів зростання об'ємів реалізованої промислової

продукції, а також уповільнення темпів зростання об'ємів виконаних будівельних робіт і обороту роздрібною торгівлі.

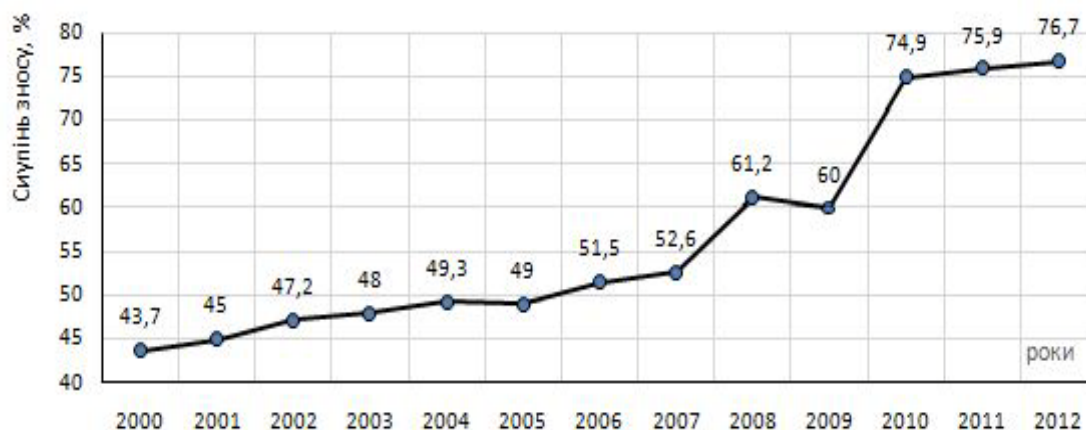


Рис. 2. Динаміка зносу основних засобів в економіці країни [1]

Висновки про рівень соціально-економічного розвитку країни повинні робитися не лише на основі аналізу динаміки основних макроекономічних показників, але і з урахуванням їх співвідношень між собою, а також важливо розглядати їх структурні характеристики.

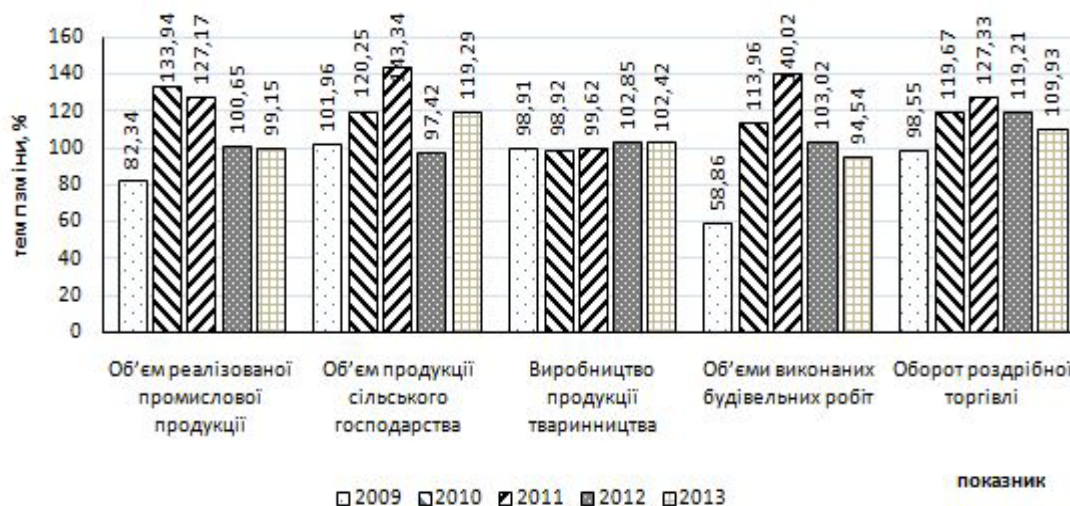


Рис. 3. Динаміка темпів зміни основних показників соціально - економічного розвитку України за період 2009-2013 рр.(у % до минулого року) [1]

Причини негативних тенденцій в промисловості також можуть бути пов'язані з наявністю дисбалансів у функціонуванні і розвитку підприємств. Висновки про це можна робити, виходячи з динаміки загальних показників розвитку промисловості (табл. 1-2). У 2012-2013 рр. також відзначається зниження індексів промислового виробництва по переробній промисловості і її основним підгалузям (табл. 1).

**Таблиця 1. Динаміка індексів промислового виробництва за галузями економіки**

| Галузь промисловості                                             | Індекси промислового виробництва, % |       |       |       |       |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
|                                                                  | 2009                                | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  |
| Промисловість                                                    | 78,1                                | 111,2 | 107,3 | 99,5  | 95,3  |
| <i>Добувна промисловість</i>                                     | 89,4                                | 103,7 | 106,9 | 101,9 | 100,4 |
| <i>Переробна промисловість</i>                                   | 73,5                                | 113,9 | 107,7 | 98    | 92,3  |
| металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів | 73,3                                | 112,2 | 108,5 | 96,4  | 94,2  |
| машинобудування                                                  | 55,1                                | 136,1 | 116,9 | 96,7  | 86,2  |
| <i>Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води</i>        | 88,9                                | 109,5 | 105,4 | 102   | 98,7  |

Джерело: [1]

Зниження індексів виробництва по переробній промисловості в 2012-2013 рр. значною мірою обумовлене зниженням цих показників в галузях металургійного і машинобудівного виробництва. Якщо аналізувати причини дисбалансів в цих галузях, то, передусім, вони пов'язані зі зниженням обсягів виробництва за видами промислової продукції (табл. 2)

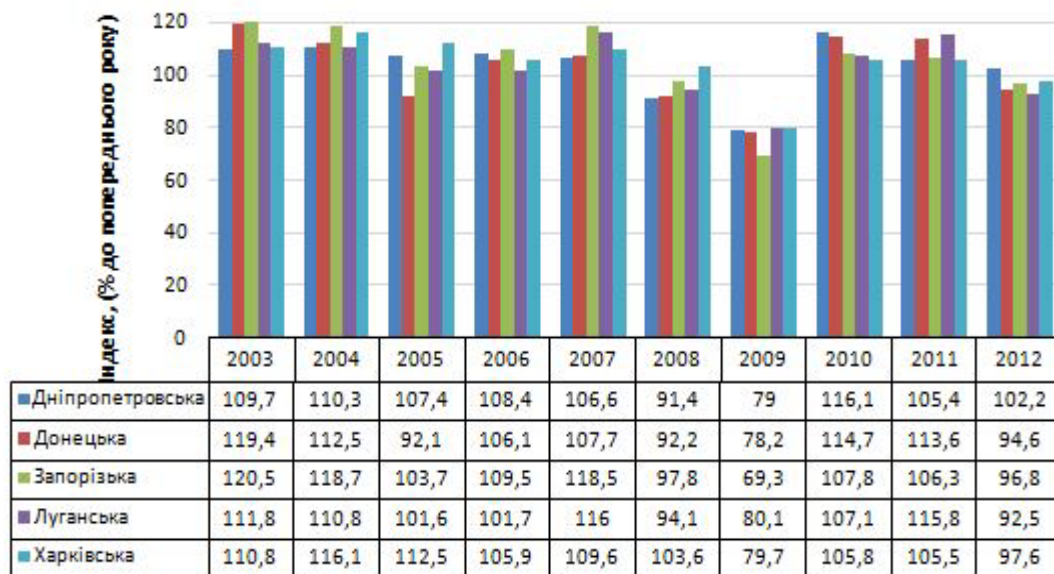
**Таблиця 2. Динаміка виробництва основних видів промислової продукції**

| Вид промислової продукції                                          | 2010 г. | 2011 г. | Темп зміни, % | 2012 г. | Темп зміни, % |
|--------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------------|---------|---------------|
| Вугілля готове, млн.т                                              | 55      | 62,7    | 114,0         | 65,5    | 104,5         |
| Нафта сира, млн.т                                                  | 2,6     | 2,4     | 92,3          | 2,3     | 95,8          |
| Газ природний, млрд.м куб.                                         | 19,9    | 19,9    | 100,0         | 19,7    | 99,0          |
| Концентрати залізорудні неагломерат, млн.т                         | 64,3    | 66,5    | 103,4         | 67,1    | 100,9         |
| Чавун, млн. т                                                      | 27,4    | 28,9    | 105,5         | 28,5    | 98,6          |
| Сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литвом, млн.т    | 17,5    | 17,6    | 100,6         | 17,1    | 97,2          |
| Напівфабрикати, отримані безперервним литвом, млн.т                | 15,8    | 17,8    | 112,7         | 16,4    | 92,1          |
| Прокат готовий чорних металів, млн.т                               | 17,6    | 19,5    | 110,8         | 18,4    | 94,4          |
| Труби великого і малого діаметрів, профілі з чорних металів. млн.т | 2       | 2,4     | 120,0         | 2,2     | 91,7          |
| Трактори для сільського і лісового господарства, шт.               | 5189    | 6847    | 132,0         | 5280    | 77,1          |
| Верстати токарні, розточувальні, фрезерні, свердлувальні, шт.      | 76      | 103     | 135,5         | 108     | 104,9         |
| Лампи електричні, млн.шт.                                          | 197     | 175     | 88,8          | 171     | 97,7          |
| Телевізори, тис.шт.                                                | 69,3    | 165     | 238,1         | 391     | 237,0         |
| Автомобілі легкові, тис.шт.                                        | 75,3    | 97,5    | 129,5         | 69,7    | 71,5          |
| Автомобілі вантажні, тис.шт.                                       | 4,9     | 3,2     | 65,3          | 2,9     | 90,6          |
| Автобуси, шт.                                                      | 2681    | 3745    | 139,7         | 3594    | 96,0          |
| Тролейбуси, шт.                                                    | 74      | 224     | 302,7         | 149     | 66,5          |
| Електроенергія, млрд.кВт-год.                                      | 189     | 195     | 103,2         | 199     | 102,1         |

Джерело: [2]

Аналіз табл. 2 вказує на зниження обсягів виробництва за основними видами продукції металургійної, а також машинобудівної галузі. У 2012 р. відбулося збільшення виробництва продукції верстатобудування тільки на 4,9%, в той час як в 2011 р. приріст по даному виду продукції становив 35,5%. Все це вказує на нерівномірність завантаження виробничих потужностей підприємств різних галузей промисловості. Значними є обсяги виробництва напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям. Цим підтверджується підвищення частки напівфабрикатів у промисловому виробництві. При цьому негативний вплив даної тенденції значно посилюється у зв'язку з особливостями регіонального розміщення виробництва (рис. 4).

Індекси промислового виробництва основних промислових регіонів демонструють позитивну динаміку в цілому за період 2000-2012 рр., За винятком кризового періоду 2008-2009 рр.. Найбільш високі темпи промислового виробництва серед аналізованих регіонів були характерні в 2011 р. для Донецької та Луганської областей.



**Рис. 4. Динаміка індексів промислового виробництва основних промислових регіонів України за період 2003-2012 рр. [1]**

У 2012 р. спостерігалось зниження індексів промислового виробництва в Донецькій, Запорізькій, Луганській і Харківській областях. При цьому вони були нижчі середніх індексів промислового виробництва по Україні.

З іншого боку, офіційна статистична інформація за 2013 р. свідчить про те, що лідерами за обсягом реалізованої промислової продукції є Дніпропетровська і Донецька області. Так, частка реалізованої промислової продукції Донецької області в 2013 р. складала 18,5%, а в Дніпропетровській - 18,2%. Для порівняння: на Луганську область доводилося 6,1%, а на Запорізьку - 6,8%. При цьому особливостями регіонального розміщення виробництва є наявність значної кількості «непромислових областей», для яких цей показник складає від 0,3% до 2%. Наприклад, для Тернопільської області - 0,7%, для Закарпатської - 0,8%, для Волинської 0,9% і т.д. [1]. Усе це вказує на неефективність регіонального розміщення

промислового виробництва. Така структура успадкована ще з радянських часів і характеризується неефективністю в умовах переходу до принципів стійкого розвитку. Промислові регіони піддаються підвищеному техногенному навантаженню, внаслідок чого порушується збалансованість їх розвитку, а також підприємств, що знаходяться на їх території.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Таким чином, виявлені тенденції свідчать про посилення дисбалансів у вітчизняній промисловості. Це стосується витрат ресурсів, енергоємності, продуктивності праці, витрат на одиницю продукції, рентабельності виробництва, темпів впровадження інновацій, а також багатьох інших показників ефективності розвитку промислових підприємств. Така ситуація пояснюється не лише неефективною фінансовою і промисловою політикою, що склалася практикою державного управління, але і наявністю застарілих основних фондів підприємств, технологічною відсталістю виробництва тощо. Отже, однією з можливих причин неефективних тенденцій в промисловості може бути наявність дисбалансів у функціонуванні і розвитку підприємств.

Усе це дозволяє зробити головний загальний висновок про необхідність подальшої розробки науково-методичного інструментарію управління збалансованим розвитком промислових підприємств з огляду на те, що підходи, які існують не повною мірою задовольняють існуючим потребам вітчизняних промислових підприємств.

1. Доповідь «Про соціально-економічне становище України за 2013 рік»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Україна – 2012: статистичний збірник / відпов. за випуск О.Е.Останчук. – Київ: Державна служба статистики України, 2013. – 27 с.

3. *Constraints and Challenges Arising from Demographic Transitions/Imbalances. The Role of Public Administration in Building a Harmonious Society*: [Електронний ресурс] / Asian Development Bank, 2006. – Режим доступу: <http://www.adb.org/documents/Books/Role-Public-Admin-Building-Harmonious-Society/session4.pdf>

4. deRato у Figaredo R. *Global Imbalances and Poverty – Challenges for the World Economy*: [Електронний ресурс] / R. deRato у Figaredo / International Monetary Fund, 2005. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/speeches/2005/062005.html>

5. Graff M. *Educational Imbalance, Socio-Economic Inequality, Political Freedom, and Economic Development* / M. Graff // *Journal of Economic Development*. – 1999. – Vol. 24, No. 2. – P. 1-18.

6. Iley R. *Untangling the US Deficit: Evaluating Causes, Cures and Global Imbalances* / R. Iley. – Northampton: Edward Elgar Publishing, 2007. – 272 p.

7. *Indices / Human Development Reports (HDR) / United Nations Development Programme (UNDP)*: [Електронний ресурс] / UNDP, 2011. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/statistics/>

8. Makin A.J. *Global Imbalances, Exchange Rates and Stabilization Policy* / A.J. Makin. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009. – 176 p.

9. Richter K. *A Wagner / Whittinnatural resource stock control model* / K. Richter, N.V. Pakhomova, I. Dobos // *International Journal of Production Economics*. – 2006. – Vol. 104, Issue 2. – P. 419-426.

10. Wright J. *Tipping the Balance: Sustainable Management of World Resources* / J. Wright. – Huntingdon: Beckett Karlson Ltd., 1998. – 256 p.

УДК 339.137

Матвєєв В.В.,

*асистент кафедри менеджменту ЗЕД,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ*

### СИСТЕМА ПОНЯТЬ, ЯКІ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ КОНКУРЕНТНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

*У статті проаналізовано зміст та взаємозв'язки основних понять, які характеризують конкурентний стан підприємства. Констатовано, що взаємозв'язок категорій теорії конкуренції можна описати як складну відкриту систему факторів, які пов'язані та взаємодіють між собою відповідно до цілей підприємства в конкретних умовах управління ними.*

**Ключові слова:** конкурентний потенціал, конкурентна політика, конкурентна стратегія, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, конкурентостійкість, конкурентна позиція, конкурентний статус.

### СИСТЕМА ПОНЯТИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ КОНКУРЕНТНОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Матвеев В.В.

*В статье проанализировано содержание и взаимосвязи основных понятий, характеризующих конкурентное состояние предприятия. Констатируется, что взаимосвязь категорий теории конкуренции можно описать как сложную открытую систему факторов, которые связаны и взаимодействуют между собой в соответствии с целями предприятия в конкретных условиях управления ими.*

**Ключевые слова:** конкурентный потенциал, конкурентная политика, конкурентная стратегия, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, конкурентоустойчивость, конкурентная позиция, конкурентный статус.

### SYSTEM OF TERMS DESCRIBING FIRM'S COMPETITIVE STATUS

Matvieiev V.

*In the article, going is analyzed near the content and relations between main terms describing firm's competitive status are analyzed. Stated that the relationship between the theory of competition categories can be described as a complex open system factors that are involved and interact with each other in accordance with the objectives of the enterprise in a particular management.*

**Key words:** competitive potential, competition policy, competitive strategy, competitive advantage, competitiveness, competitiveness stability, competitive position, competitive status.

**Постановка проблеми.** В умовах динамічних змін, нестабільності зовнішнього середовища, інтеграції України у світову економічну спільноту, актуальною проблемою управління вітчизняними підприємствами є забезпечення їх конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. При виході на новий ринок, визначенні стратегії, здійсненні

інвестицій, реструктуризації підприємства тощо потрібна об'єктивна оцінка його конкурентного стану, який можна описати системою взаємопов'язаних понять – «конкурентний потенціал», «конкурентна політика», «конкурентна стратегія», «конкурентна перевага», «конкурентостійкість», «конкурентна позиція», «конкурентний статус» та «конкурентоспроможність».

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання оцінювання конкурентного стану підприємств, товарів є об'єктом дослідження багатьох науковців, зокрема таких як: В. І. Аранчій, Л. В. Балабанова, А. С. Бондаренко, М. М. Гагелюк, С. П. Зоря, Б. Карлоф, М. О. Кизим, І. М. Кирчата, У. І. Когут, А. О. Лантух, В. Ф. Оберемчук, В. С. Пономаренко, Д. В. Резніченко, С. Б. Романишин, О. М. Тридід, В. В. Холод, З. Є. Шершньова, В. Г. Шинкаренко та інші. Незважаючи на велику кількість досліджень у галузі економічної конкуренції, невирішеними залишаються багато методологічних і прикладних проблем. Зокрема, має місце неточність та розмитість категоріального апарату, що стосується оцінки конкурентного стану підприємства, відсутня єдина система його взаємопов'язаних понять.

**Цілями статті** є аналізування змісту основних системоутворювальних понять, які описують ринкову позицію підприємства стосовно його конкурентів, а також встановлення взаємозв'язків між цими поняттями, що і є метою статті.

**Основні результати дослідження.** Аналіз літературних джерел дав можливість сформулювати систему таких основних понять, що описують ринкову позицію підприємства стосовно конкурентів: «конкурентний потенціал», «конкурентна політика», «конкурентна стратегія», «конкурентна перевага», «конкурентостійкість», «конкурентна позиція», «конкурентний статус» та «конкурентоспроможність».

«Конкурентний потенціал» С. Б. Романишин, М. М. Гагелюк, У. І. Когут визначають як «потенційна можливість підприємства підтримувати конкурентоспроможність» [9, с. 179]. Також під ним розуміється «систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, що забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища та обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус» [5, с. 43] чи «потенційна можливість підприємства (регіону, галузі, країни) зберігати та збільшувати конкурентоспроможність в довгостроковому періоді за допомогою формування сукупності параметрів, що забезпечуватимуть можливість і здатність суб'єкту конкурентних відносин ефективно функціонувати в перспективі» [8, с. 174].

Проведений вище аналіз визначень конкурентного потенціалу свідчить, що головним завданням управління конкурентоспроможністю підприємства є створення власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію й урахуванням конкурентного ризику.

Це загальне завдання можна виокремити на два окремих: у короткостроковому плані на перше місце висувається проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів у ринкові конкурентні переваги, тоді як у довгостроковій перспективі проблема полягає в пошуку резервів, розвитку нових ресурсів.

Конкурентний потенціал підприємств, на нашу думку, є сукупність показників або факторів підприємства, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси,

здібності, ресурси і багато інших виробничих резервів, які створюють, зберігають й розвивають стійкі конкурентні переваги на ринку, сприяють досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей, забезпечуючи йому високий конкурентний статус.

У сучасних економічних умовах все більшої актуальності набуває питання конкурентна політика підприємства. Вона формується з урахуванням конкурентного потенціалу підприємства і включає в себе збутову та асортиментну політику. Правильно сформована конкурентна політика дозволяє підприємствам досягати високого рівня конкурентоспроможності.

На думку деяких авторів, конкурентна політика це: «...комплекс цілеспрямованих і узгоджених заходів підприємства, які обумовлені станом його поточного конкурентного потенціалу і наявними конкурентними перевагами та спрямовані на зміцнення конкурентної позиції в перспективі» [5, с. 38]; «... визначає напрями підтримки та розвитку конкурентоспроможності підприємства в умовах сформованого в країні конкурентного середовища» [4, с.169]; «... загальне керівництво для дій і прийняття рішень, які полегшують досягнення цілей конкурентного розвитку» [7, с. 296]; «...комплекс заходів, здебільшого економічного та організаційно-адміністративного характеру, які дають змогу підприємству ефективно реалізовувати власні конкурентні переваги, та забезпечувати високу конкурентоспроможність в умовах існуючого конкурентного середовища» [3, с. 244].

Проведений теоретичний аналіз дає підстави стверджувати, що: конкурентна політика підприємства – політика, сформована з урахуванням його конкурентного потенціалу та наявними конкурентними перевагами, спрямована на забезпечення високої конкурентоспроможності в умовах існуючого конкурентного середовища та на зміцнення конкурентної позиції в перспективі.

Одним з факторів успіху підприємства на ринку є ефективно обрана конкурентна стратегія. В економічній літературі міститься багато різноманітних визначень щодо сутності поняття «конкурентна стратегія».

Так, наприклад В. І. Аранчій, С. П. Зоря, А. О. Лантух зазначають, що конкурентна стратегія – комплекс взаємопов'язаних заходів, що ґрунтуються на внутрішніх конкурентних перевагах та вмінні підприємства нейтралізувати вплив зовнішніх факторів із максимальною вигодою для себе з метою отримання пріоритетних переваг у веденні конкурентної боротьби за завоювання та утримання міцних позицій на ринку, досягнення, підвищення чи збереження бажаного рівня конкурентоспроможності [2, с. 5]. Ю. І. Кулиняк розглядає конкурентну стратегію, як комплекс заходів, які ґрунтуються на конкурентних перевагах і впроваджуються організацією з метою досягнення та утримання вигідної конкурентної позиції та нейтралізують вплив конкурентних сил [6, с. 94].

Більшість авторів у своїх поглядах на конкурентну стратегію зазначають мету, для досягнення якої розробляється конкурентна стратегія підприємства, зокрема досягнення чи зміцнення конкурентної позиції, успіх у конкурентній боротьбі, виявлення чи розвиток конкурентних переваг. Також, в аналізованих визначеннях виявлено, як реалізуватимуть конкурентну стратегію, зокрема шляхом розроблення управлінських рішень, реалізації плану організації, дій, підходів і напрямів, створення виняткових можливостей і конкурентних переваг.

Для досягнення цієї мети конкурентна стратегія розробляється за такими основними

напрямами: реагування на зміни, що відбуваються в конкурентному середовищі даної галузі, в економіці в цілому; розроблення заходів і дій, ринкових підходів, що можуть дати міцну перевагу перед конкурентами; об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів; вирішення конкретних стратегічних проблем конкуренції, актуальних у даний момент.

Огляд літератури щодо теоретичних аспектів формування конкурентних стратегій, дав можливість сформулювати власне визначення поняття «конкурентної стратегії підприємства». Таким чином, конкурентна стратегія підприємства – комплекс заходів, які ґрунтуються на конкурентному потенціалі і конкурентних перевагах, спрямованих на досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей на певному ринку.

Кожне підприємство прагне захопити лідерство в конкурентній боротьбі своїми засобами. Залежно від цих дій підприємство може забезпечити конкурентну перевагу. Конкурентна перевага виступає основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також складовою частиною конкурентного потенціалу. Саме конкурентна перевага виступає заставою міцної конкурентної позиції підприємства й визначає характер його стратегії.

Однак, незважаючи на важливість досліджуваної категорії і підвищену увагу до неї вітчизняних і закордонних вчених, єдиного загальноприйнятого поняття конкурентних переваг не розроблено.

Д. В. Резніченко під конкурентними перевагами розуміє сукупність засобів та компетенцій, якими володіє підприємство (регіон, галузь, країна) і які надають йому перевагу над конкурентами [8, с. 174]

У деяких авторів поняття «конкурентна перевага» визначається як властивості товару / підприємства, що дають йому перевагу над конкурентом [9, с. 179], ті характеристики, що створюють для підприємства певну вигідну позицію серед конкурентів [5, с. 39].

Проведений теоретичний аналіз дає підстави стверджувати, що: конкурентна перевага – ефективність використання конкурентного потенціалу, яким володіє підприємство і який надає йому перевагу над конкурентами, сприяючи збереженню та завоюванню нових міцних позицій на ринку.

Здатність же суб'єктів конкуренції ефективно конкурувати з іншими відображає ступінь їх конкурентоспроможності підприємства. Залежно від спрямованості наукових праць поняття «конкурентоспроможність підприємства» трактується в них по-різному, зокрема як: спроможність успішно вести конкурентну боротьбу, система реалізації потенційних можливостей; порівняльна ефективність діяльності тощо (табл. 1).

Відзначимо, що всі підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» доповнюються один одного і характеризуються, виходячи зі сфери дослідження.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства раціонально використовувати свого наявного або зарезервованого конкурентного потенціалу та конкурентних переваг для досягнення поставлених цілей в масштабі реального часу або в перспективі.

В роботах деяких авторів [5; 8; 10] розділяються поняття конкурентоспроможності та конкурентостійкості. На думку сучасних вчених-економістів, конкурентостійкість – це:

спроможність чинити опір і адаптуватися у дисбалансуючому зовнішньому середовищі, не поступаючись при цьому досягнутим рівнем конкурентоспроможності [5, с. 45]; динамічний процес в сфері конкурентних відносин, спрямований на забезпечення стабільного положення підприємства (регіону, галузі, країни) на конкретному ринку, шляхом протистояння дестабілізуючим факторам зовнішнього та внутрішнього середовища протягом тривалого часу [8, с. 172]; можливість підприємства втримати свою нішу на ринку товарів та/або розширити її [10, с. 20].

**Таблиця 1. Підходи до трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства»**

| Автор, джерело                                                | Визначення поняття                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| І. М. Кирчата,<br>Г. В. Поясник<br>[5, с. 29]                 | здатність підприємства ефективно використовувати свій конкурентний потенціал, зберігаючи при цьому своє ринкове становище на конкурентному ринку або ж розширювати займаний сектор ринку, постійно вести пошук та раціонально реалізовувати виявлені резерви конкурентного потенціалу в умовах обмеженості ресурсів       |
| Д. В. Резніченко<br>[8, с. 171]                               | комплексна характеристика суб'єкта ринкових відносин, зумовлена наявністю та здатністю в масштабі реального часу або в перспективі використовувати систему конкурентних переваг, з метою адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища та збереження вигідної конкурентної позиції і підтримання прибутковості |
| С. Б. Романишин,<br>М. М. Гагелюк,<br>У. І. Когут [9, с. 179] | здатність підприємства успішно конкурувати з іншими                                                                                                                                                                                                                                                                       |

Аналіз існуючих визначень поняття «конкурентостійкості» дозволив дійти висновку, що не зважаючи на певні відмінності у трактуванні, майже усі науковці вказують на подвійний характер цього поняття, яке об'єднує в собі як сферу конкурентних відносин, так і наявність стійкості, яка є первинною якістю будь-якої системи й об'єднує такі властивості як міцність, стійкість до дії зовнішніх чинників, захищеність, стабільність, надійність, «живучість» тощо. Крім того, поняття «конкурентоспроможність» є більш широким, ніж поняття «конкурентостійкість», тому що стійка робота підприємства не означає, що підприємство буде конкурентоспроможним. Стійка робота допоможе підприємству зберегти існуючі конкурентні переваги, але не зможе сприяти досягненню нових.

На нашу думку, конкурентостійкість – це здатність підприємства забезпечувати заданий рівень конкурентоспроможності і, при необхідності, адаптувати його у дисбалансуючому конкурентному середовищі протягом тривалого часу.

Якщо конкурентостійкість об'єкта виявляється в поєднанні зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на його діяльність, то конкурентна позиція визначає ступінь реалізації конкурентоспроможності та конкурентостійкості (табл. 2).

Підходи до визначення «конкурентна позиція» різняться, проте незмінною залишається сконцентрованість уваги на стані, позиції, місці підприємства у конкурентному середовищі.

На наш погляд, зводити це поняття виключно до ринкової частки підприємства є не досить коректним. Тому, синтезуючи наявні наукові підходи до цього поняття, під конкурентною позицією розуміємо певне положення підприємства, що відображає

досягнутий рівень його конкурентоспроможності на конкретному сегменті ринку, завдяки адаптації конкурентного потенціалу та реалізації обраної ним конкурентної стратегії, яка створює можливості для формування нових і розвитку існуючих конкурентних переваг для подальшого функціонування на ринку.

**Таблиця 2. Підходи до трактування поняття «конкурентна позиція»**

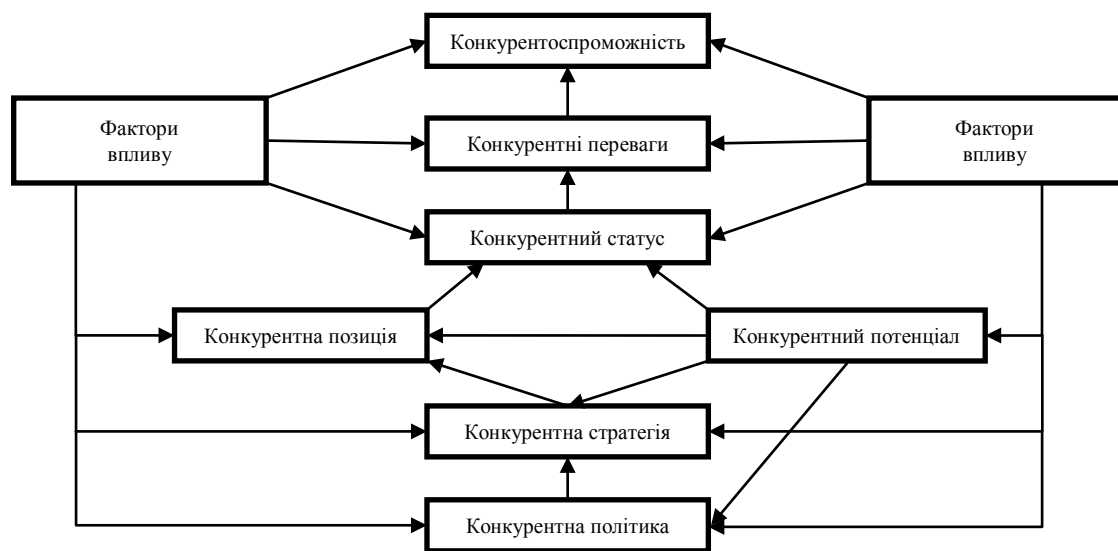
| Автор, джерело                                                | Визначення поняття                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| І. М. Кирчата,<br>Г. В. Поясник<br>[5, с. 43]                 | конкретний сегмент ринку, який займає підприємство в умовах конкурентного середовища в певний момент часу відносно реальних конкурентів                                                                                                                                                                                     |
| Д. В. Резніченко<br>[8, с. 172]                               | позицію підприємства (регіону, галузі, країни), що відображає досягнутий рівень його конкурентоспроможності на конкретному ринку, яка відповідає системі сформованого конкурентного потенціалу і створює можливості для подальшого функціонування на ринку задля формування нових і розвитку існуючих конкурентних переваг. |
| С. Б. Романишин,<br>М. М. Гагелюк,<br>У. І. Когут [9, с. 179] | позиція підприємства в галузі в порівнянні з конкурентами                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Поняття «конкурентного статусу» І. Ансофф практично ототожнює з попереднім поняттям, описуючи його як позицію фірми в конкуренції [1, с. 241]. Натомість Д. В. Резніченко [8, с. 174], С. Б. Романишин, М. М. Гагелюк, У. І. Когут [9, с. 179] вважають таке трактування хибним, оскільки, на їх думку, конкурентний статус є ширшим поняттям і охоплює не лише позицію підприємства, а й ступінь володіння ним певними конкурентними перевагами. Адже підприємство на початковому етапі свого розвитку може мати не надто вигідну конкурентну позицію, але мати, за рахунок певних конкурентних переваг (інноваційний продукт, низька ціна тощо) дещо вищий конкурентний статус порівняно з аналогічними підприємствами. І. М. Кирчата та Г. В. Поясник визначають конкурентний статус як «визначене на конкретний момент часу становище підприємства на ринку, яке обґрунтоване комплексною порівняльною характеристикою стосовно реальних конкурентів та відбиває його конкурентоспроможність і конкурентну позицію» [5, с. 45].

Таким чином, конкурентний статус – це статус підприємства, який відбиває його конкурентний потенціал, позицію на конкретному сегменті ринку в конкретному періоді часу з урахуванням впливу дестабілізуючих факторів і виступає підґрунтям для досягнення ним стратегічних конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Співвідношення досліджуваних понять теорії конкуренції з урахуванням прямого і зворотного зв'язків між ними може бути представлено у такому вигляді (рис. 1).

Слід зазначити, що кожен з елементів наведеної вище моделі можна описати як складну відкриту систему факторів, які пов'язані та взаємодіють між собою відповідно до цілей підприємства в конкретних умовах управління ними. Крім того, відкритість системи передбачає активний вплив зовнішнього середовища на кожен систему, що в свою чергу потребує адаптивності та адекватності в реагуванні на зміни будь-якого характеру.



**Рис. 1** Взаємозв'язок категорій теорії конкуренції

**Висновки та подальші дослідження.** На основі аналізу наукових праць проаналізовано зміст і взаємозв'язки основних понять, які характеризують ринкову позицію підприємства стосовно його конкурентів, наведено власні визначення цих понять та запропоновано удосконалену модель взаємозв'язку характеристик конкурентного стану підприємства.

Посилення конкурентного тиску зумовлює необхідність вироблення нових підходів до оцінки, формування і розвитку потенціалу підприємства, його використання в процесі формування та реалізації конкурентної стратегії. Потребують подальшого дослідження питання розроблення і реалізації конкурентного потенціалу саме в умовах виходу з кризи. Актуальним є також розроблення стратегій інноваційного наповнення конкурентного потенціалу для підприємств конкретних галузей, адже кожна галузь має певну специфіку.

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.

2. Аранчій В. І. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств / Аранчій В. І., Зоря С. П., Лантух А. О. / Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава : ПДАА. – 2012. – Т. 3, № 2 – С. 3–7.

3. Воржакова Ю. П. Основні складові формування конкурентної політики поліграфічного підприємства / Ю. П. Воржакова // Економіка Крима. – 2012. – №3. – С. 241–245.

4. Кашуба Я. М. Реалізація конкурентної політики підприємства з урахуванням впливу інституційних механізмів та процесів самоорганізації / Я. М. Кашуба // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 475 с.

5. Курчата І. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному

середовищі: моногр. / І. М. Кирчата, Г. В. Поясник – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.

6. Кулиняк Ю. І. Проблеми визначення сутності конкурентної стратегії організації / Ю. І. Кулиняк // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2011. – № 714. – С. 87–95.

7. Полянська А. С. Формування конкурентної політики вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання / А. С. Полянська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 657. – С. 293-298.

8. Резніченко Д. В. Категоріальний апарат конкурентоспроможності соціально-економічної системи / Д. В. Резніченко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 8. – С. 171–175.

9. Романишин С. Б. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства / С. Б. Романишин, М. М. Гагелюк, У. І. Когут // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – № 19.1 – С. 174–181.

10. Чернега В. В. Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : моногр. / В. В. Чернега. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235.

УДК 334.72 (477)

Петренко В.А.,

к.э.н., доцент, зав. кафедры экономики,  
Мелитопольский государственный педагогический университет  
имени Богдана Хмельницкого, г. Мелитополь Запорожской обл.

### АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С РАЗЛИЧНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ

*Показаны результаты анализа хозяйственной деятельности предприятий с различной долей инновационной активности. На основании данных выборочного обследования украинских предприятий была предпринята попытка проверить теоретический тезис о сравнительно более высокой прибыльности работы более инновационно активных предприятий. Выявлено, что средние показатели прибыльности затрат и окупаемости инвестиций по группе наиболее инновационно активных предприятий ниже, чем по предприятиям с меньшей инновационной активностью.*

*Ключевые слова:* инновации, инновационная активность, окупаемость инвестиций, экономическая эффективность.

### АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З РІЗНОЮ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ

Петренко В.А.

*Показані результати аналізу господарської діяльності підприємств з різною часткою інноваційної активності. На підставі даних вибіркового обстеження українських підприємств була зроблена спроба перевірити теоретичне положення про порівняно більш високу прибутковість роботи інноваційно активних підприємств. Виявлено, що середні показники прибутковості витрат і окупності інвестицій по групі найбільш інноваційно активних підприємств нижчі, ніж по підприємствах з меншою інноваційною активністю.*

*Ключові слова:* інновації, інноваційна активність, окупність інвестицій, економічна ефективність.

### PERFORMANCE ANALYSIS ENTERPRISES WITH DIFFERENT INNOVATIVE ACTIVITY

Petrenko V.

*Shows the results of the economic activity of enterprises with innovation activity of various fractions. Based on a sample survey of Ukrainian enterprises attempted to verify the theoretical thesis of relatively higher profitability of the more innovative companies. Revealed that the average cost of profitability and return on investment for a group of the most innovative companies is lower than firms with less innovative activity.*

*Keywords:* innovation, innovation activity, return on investment, economic efficiency.

**Постановка проблеми.** Інновації стаються уже не передумовою підвищення індивідуального рівня ефективності виробництва над суспільно необхідним (частіше використовують термін "середнім по галузі"), а обов'язковим умовою дотримання галузевих стандартів ефективності і збереження конкурентоспроможності.

Зрозуміння економічного механізму виробництва інноваційної діяльності передбачає, що мотиви до здійсненню додаткових зусиль і витрат, пов'язаних з інноваціями, ґрунтуються на достатньо жорсткій зв'язі "вище інноваційна активність – вище доходність" [3, 7]. Здатність ринкових механізмів забезпечувати достатні стимули для високої інноваційної активності підприємств далеко не безсумнівна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ринки, при певних суспільних умовах, можуть регулярно винагороджувати більше за зловживання монополістичним положенням або жорстку експлуатацію праці, ніж за інновації і інвестиції в розвиток людського капіталу [8]. Важко уявити собі більш руйнівну помилку, ніж впевненість в тому, що ринки автоматично підтолкнуть до зростання виробничої ефективності [4]. На численні проблеми, що перешкоджають перетворенню інноваційної діяльності в невід'ємну частину господарювання на підприємстві, вказують відомі дослідники проблем сучасного економічного управління [1, 2, 8].

**Постановка цілей.** Необхідні дослідження, спрямовані на оцінку практичної придатності тих методик визначення залежностей в інноваційній діяльності підприємств, які виникли в економіці, як в стосунку господарських суб'єктів, так і їх працівників.

**Изложение основного материала исследования.** В цій роботі використовуються дані вибіркового дослідження українських підприємств. Принцип відбору підприємств – випадкова квотована вибірка. При цьому, завданням квотування було не забезпечення репрезентативності вибірки, а переважання в ній економічно активних середніх і великих підприємств, які брали участь в реалізації державних цільових програм і інфраструктурних проєктів. Це визначалося завданнями дослідження: його об'єктом був сектор найбільш успішно адаптованих до сучасних умов підприємств, здатних брати участь в державних програмах з високими вимогами до ефективності освоєння інвестицій.

Галузева структура вибірки і структура розподілу досліджуваних підприємств за масштабами діяльності не репрезентативні (якщо загальною сукупністю вважати всі підприємства України), тому поширення кількісних характеристик розподілу досліджуваних ознак на загальну сукупність некоректно. Відповідно, високі стандартні помилки (практично по всіх показателях вони перевищують 30% розмаху варіації значень досліджуваних ознак) не перешкоджають використанню даних вибірки для цілей даного дослідження. Дослідження оперує тільки найбільш загальними порівняльними характеристиками підприємств, що відрізняються за рівнем інноваційної активності. При цьому, значущість відмінностей середніх показників господарської діяльності за групами підприємств з різною інноваційною активністю, дозволяє утверджувати, що за більшістю показників, відмінності значущі з ймовірністю не менше 95% (табл. 1).

Таким образом, общий объем (100 предприятий) и широкий региональный охват (представлены предприятия из всех экономических регионов Украины) позволяют считать ее результаты достаточно показательными и отображающими общие тенденции связи инновационной активности с другими параметрами хозяйственной деятельности предприятий.

Для исследования качественной взаимосвязи между инновационной активностью предприятий и характеристиками их хозяйственной деятельности применен метод группировки [5], а отличия между характеристиками хозяйственной деятельности в группах, в большинстве случаев значимы на уровне  $p=0,05$  (оценка уровня значимости отличий по каждому исследованному признаку приведена в табл. 1).

**Таблица 1. Показатели значимости отличий характеристик хозяйственной деятельности по группам выборки\***

| Показатель                                                                                               | Уровень значимости отличий между группами |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Производительность труда по стоимости реализованной продукции                                            | $p = 0,05$                                |
| Производительность труда по добавленной стоимости                                                        | $p > 0,05$                                |
| Доля материальных затрат в совокупных затратах на производство продукции                                 | $p > 0,05$                                |
| Удельные инвестиции в основной капитал на работника                                                      | $p = 0,01$                                |
| Удельная задолженность (независимо от срока погашения) на работника                                      | $p = 0,05$                                |
| Средний срок окупаемости инвестиций за счет прибыли                                                      | $p = 0,05$                                |
| Средний срок окупаемости совокупной задолженности за счет прибыли                                        | $p = 0,01$                                |
| Средние затраты на оплату и материальное стимулирование труда на работника                               | $p > 0,05$                                |
| Доля заработной платы в совокупных затратах на производство продукции                                    | $p > 0,05$                                |
| Рентабельность совокупных затрат на производство продукции                                               | $p > 0,05$                                |
| Прибыльность труда                                                                                       | $p > 0,05$                                |
| Удельные затраты на профессиональное обучение и повышение квалификации персонала, в расчете на работника | $p = 0,05$                                |
| Рентабельность собственного капитала                                                                     | $p > 0,05$                                |

\* указан наименьший уровень значимости по отличиям между первой – второй и первой – третьей группами

В расчетах использовались средние за период 2009–2012 гг. (по удельным показателям – средневзвешенные) показатели. Для классификации обследованных предприятий по уровню инновационной активности рассчитаны три показателя. Первый – удельный объем выпуска инновационной продукции в расчете на одного занятого среднесписочной численности (тыс. грн./чел.):

$$IP_{pp} = \frac{OIP}{NE}, \quad (1)$$

где OIP – объем выпуска инновационной продукции за учетный период, тыс. грн;

NE – средняя за учетный период списочная численность персонала, чел.;

Второй – удельные инновационные затраты на одного занятого среднесписочной численности (тыс. грн./чел.):

$$IC_{pp} = \frac{IC}{NE}, \quad (2)$$

где IC – объем затрат на инновационные мероприятия на протяжении учетного периода, тыс. грн.

Третий – удельный вес инновационной продукции в общей стоимости выпуска на протяжении учетного периода (%):

$$SHIP = \frac{OIP}{TO} \times 100, \quad (3)$$

где TO – общий объем выпуска товарной продукции на протяжении учетного периода, тыс. грн.

Для классификации предприятий три описанных выше показателя интегрированы в один комплексный. Для этого, сначала каждый показатель был нормирован по формуле, позволяющей привести их к единой размерности:

$$IN = \frac{I_k - I_{min}}{I_{max} - I_{min}}, \quad (4)$$

где  $I_k$  – показатель к-го предприятия;

$I_{min}$  – аналогичный минимальный показатель по группе обследованных предприятий;

$I_{max}$  – аналогичный максимальный показатель по группе обследованных предприятий;

Затем из трех нормированных показателей определялся интегрированный по формуле простой средней арифметической:

$$II = \frac{IN1 + IN2 + IN3}{3}, \quad (5)$$

где IN1 – нормированный показатель удельных объемов инновационной продукции;

IN2 – нормированный показатель удельных инновационных затрат;

IN3 – нормированный показатель удельного веса инновационной продукции.

В зависимости от уровня интегрального показателя инновационной активности все обследованные предприятия были разбиты на три группы. В первую вошли предприятия с относительно высокой инновационной активностью – их индивидуальные показатели более чем на среднеквадратическое отклонение превышают средний по всей выборке показатель. Во вторую группу вошли предприятия со средним (наиболее распространенным) уровнем инновационной активности. В третью группу вошли предприятия с уровнем инновационной активности ниже среднего по выборке. Распределение общего количества обследованных предприятий по группам в зависимости от инновационной активности (10% обследованных предприятий попало в первую группу, 50% – во вторую и 40% – в третью) в целом, соответствует теоретическим представлениям о распространенном распределении предприятий по уровню инновационной активности: большинство составляют предприятия с уровнем инновационной активности близким к среднему, значительную часть – с уровнем ниже среднего и явное меньшинство – предприятия с высоким уровнем инновационной активности.

Характеристики инновационной активности по группам обследованных предприятий сведены в табл. 2, а другие показатели хозяйственной деятельности – в табл. 3.

**Таблица 2. Показатели инновационной активности по группам обследованных предприятий (в среднем за учетный период 2009–2012 гг.)**

| Показатель                                                                        | ед. измерения | I группа | II группа | III группа |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------|----------|-----------|------------|
| Доля инновационной продукции в общем объеме выручки от реализации                 | %             | 42,3     | 17,8      | 2,5        |
| Удельная сумма годовой выручки от реализации инновационной продукции на работника | тыс. грн      | 362,0    | 58,9      | 9,4        |
| Удельные годовые затраты на инновационную деятельность на работника               | тыс. грн      | 522,7    | 46,0      | 24,0       |

Дифференциация показателей инновационной активности очень высока (табл. 2): средняя по первой группе обследованных предприятий доля инновационной продукции составляет 42,3% общей суммы выручки от реализации, а по второй группе – только 17,8%, по третьей – 2,45%.

**Таблица 3. Показатели хозяйственной деятельности по группам обследованных предприятий**

| Показатель                                                                                                       | ед. измерения   | I группа | II группа | III группа |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------|-----------|------------|
| Производительность труда по стоимости реализованной продукции                                                    | тыс. грн./ чел. | 856,3    | 330,8     | 382,7      |
| Производительность труда по добавленной стоимости                                                                | тыс. грн./ чел. | 203,7    | 148,1     | 165,9      |
| Доля материальных затрат в совокупных затратах на производство продукции                                         | %               | 80,3     | 70,1      | 76,8       |
| Удельные инвестиции в основной капитал на работника                                                              | тыс. грн./ чел. | 266,9    | 21,1      | 10,4       |
| Удельная задолженность (независимо от срока погашения) на работника                                              | тыс. грн./ чел. | 173,72   | 67,8      | 189,3      |
| Средний срок окупаемости инвестиций за счет прибыли                                                              | лет             | 2,0      | 0,2       | 0,1        |
| Средний срок окупаемости совокупной задолженности за счет прибыли                                                | лет             | 1,3      | 0,7       | 1,5        |
| Средние годовые затраты на оплату и материальное стимулирование труда на работника                               | тыс. грн./ чел. | 72,5     | 48,8      | 43,6       |
| Доля заработной платы в совокупных затратах на производство продукции                                            | %               | 11,1     | 22,3      | 16,3       |
| Рентабельность совокупных затрат на производство продукции                                                       | %               | 20,1     | 45,1      | 45,7       |
| Прибыльность труда                                                                                               | тыс. грн./ чел. | 131,0    | 98,7      | 122,2      |
| Удельные годовые затраты на профессиональное обучение и повышение квалификации персонала, в расчете на работника | тыс. грн./ чел. | 0,1      | 0,6       | 0,1        |
| Рентабельность собственного капитала                                                                             | %               | 3,8      | 27,9      | 51,4       |

Сумма выручки от реализации инновационной продукции в расчете на работника по первой группе составила 362 тыс. грн. в год (табл. 3), а по второй группе – уже всего 58,9 тыс. грн., по третьей – 9,37 тыс. грн. Более чем шестикратное превышение среднего размера показателя по группе инновационно активных предприятий над группой со средней инновационной активностью свидетельствует о качественных принципиальных отличиях между ними. Аналогично высокая дифференциация наблюдается по показателям инновационных затрат: 522 тыс. грн. в среднем по предприятиям первой группы и 46 тыс. – по предприятиям второй группы и всего 24,1 – по третьей.

В результате проведенного анализа определено, во-первых, различия по классификационному признаку между предприятиями разных групп достаточно существенны, чтобы объясняющие их характеристики хозяйственной деятельности так же имели выраженные отличия. Во-вторых, распространение того уровня инновационной активности, который свойственен обследованным и отнесенным к первой группе предприятиям на основную массу отечественного бизнеса вероятно потребует существенных изменений в параметрах их хозяйственной деятельности. Таким образом проблема концентрации инновационной деятельности в крайне ограниченном кругу отечественных предприятий, ставших объектом иностранных инвестиций или принимающих участие в реализации крупных программ отраслевых программ, вероятно, сохранит свою актуальность в ближайшей перспективе. Существенное изменение пропорций распределения отечественных предприятий по уровню инновационной активности требует настолько масштабного ресурсного обеспечения, которое не может быть аккумулировано в течении короткого промежутка времени [6].

Анализ показал, что по характеристикам организационно-технического уровня обследованных предприятий, показатели первой группы также существенно превосходят вторую и третью. Производительность труда, исчисленная по валовой стоимости реализованной продукции в среднем по первой группе составляет 856,3 тыс. грн, по второй 330,8 тыс. грн., по третьей – 382,7 тыс. грн. При расчете по добавленной стоимости (сума заработной платы, отчислений на социальное страхование, прибыли и затрат на обучение персонала) преимущество первой группы сохраняется, хотя становится менее выраженным (203,7 тыс. грн. против 148,1 по второй и 165,9 по третьей группам). Отличия между средними по группам показателями доли материальных затрат в совокупных затратах на производство продукции не настолько велики, чтобы считать их значимыми характеристиками дифференциации организационно-технического уровня производства в разных группах обследованных предприятий (80,3% по первой группе, 70,1% по второй и 76,8% по третьей). Такие отличия могут быть обусловлены разной ресурсоемкостью производства в различных отраслях, более чем различиями в организационно-техническом уровне предприятий вошедших в группы выборки.

Характеристики использования труда по предприятиям различных групп также существенно дифференцированы. Доля заработной платы в совокупных затратах на производство продукции по предприятиям первой группы ниже, чем по второй и даже третьей группе. Так, если в среднем по наиболее инновационно активным предприятиям этот показатель составляет 11,1%, то по предприятиям со средней инновационной активностью –

22,3%, а в среднем по предприятиям с низкой активностью в инновационной сфере – 16,3%. Таким образом, несмотря на влияние отраслевых отличий в зарплатоемкости производства, можно утверждать, что как минимум в рамках выборки, наибольшая инновационная активность предприятия не сопровождается ростом зарплатоемкости производства. Рост значимости персонала для результатов работы предприятия, требований к его квалификации и нагрузки на него по обследованным предприятиям не сопровождается ростом доли заработной платы в составе совокупных затрат. Таким образом, доказано, что это свидетельство нарушения в системе воспроизводства инновационной активности: отсутствие выраженной связи между ростом инновационной активности и увеличением доли вознаграждения за труд в составе стоимости продукции ведет к недостаточности вознаграждения наемных работников для компенсации дополнительных усилий и роста требований к их квалификации. Такая ситуация делает инновационную деятельность внешней, разовой акцией, но не позволяет превратить ее в неотъемлемую составляющую работы персонала.

Про разрыв инновационной активности и дополнительных инвестиций в человеческий капитал свидетельствуют также и данные об удельных (на одного работника) затратах на профессиональное обучение и повышение квалификации персонала. Абсолютные размеры таких затрат невелики по всем трем группам обследованных предприятий.

Таким образом, принципиально важное положение теории инновационной деятельности о более высоком уровне прибыльности предприятия, как необходимом результате относительно более высокой инновационной активности не подтверждается данными выборочного обследования отечественных предприятий. Полученные данные можно трактовать как признак неспособности рыночных механизмов мотивации в условиях отечественной экономики обеспечивать достаточное вознаграждение за инновационную активность.

**Вывод.** Согласно данным выборочного обследования отечественных предприятий, сформулировано сравнительные характеристики хозяйственной деятельности наиболее инновационно активных предприятий. Во-первых, им свойственен более высокий абсолютный уровень оплаты труда, но меньшая доля затрат на заработную плату в составе совокупных затрат на производство продукции. В сочетании с более высокой прибыльностью труда на инновационно активных предприятиях, что свидетельствует о недостаточных выгодах от инновационной деятельности для наемных работников, чтобы стимулировать значительное расширение инвестиций в основной капитал и превращение инновационной деятельности в неотъемлемую составляющую хозяйственной деятельности.

Во-вторых, им свойственна гораздо более высокая зависимость от заемных источников финансирования, что в отечественных условиях приводит к значительному снижению финансовой устойчивости. Прибыльность собственного, заемного капитала и инвестиций, наиболее активных в инновационной сфере предприятий ниже, чем у предприятий со средней и даже низкой инновационной активностью, а значит, рыночные стимулы к расширению масштабов инновационной деятельности оказываются недостаточны.

В результате анализа показано, что нарушение принципа "относительно высокая инновационная активность – дополнительные доходы предприятия – расширение стимулов к инвестированию в человеческий капитал" в условиях отечественной экономики становится

важним фактором недофінансування процесів накоплення людського капіталу і, таким образом, обмежує можливості економічного зростання і сприяє більш нерівномірному розподілу вигод від нього.

1. Арчібальд Р. Управління високотехнологічними програмами і проектами: Пер. з англ. / Арчібальд Р. – М.: ДМК Пресс, 2002. – 464 с.
2. Бердашкевич А.П. О підтримці інноваційної діяльності в Японії / Бердашкевич А.П. // Інновації. – 2002. - № 7. – С. 41–48.
3. Друри К. Управлінський і виробничий учет: Пер. з англ.; / Друри К. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
4. Норт Д. Розуміння процесу економічних змін / Норт Д.; пер. з англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. – Гос. ун-т. – Вища школа економіки. – М.: Вид. дом Гос. ун-та Вищої школи економіки. – 2010. – 256 с.
5. Савицька Г. В. Методика комплексного аналізу господарської діяльності / Савицька Г. В. – М.: Видавничий Дом "Інфра-М". – 2004. – 302 с.
6. Стюарт Дж. А. Інтелектуальний капітал – новий джерело багатства організацій / Дж. А. Стюарт; [пер. з англ. В. Ноздріної]. – М.: "Покління". – 2007. – 368 с.
7. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Шумпетер Й. А.; [пер. з англ. В. Старка]. – К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія". – 2011. – 242 с.
8. Polanyi K. The Self-Regulating Market and the Fictitious Commodities: Labor, Land and Money. In: K. Polanyi. The Great Transformation. N.Y.: Farrar & Rinehart, Inc., 1944, p.68–76.

УДК 336.76:366.1

Redziuk Y.,

associate Professor, Ph.D., Doctoral

Slozko O.,

associate Professor, Ph.D., Top Resaerch Adviser,

Institute of Economics and Forecasting of the National Academy  
of Sciences of Ukraine, Kyiv

## INFLUENCE OF THE SECURITIES MARKET ON CONSUMER BEHAVIOR OF THE POPULATION IN UKRAINE

*Situation in the stock exchanges with countries of the world morethan maksymyzationeffect reflects the situation of things in the economy specifically countries and significantly influence on socio-economic level of life of the population. Therefore such status of the stock exchangedirectlydependence cunsomer behavior of the population in the country anymarket oriented world.*

**Key words:** influence, security market, globalization, stock market, financial resorce.

## ВПЛИВ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ НА СПОЖИВЧУ ПОВЕДІНКУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Редзюк Є.В., Сльозко О. О.

*Ситуація на фондових біржах країн світу з більш максимізуючим ефектом відображає стан речей в економіці конкретних країн та суттєво впливає на соціально-економічний рівень життя населення. Тому від стану фондової біржі напряду залежить споживча поведінка населення в будь-якій ринково орієнтованій країні світу.*

**Ключові слова:** вплив, ринок цінних паперів, глобалізація, біржа, фінансові ресурси.

## ВЛИЯНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Редзюк Е.В., Слезко Е. А.

*Ситуация на фондовых биржах стран мира с максимальным эффектом отражает положение вещей в экономике конкретных стран и существенно влияет на социально-экономический уровень жизни населения. Поэтому от состояния фондовой биржи напрямую зависит потребительское поведение населения в любой рыночно ориентированной стране мира.*

**Ключевые слова:** влияние, рынок ценных бумаг, глобализация, биржа, финансовые ресурсы.

**Introduction.** In modern terms of globalization, openness, informatization—stock market it is strength, integrated in financial and economic infrastruktur system elements. Situation in the stock exchanges with countries of the world morethan maksymyzationeffect reflects the situation of things in the economy specifically countries and significantly influence on socio-economic level of life of the population. Therefore such status of the stock exchangedirectlydependence cunsomer

behavior of the population in the country any market oriented world. Ukraine has more than 20 years created market economy and Ukrainian stock exchanges its integral part of the economy. In connection with this study effect domestic of the stock market on consumer behavior of the population of Ukraine and comparison with other countries actuality task. Be noted, that Globalization, deregulation and liberalization finance flows with 1980-ies years by present time influence on investment capital, which principles of freely move of internal finance markets in international and conversely. Also capital goes where profitability is higher than in the country where this capital is repatriated. Therefore, amid the general doldrums stock exchanges in most countries, this process will occur slowly and in small amounts. But, when the sustained economic growth in one or in a group of developed countries, this process will improve liquidity and on other stock markets. Modern capital mobility allows you to quickly put out of the doldrums in the first stock markets of developed countries. Then these investments will also affect the economic growth of other countries.

**Main assumption of the concept of influence of the securities market on consumer behavior.**

Developing countries have certain risks, therefore the capital will be invested only in those countries where such risks are the smallest, the upside (undervalued assets) must be significant. This approach means that the financial investment through the securities market will be directed to economies with the best conditions for doing business.

In global finance certain acts and interrelated algorithm:

- 1) financial resource flows through the stock exchange;
- 2) reactivation occurs business environment;
- 3) improving employment and rising household incomes;
- 4) consumer behavior of the population of a particular country is greatly improved.

The best example of the above is Ireland. In 2013, the rating «Forbes» the best conditions for business Ireland proclaimed the winner at the 2nd place - New Zealand, on the 3rd - Hong Kong. Thus in 2009 the EU and the IMF loan to Ireland was isolated 113 billion \$ to rescue the economy from its national budget crisis and prevent a collapse of the banking system. Irish government had to go through "bubble burst" on the real estate market (housing prices are still 50% lower than the pre-crisis 2007). However, despite all the difficulties, the Irish government has systematically been aimed at promoting maximum business environment. Flexible tax system attracts the local economy of large investors, including global giants level «Google», «Starbucks», «LinkedIn», «Twitter» and «Facebook». According to expert estimates, U.S. companies have invested in the Irish economy 129.5 billion \$ from 2008-2012, - more than in the previous 58 years combined. Country has become the fourth most popular investment jurisdiction overseas investors, surpassing even the attractiveness of the "Asian tigers". More than a thousand foreign legal entities, who started to work in Ireland in the last 3 years, hired in aggregate 150000 people (total working population of Ireland is 1.9 million people) [1].

Global rating agency «Standard & Poor's» and «Fitch» upgraded Irish government bonds to "junk" to "suitable for investment", and rating agency «Moody's» changed its outlook from "negative" to "stable". Yields on government debt securities Ireland quickly and significantly decreased during 2012-2013. (There is a reduction in risks). In the globalized world economy is a clear and systematic trend - the lowest corruption, investment protection, transparency of business,

the strategic responsibility of the government to the people and the tax burden for the attractive business environment significantly influences the improvement of macroeconomics. This in turn is reflected in the positive stock market performance and indirectly affects the improvement of consumer behavior of the population in each country [2].

Development of global stock markets in recent years has shown that they have a direct impact on economic activity, foreign direct investment, GDP growth and business activity, as well as to reduce imbalances and discrepancies in the prices of assets. Moreover, we note that due to stock market interdependence of national economies and stock markets intensified. Therefore, their role is crucial in today's world economic growth, and tracking, analysis and forecasting developments in the stock markets of the world is a prerequisite for stable macroeconomic policies anywhere in the world.

Investment boom of the largest companies in the world, developing countries began in the 1990s. Whereas India has opened its market to foreign investment, China has shown very strong growth, and the company decided that such investments are extremely promising. In fact, by the end of the 1990s the world has two modes. The first was the need to invest in the company, somehow connected to the Internet. Any company was enough to add to the beginning of the name letter E, and its market value immediately grew to several million dollars. American 3Com, manufacture electronic telecommunications equipment, has decided to sell part of the market shares of a subsidiary of Palm, develop computers that fit in the palm. Investors found that Palm has a clear connection to the internet and is very promising, and 3Com - no. And, despite the fact that 3Com has received substantial profits and paying big dividends, its stock price fell, and Palm's stock price has grown so much that very soon, the market value of the remaining shares from 3Com Palm exceeded its own capitalization. The second auction was just that need to invest in developing countries. In the early 2000s, the global stock market was what was called "the bursting of the bubble of the Internet economy," and there was only the second mode.

Acquisitions companies industrialized countries companies in developing countries from 2002 to 2007 has increased five-fold, to \$ 225 billion from 2002 to 2013 was carried out by these companies mergers and acquisitions in developing countries by \$ 1.6 trillion. Overall, since 1998 they have invested in these countries \$ 3 trillion - in 2013 it met 11 % of the GDP of all developing countries.

Initially, the company bought in developing countries in order to organize the production of goods for sale in the markets of industrialized countries. But very soon they began to buy in order to sell products in the markets of the developing countries themselves, using their growth potential. Dutch-British company Unilever, which produces food and hygiene products, announced in 1999 that the rich countries are past stage, so we need to reorient - and now in developing countries more than it sells shampoos, soaps and soups than industrial. The company sells more Boeing aircraft in China and Latin America than in Europe. German wine trading company notes that sell wine in China just as well as in Germany itself.

Rate in developing countries was not so profitable. Procter & Gamble Company indicated that its profits outside the U.S. is two times lower than in the country, especially the weak performance - the companies in India and Brazil. Overall, the share prices of large companies staking on developing countries in the last three years is 40% weaker than all the companies in the U.S. stock index S & P500.

Very significant impact on performance of large companies fall in the value of national currencies of developing countries - Russia , Turkey, India , happened since the middle of last year. Company noted that the maintenance and expansion of production they spend dollars and Euros and it is in these currencies take out loans and the proceeds obtained in the weakening of local currencies.

Companies also complain about the fact that in developing countries are often unstable demand for political reasons. In particular , the French cognac Remy

As for the wine , there was a marked increase in world consumption in 1990-2008 years - with 226 million hectoliters (one hectolitre - is 100 liters ) per year in the 1990s to 237 million hectoliters in 2008. Thus, an increase of 5%. After the crisis the world wine consumption in 2009 fell by 4%.

Note that the world leader in terms of stock markets are the U.S., the market economy in this country is the most powerful in the world ( as of 2013 GDP was 16.7 trillion \$). So, in 2012, U.S. GDP grew by 2.8%, in 2013 - by 1.9%. To a large extent this contributed to U.S. monetary policy, the so-called quantitative easing, or rather its third round (QE 3), which led to the fact that the U.S. stock market in 2012 absorbed a considerable amount of extra "money thrown into the box" in the U.S. economy and 2013 historic high on the stock markets (SP500, Dow Jones), grew by more than 25% per year. Moreover, thanks to the unprecedented stimulus programs of central banks around the world equity markets in 2012-2013 demonstrated the best rise since 2009, beating bonds, raw materials and the dollar. Consolidated global equity index «MSCI All - Country World» including dividends jumped in 2012 to 16.8% in 2013 to 23.4% [3;4;5;6]. The only exception was Ukraine Stock Exchange (ux.ua) which systematically declining over 3 - years: in 2011 decreased by 40% in 2012 decreased by 37% in 2013 decreased by 4% [7].

Unlike in Ukraine in the world celebrated another systemic trend - the increasing importance of the stock markets in developing countries. In the last decade has seen the rapid growth of equity markets in the countries that develop the market economy. Throughout most of the 1990s, the capitalization of stock markets in these countries was at a level of 20-25% of GDP, and then in 2000-2007 there was a rapid increase in their share in the GDP. In late 2007, the international economy has entered a period of recession, which continued in 2008-2009. This caused a strong correction in stock prices in countries emerging economies. Recovery occurred in 2009-2010. Then aggregate capitalization ratio in emerging markets (stock market capitalization as a proportion of GDP) stood at 40%. Over the past 15 years, total capitalization of stock markets in developing countries has increased about ten-fold, from less than 2 trillion\$ in 1995 to 5 trillion \$ in 2005 to about 13 trillion \$ at the beginning of 2012 for comparison: for the period total capitalization of stock markets of industrialized countries rose only twice. Since the beginning of the XXI century the share of developing countries in the global stock market capitalization increased from 7% to about 30%. This influenced the fact that in developing countries the consumer behavior of the population significantly changed gradually increased the number of more affluent citizens and significantly increased the number of people with an average income. The population of countries such as China, Brazil, Russia, India, South Africa and others have become thanks to consume and spend significantly more. For 10 years from 2000 to 2010, the consumption of developing increased by 250% to 5 trillion\$. Note that these processes in Ukraine unfortunately not actively involved.

GDP growth, social policy, macroeconomic policy and government regulation is the main cause of low economic growth and consumption in Ukraine [8; 9].

Note that the potential of Ukraine has a fairly high (as of 2012-2013 GDP - 165 billion \$ and 45.5 million highly skilled population). The volume of daily trading on the stock exchange is only 2-3 million \$, which is unreasonably low figure. In addition, according to the National Bank of Ukraine's population had incomes are concentrated in the hands of the Ukrainian population. They are variously estimated more than 100 billion \$, but these funds are not invested and not spent on consumption and business development. Most of them are invested in foreign currency and keep the house, or in the banking system deposits. Thus, deposits Ukrainian population has substantial savings, which have a constant tendency to increase (in 2012 - 32.1 billion \$; in 2013 - 33 billion \$).

In Ukraine up to 2012 increased more than the amount of funds on deposit in U.S. dollars - to \$ 4.3 billion, or 30%. And investments in euros amounted to 2.82 billion euros [10].

The above due to the limited investment instruments among the population (the main two: 1) deposit in UAH /yield 15-25 % pa/ and 2) deposit in \$ /yield 4.10 % pa/). Furthermore, there is a depression of business in Ukraine Wednesday, low situation on export markets, distrust of the Ukrainian banking system, a substantial amount of withdrawal of funds in offshore domestic entities, inflation expectations of the national currency, etc. So, at the beginning of 2013 on foreign accounts Ukrainian residents retained various experts forecast from 8.5 to 25 billion U.S. dollars.

In general, the Ukrainian economy, together with the banking system accumulates significant amounts, but at the same time, Ukraine's stock market is not experiencing these volumes, there is no interpenetration of investment flows. Risks to the socio-economic development of Ukraine substantially concentrated in only one banking, and this is unacceptable for European and Eastern European countries that are developing. Risk management in the financial sector involves an assessment of the situation, the formation of investment strategies and tactics, diversification of investment flows, the orientation of the high liquidity and predictable stability in proper perspective. These basic approaches in Ukraine are not implemented or are used significantly limited.

The banking system is a competitor for the stock market investor's funds, but under state regulation of domestic financial sector monopoly it is not a positive thing, both for businesses and for the public. This is due, and substantial risks, which are concentrated in it, and global ratings in the banking system of Ukraine. So, in terms of economic risk in the banking sector in Ukraine has the worst assessment - 10 points (as of 2013). This figure includes an assessment of economic stability, economic imbalances and credit risk in the economy. Tight monetary policy, deflation with "state racket" slowed down the economy. Budget, debt, payment and course Ukrainian government solves problems using debt capacity, and it does not contribute as capital market development, and the improvement of human consumption in Ukraine.

In such circumstances, focus all macroeconomic and social problems in the banking sector of Ukraine, which permanently covers crisis (1992-95 of 1998, 2008-2009, 2013-2014), and suffers all the Ukrainian people and the business environment, especially small and medium businesses. As a result of the financial and banking crisis destroyed the consistency of the Ukrainian population, living standards declining, unemployment is rising and substantially shrinks the business processes in the economy. Modern and alarming trend is the growth of the negative trade balance of Ukraine,

which in 2012 increased by 35% - to 9 billion \$. While foreign exchange reserves of Ukraine for 2013-2014, only decreased from 24.5 to 16 billion \$. Focusing on monopolization and depending on several financial-industrial groups in the domestic economy in the production of primary products with low added value, as well as the lack of innovation and investment model of development of the Ukrainian economy, which is impossible without a full-fledged functioning of the stock market leads the offensive opportunities for the emergence of new crisis and the sharp devaluation of the hryvnia in the medium term. Creating products with high added value, competitive products and import substitution of high-quality domestic goods and services is only possible with a favorable and transparent regulation and attracting foreign investment, need a transfer of new technologies, liberalization of the currency legislation, as well as creating opportunities for obtaining funds through the stock exchange. You need to saturate the domestic stock market liquidity, increase the level of «free float» (winding freely shares on the market). It is also necessary to introduce a second level of the pension reform and finance long-term investment projects (innovation, construction, infrastructure - for example, the creation of toll highways, the replacement of the heat generating equipment with more efficient or cost efficient, etc.). All that in the future will generate new cash flow and reduce overhead will boost the competitiveness of the Ukrainian economy. In addition, higher-quality investments (cash) will create liquidity and promote the full and healthy growth of the Ukrainian stock market.

**Conclusions.** The tendency of the modern global financial development is to reduce the role of the banking sector as a mechanism of redistribution of financial resources at the national and international levels, as well as a corresponding growth of investment and credit activity in the stock markets of the world. Therefore, especially in 2002-2007 among the major segments of the global financial market leading position occupied international securities markets. Due to the rapid transformations in the stock markets they started to play the main role of structure-factor in the development of international finance. Even the crisis in the global financial and economic system in 2008-2011 showed a significant role of stock markets to hedge investment risks. Thus, an amount of 6.3 trillion \$ in 2011 amounted to losses of investors on the world stock market. In this case the total capitalization of the world of business for the year fell by 12.1% and decreased to 45.7 trillion \$. In 2012, the opposite trend - the total capitalization of the world's business grew by 15.1%, rising to 55 trillion \$, and in 2013 reached the pre-crisis level - 63.4 trillion \$ [11;12].

Note that 6 trillion \$, that is, half the growth in 2013 on the world stock exchanges owned joint US-European New York Stock Exchange «NYSE Euronext». At the same time the U.S. population consumes a third of world GDP. It is therefore necessary to change consumer behavior of the population of Ukraine is to reform government regulation, macroeconomic stability and the development of high-grade securities market in Ukraine, as in other successful countries.

1. Kurt Badenhausen *Best Countries for Business - 2013: Rating Forbes* // 05.12.2013 // News agency «Forbes»: [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.forbes.ru/node/248275/photo/1>
2. *Ireland's economy has become a "model patient"* // News agency "RBC-QUOTE" // 16.10.2013 : [Electronic resource]. – Access mode: <http://quote.rbc.ru/topnews/2013/10/16/34043328.html>

3. *Results of the year: Equity markets in the world in 2012 showed the best growth in three years // from 08.01.2013 // Source: Interfax- Ukraine // Subject: Stock Market News , News of the currency market , auction results , world markets : [Electronic resource]. – Access mode: <http://interfax.com.ua/>*
4. *U.S. GDP in the IV quarter of 2013 increased by 3.2 % for the year - 1.9% // News agency RBC Ukraine // 30.01.2014 : [Electronic resource]. – Access mode: <http://finance.rbc.ua/rus/vvp-ssha-v-iv-kvartale-2013-g-vyros-na-3-2-za-god---na-1-9---predvaritelnye-30012014181700>*
5. *MSCI All - Country World : [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.msci.com/resources/factsheets/index\\_fact\\_sheet/msci-acwi.pdf](http://www.msci.com/resources/factsheets/index_fact_sheet/msci-acwi.pdf)*
6. *Economic results of 2013 // 23.12.2013 : [Electronic resource]. – Access mode: [http://slon.ru/economics/2013\\_god\\_v\\_ssha\\_pyat\\_elementov\\_uspekha-1037601.xhtml](http://slon.ru/economics/2013_god_v_ssha_pyat_elementov_uspekha-1037601.xhtml)*
7. *Ukrainian stock exchange : [Electronic resource]. – Access mode: <http://ux.ua>*
8. *World placement of corporate bonds reached a record 3.9 trillion. U.S. dollars in 2012 / / New York. December 17, 2012. Interfax : [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.interfax.ru/>*
9. *Stock Market 2013: Where inventory incur money. Forecast for 10 years // 22.12.2012 : [Electronic resource]. – Access mode: <http://ubr.ua/finances/stock-market/fondovyi-rynok-2013-kuda-inventory-ponesut-dengi-prognoz-na-10-let-198094>*
10. *The official site of the National Bank of Ukraine : [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nbu.gov.ua>*
11. *Website of the World Federation of exchanges : [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.world-exchanges.org/files/statistics/2012%20WFE%20Market%20highlights.pdf>*
12. *Mark McSherry Week Ahead: Stock Markets Count \$6 Trillion In Gains // FORBES: [Electronic resource]. – Access mode: [www.forbes.com/sites/markmcsherry/2013/12/29/](http://www.forbes.com/sites/markmcsherry/2013/12/29/)*

УДК 338.242:622

Стасюк А.Н.,

аспірант кафедри економіки підприємства,  
Макеевский економіко-гуманитарний інститут, г. Макеевка Донецької обл.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ШАХТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

*Настоящая статья посвящена проблемам и перспективам развития отрасли шахтного машиностроения в их взаимосвязи с проблемами и перспективами отрасли угледобычи. В статье был проведен сравнительный анализ объемов выпуска двух взаимосвязанных отраслей – угледобычи и шахтного машиностроения на основе относительных показателей в предкризисные и кризисные годы. Осуществлен SWOT-анализ отрасли шахтного машиностроения. На основании выявленных факторов сформулированы основные перспективы отрасли шахтного машиностроения по наиболее вероятным вариантам дальнейшего развития экономической и политической конъюнктуры.*

**Ключевые слова:** шахтное машиностроение, угледобыча, сравнительный анализ, SWOT-анализ, отраслевое развитие, прогнозирование.

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ШАХТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Стасюк О.М.

*Стаття присвячена проблемам і перспективам розвитку галузі шахтного машинобудування у їх взаємозв'язку з проблемами та перспективами галузі вугледобутку. У статті проведений порівняльний аналіз обсягів випуску двох взаємопов'язаних галузей – вугледобутку та шахтного машинобудування на засаді відносних показників у передкризові та кризові роки. Здійснений SWOT-аналіз галузі шахтного машинобудування. На основі виявлених факторів було сформульовано основні перспективи галузі шахтного машинобудування за найбільш вірогідними варіантами подальшого розвитку економічної та політичної кон'юнктури.*

**Ключові слова:** шахтне машинобудування, вугледобуток, порівняльний аналіз, SWOT-аналіз, галузевий розвиток, прогнозування.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF COAL-MINING ENGINEERING INDUSTRY DEVELOPMENT

Stasiuk O.

*Further article deals with the problems and prospects of coal-mining engineering industry in their interdependence with the problems and prospects of coal-mining industry. There is comparative analysis of two interrelated industries' output, such as coal-mining industry and coal-mining engineering industry basing on the relative indexes in the pre-crisis and crisis years. Also there is SWOT-analysis of coal-mining engineering industry. Basing on these factors, main*

*prospects of coal-mining engineering industry are formulated, in accordance with most probable versions of further development of economic and political conjuncture.*

**Keywords:** *coal-mining engineering industry, coal-mining industry, comparative analysis, SWOT-analysis, industrial development, prediction.*

**Постановка проблемы.** Каменный уголь был и является одним из важнейших природных ресурсов. В последнее время ведущие государства мира, в частности США, рассматривают запасы угля как одну из гарантий энергетической и экономической безопасности в условиях нестабильных цен на углеводородные полезные ископаемые.

В угольных месторождениях Украины, по состоянию на конец 2012 года, было сосредоточено 15,4 млрд. тонн каменного угля, что составляет 3,8% от общемировых запасов этого полезного ископаемого [8]. Хотя в угольной отрасли существует ряд существенных проблем неантропогенного характера (невысокая мощность пластов, их высокая зольность, сложная гипсометрия, большие глубины залегания, неустойчивая непосредственная кровля, склонность пластов к газодинамическим явлениям и т.д.), техническое перевооружение и организационная перестройка угольной отрасли позволит обеспечить внутренние потребности в каменном угле различных марок и назначения, развить новые производства (например, добыча антрацитов низкой зольности позволит развивать отрасли углехимии и производства углеродного волокна) и ослабить энергетическую и экономическую зависимость государства.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемам экономического и научно-технического развития угольной отрасли Украины и смежных отраслей посвящено множество исследований ученых как экономического, так и технико-технологического направлений. В частности, следует отметить работы таких авторов, как Вагонова О.Г., Горощенко В.В., Гришко И.Л., Дудка Л.О. Однако, проблемы отрасли шахтного машиностроения в Украине до сих пор рассматривались весьма фрагментарно, в основном, в контексте изучения развития угледобывающей отрасли.

Техническое перевооружение угледобывающей отрасли невозможно осуществить без развития шахтного машиностроения, производящего машины и механизмы для ведения подготовительных и очистных работ, механизации транспортных работ и работ на поверхности.

**Целью статьи** является изучение проблем и перспектив развития отрасли шахтного машиностроения на территории Украины для обеспечения производственных потребностей шахт Донецкого каменноугольного бассейна. Для достижения цели были поставлены и решены следующие задачи:

- охарактеризовать взаимосвязь между отраслями угледобычи и шахтного машиностроения;
- провести SWOT-анализ для определения текущего состояния отрасли;
- сформулировать основные перспективы развития отрасли.

**Основные результаты исследования.** Отрасль шахтного машиностроения направлена на обеспечение активной частью основных средств предприятий и организаций, осуществляющих добычу полезных ископаемых подземным способом. Она производит машины и механизмы, направленные на осуществление проведения подготовительных

выработок, непосредственной добычи полезного ископаемого, его транспортировку, а также на обеспечение безопасных условий труда горных рабочих.

Поскольку часть производимого оборудования является универсальным в плане своего применения для добычи других видов полезного ископаемого, в частности руд различных металлов, следует подчеркнуть то, что мы в рамках данной статьи разделяем понятия рудничного и шахтного машиностроения.

Можно привести следующую классификацию шахтного оборудования [2, с. 49]:

- проходческое оборудование (буровые и буропогрузочные агрегаты и машины, проходческие комбайны и комплексы, кабелеукладчики, крепеустановщики, перегружатели и т.д.);

- очистное оборудование (очистные комбайны, струговые установки, механизированные крепи, системы подачи очистных комбайнов, установки для предварительного увлажнения горного массива и т.д.);

- транспортное оборудование (лебедки, скребковые и ленточные конвейеры, электровозы, секционные поезда, напочвенные дороги и т.д.);

- стационарное оборудование (копры, скипы, клетки, вентиляторы главного проветривания, подъемные машины и т.д.)

- вспомогательное оборудование (вентиляторы местного проветривания, холодильные и калориферные установки, дегазационные и водоотливные насосы, устройства для обеспечения безопасного пылевого режима, устройства газового и сейсмоакустического контроля, трансформаторы и т.д.).

Развитие отрасли шахтного машиностроения целиком зависит от развития потребителей ее продукции – угледобывающей отрасли, поэтому большинство происходящих явлений и процессов в первой отрасли являются следствиями явлений и процессов, протекающих во второй отрасли. Разработка угольных месторождений Донбасса в промышленных масштабах в Российской империи велась в основном иностранными компаниями. Поэтому закономерно то, что и первые предприятия по производству горношахтного оборудования на этой территории были построены именно этими субъектами хозяйствования. Так, Горловский машиностроительный завод был построен в 1895 г. Франко-Бельгийским акционерным обществом и производил в основном вспомогательное оборудование; буровые машины на нем лишь проходили ремонт [4]. В послереволюционный период индустриализации происходило наращивание производственных мощностей, в частности, за счет перепрофилирования металлургических заводов на выпуск горношахтного оборудования.

В послевоенный период продолжалось устойчивое развитие угольной отрасли и отрасли шахтного машиностроения, поскольку уровень добычи угля был одним из пунктов экономической гонки с капиталистическими странами, а также одним из инструментов пропаганды. Однако роль Донбасса в энергообеспечении страны подверглась переоценке в сторону понижения, приоритет был отдан развитию сибирских месторождений, в частности, Кузбасса, что привело к некоторому замедлению роста угледобычи и производства очистного и проходческого оборудования.

Поскольку в СССР границы союзных республик были не более чем формальностью, многие производители шахтного оборудования для нужд шахт Донбасса находились за

пределами Украинской ССР. Поэтому распад СССР, приведший к разрыву устоявшихся хозяйственных связей, привел к резкому спаду угледобывающей отрасли. Постоянный дефицит бюджетного финансирования, а, следовательно, неплатежеспособность угледобывающих предприятий также не способствовал спросу на продукцию предприятий горного машиностроения.

В 2000-х годах на волне подъема украинской экономики в целом и металлургии в частности положение предприятий шахтного машиностроения улучшилось. Было освоено производство некоторых импортозамещающих видов техники, например, отечественных серий вентиляторов местного проветривания, до этого выпускавшихся практически исключительно предприятиями, расположенными на территории Российской Федерации. Однако проблемы угледобывающей отрасли не были решены, что приводило к устареванию парка оборудования шахт и сохранению низкого уровня спроса на продукцию шахтного машиностроения. Это привело к тому, что предприятия были вынуждены прибегнуть к диверсификации, осваивая производство непрофильных видов продукции, таких как сельскохозяйственные машины.

В табл. 1 приведены данные по объемам производства угля и проходческих машин как наиболее представительной категории шахтного оборудования на протяжении девятилетнего периода (2004-2012 гг.). Выбор этой категории оправдан на наш взгляд тем, что по объему реализации этого оборудования можно судить об объемах запланированных проходческих работ, что в свою очередь позволяет сделать общие выводы о перспективах угледобычи и соответственно потенциальном спросе на другие категории шахтного оборудования.

**Таблица 1. Объемы производства готовой угольной продукции и проходческих машин в 2004-2012 гг.**

| Год  | Объем производства готового угля,<br>млн. тонн | Объем выпуска бурильных машин и<br>проходческих комбайнов, шт. |
|------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 2004 | 59,4                                           | 2601                                                           |
| 2005 | 60,4                                           | 3203                                                           |
| 2006 | 61,7                                           | 3456                                                           |
| 2007 | 58,9                                           | 3145                                                           |
| 2008 | 59,5                                           | 2684                                                           |
| 2009 | 55,0                                           | 1061                                                           |
| 2010 | 55,0                                           | 1764                                                           |
| 2011 | 62,7                                           | 1696                                                           |
| 2012 | 65,5                                           | 1886                                                           |

Источник: [3]

Для большей наглядности числовые значения представлены графически на рис. 1. С целью обеспечения сопоставимости информации абсолютные единицы были переведены в относительные, а именно коэффициенты роста, выраженные в процентах. Коэффициент роста представляет собой отношение величины данного периода к величине базового периода, при этом базовый период может быть постоянным или скользящим. Наиболее целесообразным, на наш взгляд, является вариант с постоянной базой, за которую мы приняли данные 2004 года.

Из графика видно, что производство проходческого машин подвержено флуктуациям в значительно большей степени, чем угледобыча. Так, в 2005-2006 гг. выпуск проходческих машин составил 133 % от базисного значения, в то время как угледобыча увеличилась незначительно и составила 104%. Кризисные явления 2008-2009 годов также весьма характерно сказались на показателях динамики: выпуск проходческих машин сократился со 103 % до 41 %, то есть снизился более чем в два раза, в то время как выпуск угля снизился всего на 7 %. Это свидетельствует об экономии угледобывающих предприятий на новом проходческом оборудовании в условиях нехватки финансирования. В дальнейшем положение улучшается, но незначительно: в 2012 году при рекордных за рассматриваемый период объемах угледобычи (110 % от показателей базисного года) производство проходческих машин не достигло даже предкризисного уровня, составив 73 % от объемов выпуска базисного года. Это свидетельствует о снижении объемов проходческих работ, что в свою очередь может привести к снижению объемов угледобычи в среднесрочной перспективе. Также это свидетельствует об интенсификации использования имеющегося в распоряжении шахт проходческого оборудования, его повышенного износа, увеличения затрат на ремонт и обслуживание, что негативно сказывается как на технических показателях проходки, так и на себестоимости готовой угольной продукции.



**Рис. 1. Динамика показателей угледобычи и производства проходческих машин, % к 2004 г.**

Источник: рассчитано автором на основании данных [3]

Одним из наиболее популярных инструментов обоснования стратегических планов является SWOT-анализ. Если обобщить многочисленные определения SWOT-анализа (см., например, [6, с. 99] и [7, с. 169]), то он представляет собой инструмент обоснования стратегических решений путем выявления и группировки внешних и внутренних

положительных и отрицательных факторов, которые могут повлиять на долгосрочное развитие системы, и определения перспектив развития на основании этих факторов.

Хотя SWOT-анализ обычно применяется при обосновании стратегий развития предприятий, т.е. на микроуровне, мы считаем, что он является универсальным инструментом, и применим для экономических систем более высокого порядка. Поэтому для более отчетливого представления эндогенных (внутренних) и экзогенных (внешних) факторов, влияющих на развитие отрасли шахтного машиностроения, мы сгруппировали эти факторы в соответствии с концепцией SWOT-анализа, то есть разделили на такие группы:

- сильные стороны (Strengths) – эндогенные факторы, положительно влияющие на развитие системы;
- слабые стороны (Weaknesses) – эндогенные факторы, отрицательно влияющие на развитие системы;
- возможности (Opportunities) – экзогенные факторы, положительно влияющие на развитие системы;
- угрозы (Treats) – экзогенные факторы, отрицательно влияющие на развитие системы.

Эти факторы обобщены в табл. 2.

**Таблица 2. SWOT-анализ отрасли шахтного машиностроения**

| <b>Сильные стороны</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Слабые стороны</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– сформировавшийся рынок сбыта;</li> <li>– наличие развитой инфраструктуры;</li> <li>– низкие транспортные затраты;</li> <li>– тесные экономические и организационные связи с поставщиками и потребителями;</li> <li>– возможность освоения выпуска новых видов очистного и проходческого оборудования</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– высокая степень зависимости от потребителя (угледобывающей отрасли)</li> <li>– стагнация</li> <li>– низкая рентабельность</li> <li>– низкий уровень гибкости</li> <li>– устаревшие технологии производства и основные фонды</li> <li>– чрезмерная диверсифицированность предприятий отрасли</li> </ul>                                                                                                                    |
| <b>Возможности</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>Угрозы</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– посткризисная стабилизация потребителей продукции отрасли;</li> <li>– существующие проекты вскрытия и отработки новых пластов, в частности, антрацитовых;</li> <li>– новые государственные программы развития угледобывающей отрасли.</li> </ul>                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>– повышение уровня конкурентного давления со стороны импорта;</li> <li>– туманные перспективы большинства потребителей;</li> <li>– отсутствие государственных программ развития отрасли горного машиностроения;</li> <li>– отсутствие крупных инвестиционных программ и частных инициатив в рамках данной отрасли;</li> <li>– падение образовательного уровня управленческого и инженерно-технического персонала</li> </ul> |

Источник: обобщено автором.

Как видно из табл. 2, основные негативные факторы эндогенного характера связаны с нехваткой финансовых ресурсов от реализации продукции шахтного машиностроения, а экзогенного – с высокой степенью неопределенности перспектив развития угледобывающей отрасли. Вместе с тем, есть и ряд положительных моментов, таких как устоявшиеся

хозяйственные связи с угледобывающими предприятиями и сформированного рынка сбыта, наличие новых моделей и технологических схем, готовых к внедрению в производство, имеющиеся и разрабатываемые проекты по вскрытию, подготовке и отработке новых угольных пластов.

В целом, можно сформулировать такие перспективы развития:

– в случае если новые правительственные программы развития угольной отрасли, предусматривающие, в частности, приватизацию и реструктуризацию государственных угледобывающих предприятий, можно ожидать притока финансирования в угольную отрасль, в основном за счет частных инвестиций в приватизированные предприятия. С переориентацией на прибыльность производства будут внедряться более прогрессивные технологии проходческих и очистных работ, что приведет к повышению спроса на инновационную продукцию шахтного машиностроения, что даст закономерный толчок к развитию рассматриваемой отрасли. Однако данный сценарий развития является маловероятным, поскольку еще ни одна подобная правительственная программа не была реализована в полном объеме [5];

– в случае сохранения статус-кво в угледобывающей отрасли, можно прогнозировать дальнейшее постепенное увеличение производства шахтных машин и оборудования до предкризисных объемов, поскольку вследствие повышенной изнашиваемости такого оборудования в силу агрессивных природных условий его эксплуатации оно требует регулярной замены на аналоги либо более прогрессивные модели. Поскольку объемы угледобычи в последние годы сохраняются на примерно одинаковом уровне, потребность в продукции шахтного машиностроения не снижается, следовательно, можно прогнозировать восстановление докризисных объемов производства;

– в случае признания угледобывающей отрасли Донбасса неперспективной можно прогнозировать закономерный спад шахтного машиностроения с полной переориентацией предприятий-производителей на производство других видов техники, например, сельскохозяйственной и строительной. К сожалению, данный сценарий видится весьма вероятным, поскольку в настоящее время большинство угледобывающих предприятий являются убыточными, уголь – высокозольный вследствие несовершенной технологии выемки, что снижает его цену, а нехватка финансирования не дает возможности для масштабного технического перевооружения. Более того, некоторые металлургические объединения Украины предпочитают закупать коксующийся уголь российского и американского производства [8], что свидетельствует о том, что по соотношению «цена-качество» украинский уголь является худшей альтернативой импортному, даже с учетом более высоких цен и транспортных расходов, связанных с последним.

**Выводы.** Таким образом, отрасль шахтного машиностроения очень тесно связана с угледобывающей отраслью и находится в зависимости от нее. Кризис 2008-2009 годов больно ударил по тяжелому машиностроению в целом и машиностроению для нужд угледобывающей отрасли в частности, сократив производство по некоторым позициям, таким как проходческие машины, более чем в два раза. SWOT-анализ отрасли шахтного машиностроения показал, что основные негативные факторы связаны с низким уровнем финансового обеспечения угледобывающих предприятий как потребителей продукции отрасли и неопределенности перспектив для угольной отрасли в целом. К сожалению, опыт

реализации государственных программ в Украине заставляет скептически относиться к вероятности оптимистического сценария.

В сложившейся ситуации предприятиям шахтного машиностроения необходимо сохранить существующие хозяйственные связи и объемы выпуска профильного оборудования, при этом проводя умеренную диверсификацию производства для поддержания финансовой обеспеченности. При этом необходимо проведение диагностики развития предприятий отрасли для лучшего понимания проблем на микроуровне. Разработка диагностического аппарата для исследования развития предприятий шахтного машиностроения, их межотраслевых взаимосвязей, является одним из перспективных направлений экономических исследований в данной отрасли промышленности.

1. Амоша А.И. Бизнес-процессное управление и его возможное воздействие на украинскую угольную промышленность / А.И. Амоша, О.В. Витушко // *Економіка промисловості*. – 2011. – № 1. – С. 3-7.

2. Боярских Г.А. Основы эксплуатации горных машин и оборудования : учебник / Г.А. Боярских. – Екатеринбург: изд-во УГГУ, 2011. – 406 с.

3. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003-2012 роки [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України, 2013. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Горная энциклопедия : в 5 томах / [гл. ред. Е.А. Козловский]. – М.: Изд-во БСЭ, 1986-1991. – Т. 2. – 576 с.

5. Звягильский Е.Л. Угольная промышленность Украины: факты, цифры, перспективы / Е.Л. Звягильский // Газета 2000. – 2010. – №21. – С. 19.

6. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручн. / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.

7. Шериньова З.Є. Стратегічне управління : підручн. / З.Є. Шериньова [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

8. BP Statistical Review of World Energy: June 2013 : [Електронний ресурс] / BP plc, 2013. – 48 с. – Режим доступу: [http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical\\_review\\_of\\_world\\_energy\\_2013.pdf](http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf)

УДК 338.24:338.32

Федулова І. В.,

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ

## ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

*В статті розглядаються питання формування дієвої підтримки державою сільськогосподарських товаровиробників, яка повинна бути спрямована на створення умов чесної конкуренції між виробниками, на подолання технічного відставання і опанування сучасних інструментів фінансових технологій.*

**Ключові слова:** державна підтримка сільського господарства, дотації, сільське господарство.

## ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Федулова И. В.

*В статье рассматриваются вопросы формирования действенной поддержки государством сельскохозяйственных товаропроизводителей, которая должна быть направлена на создание условий честной конкуренции между производителями, направленная на преодоление технического отставания и овладения современными инструментами финансовых технологий.*

**Ключевые слова:** государственная поддержка сельского хозяйства, дотации, сельское хозяйство.

## SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCERS

Fedulova I.

*This paper considers the problem of effective state support for agricultural producers, which should be aimed at creating the conditions for fair competition between manufacturers, to overcome technological backwardness and mastering the tools of modern financial technology.*

**Keywords:** state support of agriculture, subsidies, agriculture.

**Постановка проблеми.** У багатьох країнах світу виробництво сільськогосподарської продукції дотується. В Європі, наприклад, витрати на підтримку фермерів становлять близько 40 - 45 % від собівартості продукції. Але в існуючих економічних умовах в Україні розраховувати найближчим часом на значні дотації просто нереально. Щоб забезпечити самоокупність сільського господарства і в той же час зберегти умови відтворення, необхідно підвищити не менш ніж у 2-3 рази ефективність виробництва продукції сільського господарства. Це можливо лише за умови зміни концепції аграрної політики України.

Сукупна бюджетна підтримка сільськогосподарського виробника коливається в межах 1% валового внутрішнього продукту (ВВП). Хоча в абсолютному вираженні держава витрачає незначні кошти у порівнянні із провідними країнами Євросоюзу і США, однак співставлення із розміром ВВП цих країн свідчить про достатньо високі показники фінансування. В СШВ цей показник становив – 0,73%, а в країнах ЄС – 0,65% [1].

В табл. 1 показано, що бюджетні дотації в сільське господарство не просто малі, а дуже малі. Але сьогодні найважливіше говорити не про обсяг дотацій, а про спрямування їх на мотивацію розвитку сільгоспвиробництва на високому технічному рівні.

**Таблиця 1. Державна підтримка сільського господарства, млн. грн.**

| Отримано коштів державної підтримки                                                    | Роки   |        |        |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
|                                                                                        | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   |
| Всього,                                                                                | 5749,3 | 3278,1 | 4608,1 | 4327,9 |
| За рахунок бюджетних дотацій всього                                                    | 3343,8 | 738,5  | 1316   | 729,3  |
| в тому числі:                                                                          |        |        |        |        |
| - для підтримки виробництва продукції рослинництва                                     | 1094,2 | 211,7  | 465,5  | 230,7  |
| - для розвитку тваринництва                                                            | 1218,4 | 204,5  | 269,5  | 101,1  |
| - для здійснення заходів щодо відтворення водних живих ресурсів                        | 0,8    | 0,1    | 0,1    | -      |
| - по іншим напрямленням державної підтримки                                            | 1030,4 | 322,2  | 580,9  | 397,5  |
| За рахунок податку на додану вартість всього                                           | 2405,5 | 2539,6 | 3292,1 | 3598,6 |
| в тому числі:                                                                          |        |        |        |        |
| - для підтримки виробництва продукції рослинництва                                     | 828,1  | 1547,2 | 1790,2 | 2780,5 |
| - для розвитку тваринництва                                                            | 1577,4 | 992,4  | 1501,9 | 818,1  |
| Коштів державної підтримки на 1 гривню валової продукції сільського господарства, грн. | 0,0285 | 0,0166 | 0,0236 | 0,0185 |

Джерело: [2]

Замість захисту підприємств від несправедливої конкуренції держава створила умови для її процвітання. Адже коли є можливість отримання пільг, то боротьба відбуватиметься саме за них. Джерелом прибутку стає не успіх у виробництві та збуті, а успіх у коридорах влади. Це - не ринок, це - стимулювання нечесної конкуренції. При цьому не можна звинувачувати менеджерів, які заробляють на дотаціях. Але менеджерів потрібно змінювати, так як вони можуть конкурувати лише за пільги. А сьогодні на ринку потрібна чесна конкуренція за покупця і за інвестиції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання функціонування аграрного сектора України загалом та його державного регулювання розглядали такі провідні вітчизняні науковці, як П. Саблук, М. Дем'яненко, Б. Пасхавер, П. Гайдучий, В. Юрчишин, О. Могильний та інші.

Державна підтримка аграрного сектора в країнах з транзитивною економікою і в Україні зокрема останнім часом розглядалась такими науковцями, як Резникова О.С.[3], Щербина С.В. [4], Борщ А. Г. [5], Дем'яненко М. Я. [6], Кобут І. В. [7]. На їх думку сільське господарство характеризується недосконалістю та недостатністю фінансування галузі. У цих умовах особливої уваги потребує дослідження бюджетного фінансування аграрного сектора як одного напрямів державного регулювання. Необхідність державного регулювання аграрного сектора більшість науковців пов'язують, насамперед, із диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, а також із впливом природно-кліматичних умов на ефективність сільськогосподарського виробництва.

**Мета статті.** Можливо сьогодні потрібно повністю перебудувати систему державної підтримки сільгоспвиробника. Для цього в першу чергу потрібно визначити нові вимоги до сучасного виробника сільгосппродукції.

**Основні результати дослідження.** Організаційно-економічний механізм державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників на думку вчених [8] реалізується через три основні форми: пряму, непряму і опосередковану. Його потрібно розглядати не тільки як механізм покращення фінансового стану вітчизняних товаровиробників, але і як стратегічний ресурс для інноваційного розвитку даної галузі.

Пряма форма передбачає прямі бюджетні виплати, непряма включає бюджетні виплати, які носять стимулюючий характер, а опосередкована реалізується через організаційно-економічні заходи, які в основному прямо не пов'язані з аграрним сектором [9].

Формами прямої бюджетної підтримки можуть бути такі: надання субсидій на сільськогосподарське виробництво і матеріально-технічні ресурси; субсидування короткострокового інвестиційного кредитування підприємств і організацій агропромислового комплексу; надання субсидій на компенсацію частини витрат сільськогосподарських товаровиробників на страхування врожаю; субсидії на витрати капітального характеру; тощо.

Формами непрямой підтримки можуть бути: здійснення закупок сільськогосподарської продукції для державних потреб; регулювання ринку через закупівельні і товарні інтервенції з зерном; захист економічних інтересів товаровиробників при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в агропромисловому комплексі шляхом квотування і митного регулювання і інші.

Формами опосередкованої підтримки можуть бути заходи із забезпечення сприятливих умов праці сільськогосподарських товаровиробників, якими можуть бути: заходи щодо реструктуризації заборгованості по платежам у бюджет, державні позабюджетні фонди, постачальникам енергетичних і інших матеріально-технічних ресурсів; створення спеціального бюджетного режиму; підтримка аграрної науки; підготовка спеціалістів для агропромислового комплексу; реалізація державних проектів.

Також у [9] державну підтримку розрізняють за способом впливу на суб'єкти господарювання. До прямих заходів впливу на суб'єкти господарювання відносять такі форми бюджетного фінансування, засоби якого безпосередньо впливають на фінансові результати суб'єктів господарювання і передбачають адресні витрати коштів на підтримку сільського господарства. Це субсидування виробництва сільгосппродукції і сировини.

До непрямой підтримки відносять таку форму державної підтримки, за умов якої здійснюється непрямий вплив на результати фінансово-господарської діяльності виробників сільгосппродукції, а саме: реалізація лізингових схем; страхування врожаю; пільгове кредитування, тощо.

Опосередкована форма підтримки реалізується через реалізацію державних заходів пріоритетних національних проектів для громадян [10].

Для того, щоб дати відповідь про те, як державна підтримка впливає на товаровиробників сільського господарства, потрібно оцінити якість цієї підтримки і її

безпосередній мотивуючий вплив. Сьогодні існуюча політика державної підтримки знижує конкурентоздатність сільського господарства.

Потрібно також відмітити, що субсидії в країнах Євросоюзу орієнтовані на розвиток і на зростання продуктивності, а в нашій країні – на поточні витрати, виживання і консервацію відставання.

Задача держави полягає у захисті підприємств від несправедливої конкуренції, а не від конкуренції взагалі. Світова організація торгівлі найкращим чином сприяє прозорим умовам рівної конкуренції і виступає найкращим інструментом захисту.

Збиткові підприємства потрібно не захищати, а стимулювати відмову від своєї неефективності. Саме неефективність для деяких є досить зручною стратегією. Саме вона дозволяє списувати податкову заборгованість, отримувати дотації, не сплачувати податки і розраховувати на підтримку держави. Потрібно захищати конкурентоздатні підприємства-лідери, хоча їм рівноправність на ринку дуже корисна.

Суттєва проблема інтенсифікації сільського господарства - надлишок робочої сили. Сьогодні в сільському господарстві працює приблизно 20% працездатного населення. Європейські стандарти стверджують, що забезпечити країну сільгосппродуктами можуть 3% населення. Державна політика повинна враховувати, що серед товаровиробників сільськогосподарської продукції є зайві люди, які з'являться на ринку робочої сили. Це соціальна проблема, але вона пов'язана із ефективністю сільського господарства.

Сільське господарство в Україні сьогодні технічно і технологічно відстале. Сільгосппідприємствам не вистачає сучасної техніки, а знос існуючої дуже високий. Відтворення і технічне оновлення майже неможливе через нестачу коштів, а існуюча система кредитування не здатна до фінансування розвитку аграрного сектора. Сільськогосподарські підприємства не мають власності із високою залоговою вартістю, а все, що вони мають – це врожай майбутнього періоду. Держава ніколи не ставила задачу довгострокового кредитування сільгосппідприємств і тим самим орієнтувала їх на забезпечення поточних сільгоспробіт. Внаслідок такої ситуації і з'явилася схема кредитування під майбутній врожай і не існує ніяких можливостей стимулювання довгострокових вкладень в майбутній розвиток.

Державна підтримка здійснюється в основному у вигляді прихованих дотацій і не стимулює появу навичок фінансового управління, так як грошей у сільгоспвиробників все одно немає. Сільськогосподарські підприємства сьогодні не можуть впевнено працювати з фінансовими інструментами, залучати інвестиції. Допомога нажалі стосується не стільки розвитку управлінських технологій, як пошуку сторонніх інвестицій.

Українські сільгоспвиробники сьогодні не орієнтовані до співпраці із крупними переробними компаніями, вони прагнуть роботи через стихійні ринки домашніх домогосподарств, але не виробляють промислових партій продукції. Таку ситуацію потрібно змінити, так як внаслідок цього ми маємо не тільки неконкурентоздатну сільгосппродукцію, але й зниження конкурентоздатності всієї переробної промисловості. Потрібно розуміти, що розвиток переробної промисловості в умовах глобалізаційних зрушень вимагає від товаровиробників крупних партій, стандартизації продукції і виробничого процесу, уніфікації, можливості транспортування, сучасних вимог для пакування, стабілізації виробництва.

Потрібно мотивувати застосування сучасних фінансових інструментів. В першу чергу це лізинг, досвід використання якого показав ефективність його застосування в умовах дефіциту коштів на радикальних напрямках технологічного розвитку.

Сучасна державна допомога повинна переорієнтуватись на джерело зростання агропромислового комплексу. Україна сьогодні в результаті більш зваженого і продуманого проведення економічної політики зможе зайняти гідне місце в системі світового сільського господарства. В іншому випадку, посилення продовольчої залежності в умовах глобалізації світової економіки ще більше негативно вплине на національну безпеку, посилить небезпеку завоювання її внутрішнього ринку іноземними товаровиробниками, особливо за умов членства у СОТ. Зараз у світі на продовольчу безпеку країни впливає глобалізація світової економіки. Рушійною силою глобалізації є прагнення держав до свободи торгівлі, ринків капіталу, зміцненню міжнародного характеру виробництва і стратегії розподілу продукції. Цьому сприяє також активне поширення новітніх технологій, що усувають бар'єри в переміщенні товарів, послуг і фінанси.

Глобалізація позначається на економіці всіх країн світу. Вона зачіпає виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестиції, технології та їх розповсюдження одних країн в інші. Все це в кінцевому підсумку відбивається на ефективності виробництва продуктів, продуктивності праці та конкурентоспроможності. Користь глобалізації для України пояснюють можливістю залучати іноземні інвестиції. Лише невелика частина інвестицій залучається в сільське господарство і машинобудування, що не сприяє розвитку даних галузей. Україна може розвивати сільське господарство за рахунок внутрішніх ресурсів, які є в країні (фінансові, трудові, наукові та природні).

Саме ці ресурси держава повинна забезпечити у необхідній кількості для сільськогосподарських виробників, а для цього потрібно побудувати систему мотивації їх залучення у сільське господарство.

В [10] слушно зазначають, що основним джерелом розвитку сільського господарства є переробна промисловість. В Україні більшу увагу сьогодні приділяють проблемам сільгоспвиробника, які взагалі не зв'язують із харчовою промисловістю. Але потрібно розуміти, що конкурентоздатність сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках може забезпечити лише переробна промисловість, так як саме вона створює додаткову вартість виробників сільгосппродукції. Агропромисловий комплекс складається з виробників сільськогосподарської продукції і переробних підприємств. Особливості його такі, що сьогодні не менш 90% сільськогосподарської сировини підлягає промисловій переробці. Частка чистої продукції сільського господарства не перевищує 10-15% вартості кінцевого продовольства, а решта її створюється у несільськогосподарському секторі. Таким чином, саме від переробних підприємств залежить функціонування сільського господарства і раціональне використання його продукції.

Сільгоспвиробники зазвичай вважають, що система цін є найважливішим об'єктом державного регулювання. Динаміка цін є результируючим показником стану господарства, в якому знаходять відображення всі без винятку економічні процеси. Розглядаючи саму систему регулювання цін, слід мати на увазі кілька цілей такого регулювання: стабілізація цін з їхнім коливанням у відносно вузькому коридорі; підтримка фермерських цін, що дає

змогу вести розширене відтворення; за допомогою політики цін певною мірою регулювати обсяги та структуру відтворення [11].

Схема державного регулювання цін практично в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою приблизно однакова — це встановлення звичайно верхніх і нижніх меж коливання цін та індикативної або умовної ціни, яку держава намагається підтримувати. При цьому застосовується скупка або продаж продукції нешвидкого псування в цілях товарної інтервенції та підтримки бажаного рівня цін.

Максимальна закупівельна ціна застосовується саме для припинення зростання індексу цін виробників сільськогосподарської продукції над загальним індексом цін за відповідний період цінового регулювання.

Цінове регулювання не орієнтоване лише на внутрішньодержавні цілі. Його механізм активно задіяний і в зовнішньоторговельній сфері й стосується насамперед захисту внутрішніх ринків та вітчизняного виробництва.

При формуванні стратегії розвитку сільського господарства необхідно врахувати досвід провідних розвинених країн. Наприклад, в США держава надає субсидії з федерального бюджету в разі пониження ринкових цін на сільськогосподарську продукцію нижче гарантованого рівня цін. Спеціальна урядова організація з гарантованих цін приймає заставу у виробників сільськогосподарські продукти і у випадку, якщо ціни ринку перевищать заставні, виробник викуповує свій товар і продає його на ринку. Якщо ціни нижче заставних ставок, то товар залишається у власності урядового підприємства. Таким чином, США як найбільший експортер аграрної продукції, шляхом підтримки власних виробників вживає дієвих заходів, в результаті яких і власний виробник не залишається в прогаші, і рівень цін знаходиться під контролем держави.

Ефективний механізм ціноутворення в ЄС, розроблений по кожному виду сільгосппродукції і для кожного регіону. Встановлюються кілька категорій цін - індикативні ціни, обумовлені співтовариствами як оптимальні, мінімальні ціни або порогові, мінімальні ціни продажу, гарантовані виробнику інтервенціями, офіційними організаціями. Існування порогової ціни захищає ринок від імпорту, ціна інтервенції гарантує мінімальний дохід виробникам. Таким чином, протекціонізм в країнах ЄС захищає виробників від різких поштовхів світового ринку. Продумана політика ЄС дозволила протягом 12-15 років пройти шлях від імпортера сільгосппродукції до положення близького до самозабезпечення [12].

Механізм застосування індикативних цін припускає покриття витрат в необхідному розмірі для забезпечення ефективної роботи і акумуляцію прибутку, в тому числі за рахунок раціонального управління кредиторською заборгованістю. Індикативні ціни у цьому разі виконують функцію підтримки сільгоспвиробників.

Використання індикативних цін не заважає розвитку конкуренції. Навпаки, їх застосування виключає можливість використання дискримінаційних цін, дозволить збільшити пропозицію вітчизняних продуктів, підвищити частку сільгоспвиробників в ціні кінцевого продукту і встановити паритетні міжгалузеві зв'язки.

Система індикативних цін більш тісно пов'яже цінову стратегію підприємств із постійно змінюваним зовнішнім середовищем. Просунення товарних потоків, які регулюються індикативними цінами, дозволить формувати регіональні фонди, фонди

закупівельних і товарних інтервенцій, резерви, квоти. Це дозволить створити єдину систему управління цінами від підприємства до рівня агропромислового комплексу.

Необхідність державного захисту сільгосппідприємств у формі гарантованої закупівлі всієї пред'явленої до реалізації продукції є помилковою. Україні важливо не повторити сумний досвід Польщі, яка зараз зіткнулася з жорстоким кризою на ринку зернових. Причиною зернового надвиробництва стала зайва опіка держави, яка під тиском селянських партій і фермерських профспілок закуповувала за завищеними цінами продукцію у фермерів і не могла потім знайти на неї покупця. Потенційний покупець, у свою чергу, вважав за краще імпортувати дешевший і не менш якісний товар та іноді ще й продавав його державі як вироблений у Польщі.

Альтернативний варіант запобігання цінових ризиків - страхування недоотриманого доходу.

Наступні два джерела зростання - сучасні кадри і технічне переозброєння. Зараз в Україні основна частка бюджетних витрат на сільське господарство припадає на підтримку поточної діяльності господарств. Така структура підтримки різко відрізняється від практики переважної більшості членів ЄС, де значна частка витрат на сільське господарство припадає на розвиток і підтримку ринкової інфраструктури, аграрної науки та служб консалтингу та впровадження. А в Україні за відсутності реструктуризації господарств бюджетна підтримка просто «проїдається». Тому необхідна переорієнтація програм бюджетної підтримки з поточної на довгострокову підтримку сільського господарства.

Реструктуризація агропромислового комплексу має включати створення системи ринкової інформації. Від її відсутності страждають передусім вітчизняні сільськогосподарські виробники, які стають об'єктом картельної змови великих торгових компаній. Крім цього, система ринкової інформації дозволить збільшити приплив іноземних інвестицій. Для цього необхідна система консалтингових центрів і маркетингових фірм, які давали б інформацію про стан ринку, надавали рекомендації щодо стратегії бізнесу, займалися розробкою інвестиційних пропозицій, а також здійснювали експертну оцінку готових проектів, орієнтованих на конкурентоспроможне і високотехнологічне виробництво в рамках агропромислового комплексу.

Повноцінна реформа агропромислового комплексу можлива лише за умови кадрової революції.

**Висновки.** Таким чином, узагальнимо основні проблеми і напрями розвитку державної підтримки сільгоспвиробників з метою створення і закріплення в цьому секторі чесної і реальної конкуренції, а саме:

1. зосередження дотації на мотивації зростання продуктивності праці і технологічного розвитку сільгоспвиробників;
2. створення умов для довгострокового кредитування сільгоспвиробників;
3. стимулювання в сільському господарстві розвитку управлінських і фінансових технологій;
4. консолідація з крупними компаніями переробної промисловості;
5. мотивація використання лізингу для подолання технічної відсталості;
6. забезпечення підготовки сучасних управлінців і технологів;
7. створення системи ринкової інформації.

Це допоможе переорієнтувати державну підтримку на джерела зростання агропромислового комплексу. Тому перспективою подальших досліджень повинно стати істинні збалансовані джерела зростання ефективності у сільському господарстві і харчовій промисловості.

1. Zorya, S. (2006): *Reforming Agricultural Support*. In: Meyers, W., et al (eds): *Refocusing Agricultural and Rural Development Policies in Ukraine: action Plan for the Road Ahead*. Washington, DC: USAID. P.18 <[www.dec.org/pdf/docs/PNADD.pdf](http://www.dec.org/pdf/docs/PNADD.pdf).

2. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт / [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Резникова О.С. Механизмы государственной поддержки сельского хозяйства Украины : [Електронний ресурс] / О. С. Резникова. - Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/21\\_NNP\\_2010/Economics/70730.doc.htm](http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/70730.doc.htm)

4. Щербина С.В. Механизмы государственной поддержки сельскохозяйственного производства в условиях глобализационных трансформаций : [Електронний ресурс] / С.В. Щербина. - Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa>

5. Бориц А. Г. Бюджетна підтримка аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів в економіці України / А. Г. Бориц // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 111–116.

6. Дем'яненко М. Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іваніна // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3–9.

7. Кобута І. В. Політика державної підтримки сільського господарства країн-членів СОТ / І. В. Кобута // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 132–136.

8. Эффективная стратегия государственной поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей : [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.rusnauka.com/26\\_WP\\_2013/Economics/15\\_144249.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_WP_2013/Economics/15_144249.doc.htm)

9. Сёмин А.Н. Личные хозяйства населения региона: вопросы теории и практики / А.Н. Сёмин, В.Д. Мингалев, О.Н. Михайлюк. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ГСХА, 2004. - 238 с.

10. Сёмин А.Н. Концепции рыночной модели мотивации труда в развивающейся экономике / А.Н. Сёмин, А.А. Сарабский, Е.С. Воробьев, Е.Г. Стремоусова, А.Ю. Панченко, О.Н. Михайлюк и др. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА, 2009. – 130 с.

11. Жантемиров Ш.А. Проблемы продовольственной безопасности России / Ш.А. Жантемиров, В.С. Семенович // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2012. – № 3. – С. 28-32.

12. Мау В. Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций / В. Мау // Вопросы экономики. – 2011. – № 2. – С. 4-22.

УДК 336.76

Сидоренко П. О.,

к.е.н., начальник центру досліджень економічних проблем транспорту,  
Науково-дослідний інститут проблем розвитку транспорту

### БЕЗПЕКА ФОНДОВОГО РИНКУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

*У статті розглядається вплив безпеки фондового ринку на грошово-кредитну, бюджетну, боргову, валютну безпеку банківського сектору, аналізуються механізми поширення відповідних факторів дестабілізації та шляхи зниження пов'язаних з цим ризиків. Автор надає власне визначення безпеки фондового ринку та класифікацію його впливу на інші складові фінансової безпеки держави. Враховуючи отримані результати дослідження, запропоновані науково-практичні рекомендації щодо забезпечення належного рівня безпеки фондового ринку, зокрема в Україні.*

**Ключові слова:** фінансова безпека держави, безпека фондового ринку, боргова, бюджетна, грошово-кредитна та валютна безпека, безпека банківського сектору, інвестиційно-інноваційна безпека.

### БЕЗОПАСНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Сидоренко П. А.

*В статье рассматривается влияние безопасности фондового рынка на денежно-кредитную, бюджетную, долговую, валютную безопасность банковского сектора, анализируются механизмы распространения соответствующих факторов дестабилизации и пути снижения связанных с ними рисков. Автор дает свое определение безопасности фондового рынка и классификацию его влияния на прочие составляющие финансовой безопасности страны. Учитывая полученные результаты исследования, предложены научно-практические рекомендации касательно обеспечения надлежащего уровня безопасности фондового рынка, в том числе в Украине.*

**Ключевые слова:** финансовая безопасность страны, безопасность фондового рынка, долговая, бюджетная, денежно-кредитная и валютная безопасность, безопасность банковского сектора, инвестиционно-инновационная безопасность.

### THE STOCK MARKET SECURITY WITHIN THE SYSTEM OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

Sydorenko P.

*The author analyzes the influence of the stock market security on the monetary, budgetary, debt, currency banking system security, mechanisms of destabilization and elimination of related risk. The definition of the security of the stock market has been introduced, as well as the classification of the stock market influence on the elements of financial security of the state. Based on the results of this research, the author suggests a list*

*of practical recommendations aimed at the ensuring of the required level of the stock market security, namely, in Ukraine.*

**Keywords:** *the financial security of the state, the stock market security, the monetary, budgetary, debt, currency, and banking system security, the security of investment and innovations.*

**Постановка проблеми.** Сучасний рівень розвитку фінансових ринків, відповідні інтеграційні процеси та взаємозалежність тенденцій розвитку їх окремих сегментів, як і взаємодія з іншими секторами економіки, є одними з ключових факторів зростання масштабів і швидкості поширення, а також глибини проникнення в соціально-економічний простір руйнівних наслідків кризових явищ на фінансових ринках. Зокрема, фондові ринки, за умов неефективного виконання своїх функцій, перетворюються на потужне джерело дестабілізації фінансової системи та економіки в цілому, що доводить приклад фондової кризи у США кінця 1920-х рр., сучасної світової фінансової кризи та багатьох інших. З огляду на вищезазначене, забезпечення належного рівня фінансової безпеки країн та світу в цілому залишається одним з пріоритетних напрямків наукової та практичної діяльності, а процеси глобалізації та інтеграції обумовлюють доцільність комплексного підходу до дослідження та розробки відповідних науково-практичних рекомендацій, зокрема щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки фондового ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем забезпечення фінансової безпеки країни та аналізу її окремих аспектів приділяється увага в наукових працях О. Барановського, В. Будкіна, Б. Губського, О. Василика, О. Власюка, С. Гуткевич, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Єрмошенка, Л. Кістерського, З. Луцишин, Д. Лук'яненка, В. Мунтіяна, О. Мозгового, О. Махмудова, А. Мазаракі, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, Г. Пастернак-Таранушенка, М. Савлука, А. Сухорукова, О. Сохацької, О. Сніжко, В. Шлемка та інших. Зокрема, на безпосередньому зв'язку безпеки фондового ринку з іншими складовими фінансової безпеки країни наголошують О. Барановський, О. Махмудов та інші, проте дослідники не проводять поглиблений аналіз цих зв'язків, як і впливу наслідків дестабілізації фондових ринків на інші складові фінансової безпеки, за винятком боргової безпеки [1; 2]. Поняття фінансової безпеки фондового ринку більшість науковців розглядає як оптимальний рівень його капіталізації, що дозволяє забезпечити фінансову стійкість усіх гравців цього ринку [1]. На думку автора, значення показника капіталізації як характеристики рівня розвитку та фінансової безпеки ринку є дещо перебільшеним, з огляду на його абсолютний характер, значну мінливість та чутливість до дії нефундаментальних факторів. Більше того, окремого аналізу потребує доцільність та методи врахування обсягу боргових цінних паперів в обігу та похідних інструментів в загальному обсязі капіталізації фондового ринку. Аналізуючи рівень фінансової безпеки фондового ринку, варто акцентувати увагу на таких відносних показниках, як співвідношення капіталізації ринку та обсягу торгів протягом досліджуваного періоду, вартості первинних і вторинних розміщень та обсягу торгів, частка нерезидентів в загальному обсязі капіталізації ринку чи торгів тощо. Не зважаючи на безпосередній взаємозв'язок між фінансовою безпекою фондового ринку та фінансовою стійкістю його

учасників, спекулятивна сутність операцій з цінними паперами та їх похідними, інформаційна асиметрія на ринку та низка інших факторів унеможливають забезпечення стійкого фінансового стану одночасно усіх його учасників. На думку автора, за умов досягнення належного рівня розвитку та ефективності виконання фондовим ринком своїх функцій, ключові фінансові ризики учасників ринку залежатимуть лише від обраних ними підходів до своєї професійної діяльності, наприклад, агресивної чи консервативної інвестиційної стратегії. За цих умов фондовий ринок має забезпечувати досягнення загальних соціально-економічних цілей, навіть за рахунок втрат окремих спекулянтів, що має бути враховано при визначенні поняття фінансової безпеки фондового ринку. Саме в цьому контексті, на думку автора, варто більш детально аналізувати вплив фондових ринків на фінансовий стан їх учасників, зокрема емітентів цінних паперів: падіння цін на акції може зробити стратегічно важливе для економіки країни підприємство потенційною жертвою ворожого поглинання, а загальне значне зростання цін на акції дуже часто стимулює неефективні злиття та поглинання, що призводить до негативних соціально-економічних наслідків (втрата робочих місць та інші). Більше того, можливість отримання через інструменти фондового ринку контролю над стратегічними активами країни, включаючи самі фондові біржі, має розглядатись в контексті національної безпеки.

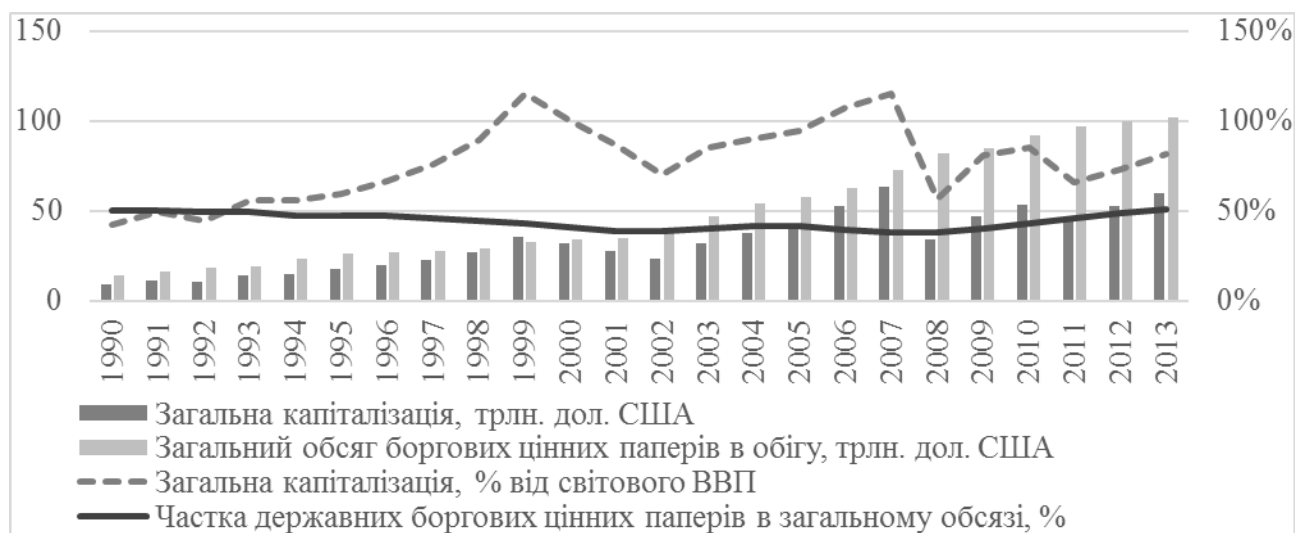
Варто зазначити, що поняттю фінансової безпеки фондового ринку та механізмам її забезпечення в контексті фінансової безпеки держави приділено недостатньо, на думку автора, уваги у відповідних нормативно-правових актах України та офіційних документах методичного характеру, що підтверджує перспективність обраного напрямку дослідження. Зокрема, Методика розрахунку рівня економічної безпеки, затверджена Наказом Міністерства економіки України №60 від 02.03.2007 р., виділяє безпеку фондового ринку як окрему складову фінансової безпеки держави, проте нова редакція цього документу, затверджена Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р., об'єднує безпеку фондового та страхового ринку в такій складовій фінансової безпеки держави, як безпека небанківського фінансового сектору [3]. Стратегія національної безпеки України, затверджена Указом Президента України № 389/2012 від 08.06.2012 р., не містить положень, що стосуються фондового ринку, хоча сталий розвиток фондового ринку є складовою національної безпеки, відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19.06.2003 р.

**Метою статті** є аналіз впливу наслідків дестабілізації фондового ринку на рівень безпеки інших складових фінансової безпеки країн та світу в цілому, розробка науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки фондового ринку, зокрема в Україні.

**Основні результати дослідження.** Протягом останніх десятиліть фондові ринки стали вагомим складовою фінансової системи країн та світу в цілому: загальний обсяг ринкової капіталізації протягом 1990-2013 рр. зріс у 6 разів, до 60 трлн. дол. США, загальний обсяг боргових цінних паперів в обігу збільшився у 7 разів, перевищивши 100 трлн. дол. США, з яких вартість державних цінних паперів становила від 38% до 50% протягом досліджуваного періоду (рис. 1). Стрімкий розвиток ринку цінних паперів, процеси глобалізації та інтеграції між сегментами фінансового ринку, разом з іншими факторами, сприяли посиленню впливу ефективності функціонування фондового ринку на

інші складові фінансової безпеки країни та світу в цілому, зокрема бюджетну, валютну, грошово-кредитну, боргову та банківську.

Розглядаючи фінансову безпеку як «стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни»[3], проаналізуємо вплив дестабілізації фондових ринків на загальний стан фінансової безпеки через порушення безпеки її складових (відповідно до наданих у діючих Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України визначень): зниження здатності грошово-кредитної системи забезпечувати економічних суб'єктів необхідними кредитними ресурсами, задля сприяння загальному розвитку економіки (порушення грошово-кредитної безпеки); обмеження доступу до зовнішніх фінансових ресурсів або зростання їх вартості, що впливає на здатність держави задовольняти поточні та стратегічні соціально-економічні потреби (порушення боргової безпеки); незаплановане зростання бюджетних витрат та скорочення надходжень, викликане наслідками дестабілізації фондових ринків, що негативно впливає на стійкість державних фінансів (порушення бюджетної безпеки); підвищення чутливості до дії внутрішніх і зовнішніх факторів дестабілізації та безпосередній вплив на фінансову стійкість банківських установ (порушення банківської безпеки); спекулятивний тиск на курс національної валюти, що значною мірою послаблює її стійкість та має негативні наслідки для економіки в цілому (порушення валютної безпеки).



**Рис. 1. Узагальнені показники розвитку фондових ринків світу протягом 1990-2013 рр.**

Джерело: складено автором за даними [4; 5; 6; 7;8].

На думку багатьох експертів, зниження рівня грошово-кредитної безпеки було одним з ключових факторів дестабілізації фондових ринків протягом XX ст., яка мала вагомий зворотній руйнівний вплив та поширювалась на інші складові фінансової безпеки. Наприклад, вагомий обсяг кредитування брокерських фірм США в кінці 1920-х

рр. сприяв поширенню маржинальної торгівлі (margin trading), що підвищувало загальний рівень фінансового левериджу (leverage) учасників ринку та чутливість їх фінансових позицій до зовнішніх і внутрішніх загроз: обсяг виданих у США кредитів до запитання (call loans) протягом 1920-1926 рр. виріс на 66,6% (до 2,5 млрд. дол. США), а протягом лише 1928 р. – на 71,4% (до 6 млрд. дол. США) [9, с. 21]. Наявність легкодоступних фінансових ресурсів у великому обсязі разом з позитивними настроями інвесторів, як правило, значно поживляє спекулятивні операції на фондовому ринку, що призводить до зростання цін на акції, стимулюючи банківський сектор надалі збільшувати обсяги відповідного кредитування. Руйнування сформованої таким чином цінової бульбашки має вагомий дестабілізуючий вплив на зворотній вплив на грошово-кредитну безпеку, спричиняючи зменшення загальних обсягів кредитування економіки, через вихід з ринку значної кількості гравців та поширення песимістичних настроїв серед економічних суб'єктів (знижується не лише пропозиція, але і попит на фінансові ресурси, оскільки компанії некладають кошти у розширення свого бізнесу за умов невизначеності).

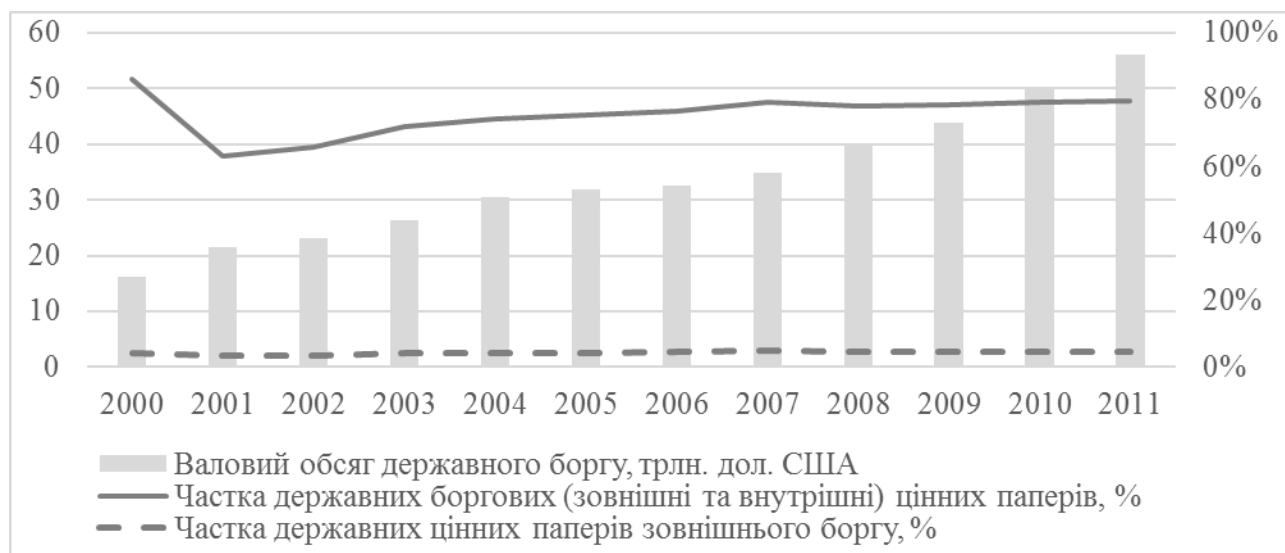
Стрімке зростання пропозиції грошово-кредитних ресурсів в Японії протягом другої половини 1980-х рр. призвело до формування цінових бульбашок на ринку нерухомості та фондовому ринку: фондовий індекс «Nikkei 225 Tokyo» виріс з рівня 6764 єни (на 01.01.1980 р.) до 11992 єни (на 01.01.1985 р.) та 38 916 єни (на 29.12.1989 р.), хоча не перевищував рівень 2400 єн протягом 1960-х рр. та 6600 єн протягом 1970-х рр., а загальний обсяг акцій на фондовому ринку країни протягом 1980-х рр. збільшився лише з 120 млрд. (1983 р.) до 280 млрд. акцій (1989 р.) [8; 9]. Адміністративне обмеження обсягу банківського кредитування операцій з нерухомістю спричинило значне падіння цін не лише на нерухомість, але й акції: протягом лише перших 9-ти місяців 1990 р. вартість індексу «Nikkei 225 Tokyo» зменшилась майже вдвічі – до 21 тис. єн, станом на 01.09.1990 р., продовживши подальше падіння [8]. Перегляд оцінок ризикованості японських банківських установ інвесторами, падіння відсоткових ставок та інші негативні фактори посилювали відтік капіталу з банківської системи країни [10, с. 153-156].

Зростання обсягів найбільш ризикованого сегменту іпотечного кредитування з подальшою мультиплікацією ризиків через механізм сек'юритизації (securitization) було одним з ключових факторів появи кризових явищ на фінансових, зокрема фондових ринках протягом 2007-2008 рр., наслідки яких і досі впливають на розвиток світової економіки та окремих країн.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, рівень боргової безпеки країни залежить від розмірів заборгованості, вартості її обслуговування, ефективності використання та співвідношенню між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями. Порушення безпеки фондового ринку впливає на кожен з перелічених аспектів: враховуючи той факт, що загальна вартість державних боргових цінних паперів, що перебувають в обігу в світі становить біля 80% від загального розміру валового державного боргу країн (рис. 2), падіння попиту з боку інвесторів на згаданий фінансовий інструмент здатне поставити під загрозу забезпечення важливих соціально-економічних потреб держави; надмірний оптимізм (спричиняє зростання попиту на більш ризикові та більш прибуткові активи) або панічні настрої серед інвесторів (призводять до підвищення попиту на найбільш ліквідні активи) стимулюють

зростання вартості запозичень на фондових ринках; привабливі умови запозичень на міжнародних ринках боргових цінних паперів можуть призвести до порушення оптимального співвідношення між розміром внутрішніх та зовнішніх запозичень держави.

Окрім впливу на розмір бюджетних витрат на обслуговування державних запозичень на ринку боргових цінних паперів та доступність зовнішніх ресурсів для фінансування соціально-економічних потреб країни, дестабілізація фондового ринку порушує стійкість державних фінансів наступним чином: призводить до незапланованого зростання бюджетних витрат на подолання соціально-економічних наслідків відповідних кризових явищ (підтримка системних фінансових установ, стратегічних галузей тощо), зменшення податкових надходжень в наслідок скорочення доходів юридичних і фізичних осіб, падіння вартості активів недержавних пенсійних фондів та інших руйнівних наслідків. Зокрема, станом на 31.03.2014 р., лише в межах Програм допомоги проблемним активам (Troubled Asset Relief Program's) уряд США витратив 423,4 млрд. дол. США на подолання наслідків дестабілізації фінансових ринків у 2008 р., з яких вже 33,2 млрд. дол. США не підлягають відшкодуванню [8]. Складно навіть уявити загальний обсяг фактичних втрат та збитків від втрачених можливостей країн в наслідок згаданої вище кризи.



**Рис. 2. Загальний валовий обсяг державного боргу в світі та частка державних боргових цінних паперів, 2000-2011 рр.**

*Джерело:* складено автором за даними [5; 6].

Окрім неефективного розподілу грошово-кредитних ресурсів через банківський сектор, деструктивні спекулятивні тенденції на фондових ринках призводять до зростання ризиків банківських установ та нарощування обсягів банківських операцій або їх субститутів, на які не поширюється дія нормативно-правових актів щодо банківської діяльності (shadow banking), що робить банківську систему більш чутливою до дії зовнішніх та внутрішніх факторів дестабілізації. Стрімкий розвиток фінансових інновацій призвів до появи фінансових інструментів, сутність та ризики значної частини яких не розуміли навіть професійні гравці ринку. Це створювало вагомую загрозу фінансовій

безпеці фондового ринку, яка перетворилась на значну приховану загрозу для інших складових фінансової безпеки. Наприклад, завдяки механізму сек'юритизації найменш ліквідні іпотечні борги (subprime loans) перетворювались на боргові зобов'язання з найвищим інвестиційним та кредитним рейтингом. У поєднанні з іншими факторами, це викликало не лише дестабілізацію фондових ринків в більшості країн, але й спричинило структурну кризу світової фінансової системи та економіки в цілому, наслідки якої світ досі намагається подолати.

Шахрайство, використання внутрішньої інформації та інші зловживання з боку банківських співробітників при проведенні операцій з цінними паперами також є значним джерелом загроз для фінансової стійкості банківських установ, що, з огляду на зафіксовані та можливі обсяги таких операцій, негативно позначається на загальній безпеці банківського сектору. Наприклад, у 2011 р. втрати банку «UBS» від таких операцій становили біля 2 млрд. дол. США, а банк «JPMorgan Chase» у 2012 р. відповідним чином втратив 6 млрд. дол. США[8]. Більше того, провідні банки світу є публічними компаніями, акції яких включено до головних фондових індексів бірж, на яких розміщені їх акції, що обумовлює їх вагомий вплив на загальну цінову динаміку фондового ринку, як і вплив очікувань та настроїв інвесторів на ціну акцій емітентів з банківського сектору.

Найбільш поширений механізм впливу фондових ринків на валютну безпеку країни – це рух міжнародного спекулятивного капіталу, викликаний ціновими тенденціями на ринку цінних паперів та їх похідних, які можуть формуватися під впливом або паралельно з бульбашковим зростанням цін на нерухомість та інші активи, що посилює спекулятивні настрої серед інвесторів. Як правило, приплив іноземного капіталу в значних обсягах призводить до подорожчання національної валюти, тому головну загрозу валютній безпеці породжує відтік інвестицій після руйнування цінової бульбашки або виникнення більш привабливих інвестиційних можливостей в інших країнах. Наприклад, передбачаючи зростання інфляції у США у 1970-х рр., інвестори почали продавати американські акції і вкладати кошти в акції, прив'язані до європейських валют, що, як зазначають експерти, значно прискорило падіння курсу долара США [10, с. 286-287].

Співвідношення ризиків та прибутків для інвестора є ключовим фактором вибору між різними інвестиційними активами, зокрема цінними паперами та валютою: прояви дестабілізації або очікування їх появи гравцями фондового ринку, як правило, стимулюють попит на більш ліквідні, у порівнянні з цінними паперами, активи. Враховуючи міжнародний характер сучасної інвестиційної діяльності та обсяги відповідних операцій, вплив руху капіталу в пошуках ліквідності має обов'язково враховуватись при забезпеченні належного рівня валютної безпеки країни. Іншим прикладом взаємодії між фондовим, валютним та грошово-кредитним ринком є використання міжнародними інвесторами стратегії «carry trade», що також підкреслює актуальність комплексного підходу до забезпечення фінансової безпеки держави, зокрема належного врахування взаємодії фондового ринку з іншими її складовими.

Варто зазначити, що ефективність функціонування фондових ринків також значною мірою впливає на рівень інвестиційно-інноваційної безпеки країни, оскільки наслідки дестабілізації фондових ринків обмежують доступ підприємств до фінансування шляхом

випуску цінних паперів або забезпечених цінними паперами банківських кредитів, можуть формувати або посилювати негативні очікування серед економічних суб'єктів щодо розвитку економіки, стримуючи зростання інвестицій у розширення виробництва. Відсутність інфраструктури фондового ринку або неефективне її функціонування також негативно позначається на інвестиційному кліматі країни, що гальмує притік іноземних інвестицій або зменшує ефективність розподілу в економіці вільних внутрішніх ресурсів. Деструктивні спекулятивні тенденції на фондовому ринку також впливають на загальний обсяг капітальних інвестицій: навіть виробничі підприємства можуть спрямовувати вільні кошти на інвестування на фондових ринках, що забезпечує більший прибуток, ніж інвестиції в розвиток виробництва. Наприклад, ажіотаж навколо прибутків на фондовому ринку та зростання відсотків по брокерським кредитам до 12% річних (ставка Федеральної резервної системи США та той час – 5%) в кінці 1920-х рр. стимулював не лише банки збільшувати обсяги відповідного кредитування, але і корпорації направляли усі свої вільні кошти на фінансування операцій з цінними паперами, а не на розширення виробництва [9, с. 22]. Більше того, надмірно оптимістична оцінка перспектив розвитку Інтернет-сектору призвела до формування відповідної цінової бульбашки на фондовому ринку США в кінці 1990-х рр. (Dotcom Bubble), що закінчилось обвалом ринку в 2001 р.: індекс «NASDAQ NMS Composite» 01.02.2000 р. досяг рівня 4696,96 дол. США, що на 326,98% перевищували його значення на 01.02.1996 р., але вже 01.12.2000 р. значення індексу знизилось до рівня 2470,52 дол. США [8].

Враховуючи зазначене вище, автор вважає, що *безпека фондового ринку* – це ступінь функціональної ефективності фондового ринку, при якому мінімізується його чутливість до дії факторів дестабілізації та забезпечується збалансований розвиток ринку, у відповідності з тенденціями розвитку фінансової системи та об'єктивними потребами економіки країни. Вплив порушення безпеки фондових ринків або її низький рівень на інші складові фінансової безпеки можна класифікувати наступним чином: прямий або опосередкований; первинний (порушення або зниження безпеки викликане, в першу чергу, дестабілізацією фондового ринку), вторинний (дестабілізація фондового ринку не є першопричиною порушення або зниження безпеки, але значно посилює розпочату негативну тенденцію) або реверсний (вплив дестабілізації фондового ринку, викликаний порушенням стійкості тієї ж складової фінансової системи, на яку цей вплив поширюється); односторонній, двосторонній та рефлексивний (фактори дестабілізації підсилюють дію один одного); разовий, періодичний або довготривалий; продуктивний чи деструктивний; прихований або відкритий; сильний, помірний або слабкий.

Одним з перших кроків на шляху вирішення проблеми забезпечення фінансової безпеки фондового ринку в контексті фінансової безпеки держави має бути вдосконалення науково-методологічних засад кількісної та якісної оцінки фінансової безпеки та її складових, зокрема системи відповідних індикаторів. Окрім широковживаних критеріїв оцінки фінансової безпеки, на думку автора, варто звернути увагу також на наступні: показник концентрації (частка 5-ти або 10-ти найбільших емітентів чи інших гравців ринку) обсягу торгів і ринкової капіталізації; частка інструментів фондового ринку в загальній вартості фінансових активів інституційних інвесторів та домогосподарств; співвідношення обсягу операцій на фондовому ринку інституційних та індивідуальних

інвесторів; частка коротких продажів (short sale) в загальному обсязі торгів; співвідношення обсягу торгів на організованому та неорганізованому ринку цінних паперів; частка внутрішніх емітентів в загальній вартості залученого на фондовому ринку фінансування та інші. На думку автора, вдосконалення індикаторів стану безпеки фондового ринку та їх використання при обрахунку інтегрального індексу економічної безпеки України мало б вагомий позитивний ефект.

Належний рівень розвитку та ефективності функціонування фондового ринку є однією з ключових умов мінімізації загроз, що виникають в наслідок дестабілізації цього ринку для інших складових фінансової безпеки країни. Окрім загальних заходів щодо забезпечення соціально-економічного розвитку країни, важливу роль у досягненні бажаного рівня безпеки фондового ринку відіграє розвиток інституційних інвесторів, зокрема недержавних пенсійних фондів. В Україні це питання має бути одним з пріоритетних, враховуючи його важливість не лише для розвитку фондового ринку. Затвердження на найвищому державному рівні довгострокової стратегії розвитку фондового ринку, як і контроль за її виконанням та актуалізацією, також відіграє ключову роль в процесі забезпечення фінансової безпеки держави та національних інтересів у цілому. Ефективна взаємодія між відповідними контролюючими, науково-дослідними та галузевими саморегулювальними організаціями різних країн є головною умовою забезпечення безпеки фондових ринків в контексті досягнення більш високого рівня світової фінансової безпеки.

**Висновки.** В умовах глобалізації та посилення інтеграційних процесів у фінансовій системі та економіці в цілому, стрімкий розвиток фондових ринків спричинив посилення впливу ефективності їх функціонування на інші складові фінансової безпеки, як на національному так і міжнародному рівні. Масштаби поширення руйнівних наслідків дестабілізації фондових ринків на інші складові системи фінансової безпеки та в економіці окремих країн та світу в цілому обумовлюють актуальність дослідження проблем забезпечення безпеки фондового ринку в контексті досягнення належного загального рівня фінансової безпеки.

Відповідно до запропонованого автором визначення, *безпека фондового ринку* – це ступінь функціональної ефективності фондового ринку, при якому мінімізується його чутливість до дії факторів дестабілізації та забезпечується збалансований розвиток ринку, у відповідності з тенденціями розвитку фінансової системи та об'єктивними потребами економіки країни. Аналіз передумов, принципів та механізмів поширення наслідків дестабілізації фондового ринку на інші складові фінансової безпеки дозволив надати класифікацію відповідного впливу фондових ринків: прямий або опосередкований; первинний, вторинний або реверсний; односторонній, двосторонній або рефлексивний; разовий, періодичний або довготривалий; продуктивний чи деструктивний; прихований або відкритий; сильний, помірний або слабкий.

Важливим кроком на шляху забезпечення безпеки фондового ринку в контексті досягнення належного рівня фінансової безпеки держави є вдосконалення відповідних науково-методологічних засад кількісної та якісної оцінки, зокрема врахування наступних показників: співвідношення капіталізації ринку та обсягу торгів, вартості первинних і вторинних розміщень та обсягу торгів протягом досліджуваного періоду, частка

нерезидентів в загальному обсязі капіталізації ринку чи торгів, показник концентрації обсягу торгів і ринкової капіталізації та інших. Врахування цих показників при обрахунку інтегрального індексу економічної безпеки України, прийняття на найвищому рівні та ефективне втілення в життя довгострокової стратегії розвитку фондового ринку та використання інших заходів є необхідною умовою забезпечення належного рівня безпеки фондового ринку та фінансової безпеки України в цілому. Покращення ефективності взаємодії між відповідними контролюючими, науково-дослідними та галузевими саморегулювальними організаціями різних країн щодо підвищення рівня безпеки фондових ринків та мінімізації наслідків їх дестабілізації для інших складових фінансової безпеки та світової економіки в цілому є актуальним напрямком відповідної науково-практичної діяльності.

Подальшого дослідження потребують теоретико-методологічні засади забезпечення належного рівня фінансової та економічної безпеки з урахуванням впливу фондових ринків, зокрема вдосконалення інтегрального індексу економічної безпеки окремих країн та світу в цілому.

1. Барановський О.І. *Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення)* / О.І. Барановський; Київський національний торговельно-економічний ун-т. - К.: КНТЕУ, 2004. - 760 с.

2. Махмудов А.Г. *Инвестиционная политика и управление* / А.Г. Махмудов. - Донецк: Донбасс, 2000. - 592 с.

3. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bis.org>.

5. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.imf.org>

6. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://databank.worldbank.org>

7. Офіційний сайт Світової федерації фондових бірж [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org>.

8. Офіційний сайт видання «Financial Times» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ft.com>.

9. Galbraith, John Kenneth. *The Great Crash of 1929* / Kenneth John Galbraith. - New York: Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company, 2009. - 206 p.

10. Kindleberger Charles P. *Manias, panics, and crashes. a history of financial crises* / Charles P. Kindleberger, Robert Z. Aliber. - New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2005. - 355 p.

УДК 331.101.39:330.133

Буковинская М. П.,

д.э.н., профессор, профессор кафедры менеджмента,  
Национальный университет пищевых технологий, г. Киев

## ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО РАБОТЫ

*В статье рассматриваются основные проблемы оценки человеческого капитала как важнейшего способа повышения эффективности управления предприятием. Оценка персонала сегодня превратилась в один из важнейших инструментов формирования кадровой политики организации.*

*Современная концепция бизнеса уделяет особое внимание оценке человеческого капитала как одному из важнейших факторов, влияющих на результативные показатели предприятий. Решение этой задачи состоит в организации специальных оценочных процедур, позволяющих получить нужную информацию о работнике, то есть о формировании и применении конкретных комплексов инструментов, соответствующих данной задаче и организационным условиям.*

*Проведение таких оценок в процессе подбора руководителя, при формировании резерва кадров, а также в текущих перестановках в кадровом составе и т. д. – основные практические направления оценочной деятельности организации.*

*Ключевые слова:* человеческий капитал, персонал, оценка, деловые качества, эффективность.

## ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК НЕОБХІДНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО РОБОТИ

Буковинська М. П.

*У статті розглядаються основні проблеми оцінки людського капіталу як найважливішого способу підвищення ефективності управління підприємством. Оцінка персоналу сьогодні перетворилася на один з найважливіших інструментів формування кадрової політики організації.*

*Сучасна концепція бізнесу приділяє особливу увагу оцінці людського капіталу як одному з найважливіших факторів, що впливають на результативні показники підприємств. Вирішення цього завдання полягає в організації спеціальних оціночних процедур, що дозволяють отримати потрібну інформацію про працівника, тобто про формування та застосування конкретних комплексів інструментів, відповідних даних задачі і організаційним умовам.*

*Проведення таких оцінок у процесі підбору керівника, при формуванні резерву кадрів, а також у поточних перестановках у кадровому складі тощо - основні практичні напрямки оцінної діяльності організації.*

*Ключові слова:* людський капітал, персонал, оцінка, ділові якості, ефективність.

## ESTIMATION OF HUMAN CAPITAL COMPANIES AS A NECESSARY FACTOR OF ITS EFFICIENCY

Bukovinska M.

*The article discusses the main problems of assessing human capital as the most important method for increasing the efficiency of enterprise management. The estimation of personnel has now become one of the most important tools for the formation of the personnel policy of the organization.*

*Modern business concept focuses on the assessment of human capital as one of the most important factors influencing the productive performance of enterprises. The solution to this problem is to organize special assessment procedures to obtain the necessary information about the employee, that is, the creation and application of specific sets of instruments corresponding to a given task and organizational conditions.*

*Such assessments in the process of selection of the head, in the formation of personnel reserve, as well as in ongoing reshuffle in personnel, etc. - the main practical aspects of valuation of the organization.*

**Keywords:** human capital, personnel, estimation, professional qualities, efficiency.

**Постановка проблемы.** С появлением теории человеческого капитала стало понятно, что именно люди единственный экономический компонент, который обладает способностью добавлять стоимость. Все остальное – деньги, сырье, заводы, оборудование и энергия по своей природе ничего не прибавляют, пока человек не заставит их работать.

Человеческий капитал – это форма капитала и мера воплощенной в человеке способности приносить доход, который явно имеет стоимостную оценку [1]. Человеческий капитал – это наличие врожденных ценностей и сформированных в результате определенных инвестиций в виде культуры, здоровья, знаний, умений, навыков и др., расходы, которые понесены в определенной сфере с целью достижения миссии, целей организации и повышения качества трудовой жизни индивида.

Но именно с человеческим капиталом возникают самые большие трудности в измерении и оценке. Между тем, оценка – это один из важнейших этапов в процессе управления. Например, главе корпорации Hewlett Packard принадлежит высказывание, которое как нельзя больше подчеркивает этот факт: «Вы не можете управлять тем, что не можете оценить».

**Анализ последних исследований проблемы.** Данной проблеме посвящены литературные источники таких зарубежных и отечественных авторов, как У.Петти, Дж. Минцера, Дж. Грейсона, О. Добрынина, М. Семькина, Б.Генкина, Т. Шульца, А. Маршала, М.Вебера, Ф.Тейлора, Н. Муромец, Г. Беккера, Г. Боуэна, Л.Туроу, В. Гойло, О.Гришновой, М. Лукьянченко и др.

**Цель статьи** – исследовать методы оценки человеческого капитала как одного из важнейших этапов процесса управления персоналом.

**Основные результаты исследования.** Человеческий капитал в бизнесе характеризуется тремя основными категориями факторов:

- качества, которые человек привносит в свою работу. Сюда можно отнести ум, знания, энергию, позитивность, надежность, преданность, умение работать в команде и прочее;

- способность человека учиться: одаренность, воображение, творческий характер личности;

- побуждения человека делиться информацией и знаниями: командный дух и ориентация на цели, коммуникабельность.

К этим основным факторам можно отнести также здоровье человека и способность отдыхать, правильно его беречь и восстанавливать.

Перед менеджерами высшего эшелона почти всегда возникает вопрос, что нужно сделать для повышения эффективности использования потенциала персонала. В этом случае каждый руководитель задействует рычаги, методы, самые результативные по его мнению, используя которые можно покрыть все расходы на их реализацию и еще получить ощутимый результат. К этим методам чаще всего можно отнести: повышение мотивации и требований к персоналу, оценивание деловых и личных его качеств, введение новых правил ответственности, проведение воспитательной и идеологической работы среди работников, повышение заработной платы, применение кнута и пряника, введение специальной отчетности, постоянное обучение персонала и прочее.

Используя те или иные воздействия на персонал, нередко желаемого результата организация не получает. И тут на ум приходит народная мудрость «Не хлебом единым жив человек» - сказано в Библии. Нет, это не означает, что нужно отказаться от заработной платы или бонусов, наоборот, нужно разработать новые системы мотивации персонала, которые будут понятные и прозрачные для персонала, чтоб каждый сотрудник мог сам подсчитать, сколько труда ему нужно вложить для достижения цели, и какое вознаграждение за это он сможет получить. У работников должно быть чувство справедливости в заработной плате, а для этого необходимо установить зависимость заработной платы от квалификации, количества и качества выполненной работы.

Такие системы поощрения разрабатывает для себя каждая организация, в результате чего степень лояльности работников и менеджеров увеличивается в разы, а соответственно, повышаются как производственные, так и финансовые показатели.

В последнее время, когда рынок высококвалифицированного персонала оказался «пустой» необходимо также вести контроль уровня заработной платы в организациях конкурентов и поддерживать конкурентоспособность заработной платы в своей организации, а при необходимости ее нужно повышать.

В странах с развитой экономикой часто используют как мотивирующие нематериальные вознаграждения, которые в отдельных случаях дают значительный эффект, для этого важно проанализировать мотивирующие факторы и потребности персонала организации. Так, например, корпоративная культура является важным стратегическим фактором, мобилизующим все структурные звенья корпорации и отдельных работников на достижение поставленных целей в рамках миссии компании. К наиболее значимым характеристикам корпоративной культуры относятся:

- осознание работником своего места в корпорации (группе);
- нормы поведения;
- культура общения;
- деловой этикет;
- традиции компании;

- особенности трактовки полномочий и ответственности;
- трудовая этика.

Кроме выше названных мотивирующих факторов сюда относится социальный пакет, работа в сильной команде, развитие и повышение профессионализма, самореализация, интересная работа, бренд организации, участие в управлении, формирование корпоративной лояльности, использование социометрии и прочее.

В основе теоретической социометрии лежит положение о том, что все стороны жизни – экономические, политические, социальные можно объяснить состоянием эмоциональных отношений между людьми, их симпатии и антипатии по отношению друг к другу.

Социально-психологические факторы значительно влияют на производительность труда, они одинаково могут влиять как на ее рост, так и на снижение. Поэтому необходимо выявлять и ликвидировать демотивирующие факторы, к которым относятся: недопустимо большой разрыв между доходами работающих, конфликтность, внутренний дискомфорт, высокий уровень стресса, невыполнение обещаний руководителями, недостижимость целей, отсутствие нужных материалов и т.д. Все эти демотивирующие факторы необходимо учитывать и по мере возможности ликвидировать, тогда и социально-психологический климат улучшится, повысится такой показатель как сплоченность и результат не заставит себя ждать.

Показателями психологической сплоченности являются:

- уровень взаимных симпатий в межличностных отношениях;
- степень привлекательности (полезности) группы для ее членов: она тем выше, чем больше людей, удовлетворенных своим требованием в ней, – тех, для кого субъективная ценность преимуществ, приобретаемых благодаря группе, превышает значимость затрачиваемых усилий [3].

Разочарование руководства приходит тогда, когда становится понятно: всё вышеперечисленное не работает или работает слабо. В подобной ситуации необходимо принять решение, желательно эффективное, благодаря которому стало бы возможным с большей силой использовать потенциал персонала. Для этого можно обучить сотрудников всему необходимому. Возникают логичные вопросы: кого учить, чему обучать сотрудников, когда проводить обучение и как правильно это сделать?

Любое корпоративное обучение в своем составе несет, кроме образовательной и развивающей, воспитательную функцию: формирование и поддержку корпоративной культуры, ценностей и идеологии компании.

Существует и предельно расширенное толкование состава – не только производственные качества человека напрямую влияющие на способность приносить и получать доход, но и социальные, психологические, идеологические и культурные свойства человека [4].

Человеческий капитал достаточно динамичный, в него могут добавляться различные элементы, исчезать уже существующие. Так же могут уменьшаться и увеличиваться значения этих элементов. В этом процессе важна не только положительная динамика, важно также отслеживать и отрицательную динамику с помощью оценивания персонала, поскольку она может оказать существенное влияние на производственный процесс.

Современная концепция бизнеса уделяет особое внимание оценке человеческого капитала, как одному из важнейших факторов эффективности управления персоналом. Решение этой задачи состоит в организации специальных оценочных процедур, позволяющих получить нужную информацию о работнике, то есть в формировании и применении конкретных комплексов инструментов, соответствующих данной задаче и организационным условиям.

Применение современных методов объективной оценки труда персонала, и особенно руководителей, в условиях рыночной экономики и демократизации управления приобретает особое значение. Проведение таких оценок в процессе подбора руководителя, при формировании резерва кадров, а также в текущих перестановках в кадровом составе и т. д. – таковы основные практические направления оценочной деятельности организации.

Оценка персонала должна отвечать следующим требованиям. Во-первых, система оценки и, самое главное, фактическая оценка работы сотрудников должны быть максимально объективны и восприниматься персоналом как должное. Для придания объективности системе оценки ее критерии должны быть открытыми и понятными сотрудникам. Во-вторых, результаты оценки должны быть конфиденциальными, то есть, известными только сотруднику, его руководителю и отделу кадров. Обнародование результатов создает напряженность в организации, способствует антагонизму между руководителями и подчиненными, отвлекает сотрудников от подготовки и реализации плана устранения недостатков.

Оценка персонала сегодня превратилась в один из важнейших инструментов формирования кадровой политики организации. Основной вопрос состоит в том, какие методы оценивания выбрать. В современных условиях в отечественной и зарубежной практике управления условно различают три группы методов:

- качественные;
- количественные;
- комбинированные [5].

Выбор методов оценки персонала для каждой конкретной организации является уникальной задачей, решить которую может только руководство самой организации (возможно, с помощью профессиональных консультантов).

Самый простой и достаточно эффективный метод – создание определенной бальной шкалы. В отделах по работе с персоналом и у руководителей чаще всего существуют и другие подобные способы присвоить определенные оценки качествам человека, причем не, только умственным, но и многим другим. Оценивается логика, уровень профессиональных и технических знаний, креативность и другие деловые и личные качества согласно разработанной автором классификации.

Понятно, что не каждый специалист может сказать, что ему присущи все эти качества, однако, следует учесть, что трудовая деятельность, успешное развитие карьеры значительным образом зависят не только от профессиональных знаний, но и от многих других деловых и личных качеств.

Источниками информации для правильной оценки могут служить автобиография, резюме, интервью, собеседование, различные тесты, материалы научных исследований претендента, информация, полученная с детектора лжи, медицинские справки и т.д. Кроме

всего прочего, возможно использование субъективных показателей, таких как оценка руководителя и оценка коллег.

**Таблица 1. Классификация деловых и личных качеств специалиста**

| Основные деловые качества                      | Основные личные качества    |
|------------------------------------------------|-----------------------------|
| Профессиональные и технические знания          | Креативность                |
| Решительность, смелость в принятии решений     | Надежность                  |
| Способность руководить социальными изменениями | Способность к самовыражению |
| Способность управлять собой                    | Честность                   |
| Искусство общения с людьми                     | Эмоциональное равновесие    |
| Терпимость к инакомыслящим                     | Способность доминировать    |
| Умение переубеждать                            | Устойчивость к стрессу      |
| Способность улаживать конфликты                | Острый и практический ум    |
| Лидерство                                      | Крепкое здоровье            |
| Оптимизм                                       | Уверенность в себе          |
| Умение слушать людей                           | Активность и энергичность   |
| Целенаправленность                             | Высокая трудоспособность    |
| Самостоятельность                              | Коммуникабельность          |
| Планомерность                                  | Лояльность к подчинённым    |
| Организованность                               | Настойчивость               |
| Энергичность                                   | Толерантность               |
| Гибкость в поведении с людьми                  | Харизматичность             |
| Старательность и аккуратность в работе         | Инициативность              |
| Ответственность                                | Здравый рассудок            |
| Интенсивность                                  | Наблюдательность            |

Наиболее распространены различные виды тестов и собеседования. Тесты на сегодняшний день один из самых популярных методов, они проводятся для определения квалификации претендента его способностей, для проверки личных качеств, умения работать в коллективе, состояния здоровья. Для достоверности результатов тесты проводятся для всех сотрудников одинаковых стандартных условий. При этом они должны быть тщательно подготовлены и продуманы для обеспечения максимальной объективности.

После всех процедур, необходимых для оценки, каждому качеству присваивается определенное численное значение по выбранной заранее нормативной шкале, которая может разрабатываться экспертной группой. Тогда общая сумма факторов человеческого капитала каждого индивида, поделенная на число оцениваемых качеств и составит оценку его человеческого капитала.

Очень важным для руководителя является вопрос о соответствии сотрудника занимаемой должности. Так же, если работник претендует на вакантную должность, важно понять: будет ли он ей соответствовать. Некоторые качества более ценны для одного рабочего места, некоторые для другого. Например, если физические данные у претендента хорошие и он готов использовать их по максимуму, то это значение войдет в общую оценку его капитала и увеличит его. Но если работа требует от индивида не физических, а умственных способностей, то он все равно не будет соответствовать этой должности.

Поэтому необходимо ввести дополнительный коэффициент, назовем его «должностной коэффициент».

Сотрудниками отдела по работе с персоналом или руководителем предприятия разрабатывается набор коэффициентов, которые характеризуют важность каждого качества работника для конкретной должности. То есть, по смыслу, это весовые коэффициенты для каждого элемента человеческого капитала. Например, если для конкретной должности физические данные не сильно важны, то рядом с оценкой соответствующего качества добавляется весовой коэффициент, скажем 0,2, который снизит общую оценку данного сотрудника. К оценке более ценных качеств ставятся более высокие коэффициенты. Максимальное значение коэффициента равно 1, минимальное – 0.

Управление персоналом и оценка его влияния на эффективность деятельности предприятия – это сложная комплексная задача, которая не может характеризоваться каким-либо одним показателем. Для анализа управления персоналом и его влияния на эффективность деятельности предприятия необходимо выделить два результативных показателя - выпуск товарной продукции и производительность труда. Предложенная система показателей будет являться основой для совершенствования системы анализа и прогнозирования эффективности деятельности предприятия. Алгоритм проведения исследования включает следующие этапы:

- Проведение анализа системы управления персоналом на предприятии.
- Анализ комплексной оценки персонала управления.
- Выделение показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия.
- Стратегическое обоснование включения факторов в модель.

**Вывод.** Таким образом, подобная методика помогает оценить уровень установленных показателей вновь поступившего сотрудника, сравнить претендентов на вакантную должность и выбрать наиболее подходящего работника. Цель осуществления оценки – принятие правильного решения, обычно основанного на выборе. Так же, с помощью оценивания, можно отследить положительную или отрицательную динамику человеческого капитала в целом и в частности, понять степень соответствия сотрудника своей должности.

1. *Методология управления трудовыми ресурсами / Под ред. А. П. Егоришина, И. В. Гуськовой. – Н. Новгород: НИМБ, 2008.- 352 с.*

2. *Буковинська М.П. Управління персоналом: учебн. / М.П. Буковинська, В.П. Сладкевич. – К.: Кондор, 2013. –212 с.*

3. *Крысько В.Г. Словарь-справочник по социальной психологии / В.Г. Крысько. – СПб.: Питер, 2003. – 415 с.*

4. *Лысков А. Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями / А.Ф. Лысков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 6. – С. 3-11.*

5. *Дмитриев Ю. Кадровый менеджмент в условиях трансформации экономики: монограф. / Ю. Дмитриев, А. Тихонова. – Владимир: Маркарт, 2005. –260 с.*

УДК 519.85

Медведєв М. Г.,

д. т. н., професор кафедри вищої математики

Листопад В. В.,

к. фіз.-мат. н., доцент кафедри вищої математики

Шоха В. П.,

асистент кафедри вищої математики

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

## ДВА ПІДХОДИ ДО РОЗВ'ЯЗАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ ОПТИМІЗАЦІЇ З ДОПОМОГОЮ MICROSOFT EXCEL

*У статті розкрито два способи розв'язування задачі оптимального виробничого планування за допомогою електронних таблиць Ms Excel – покрокова реалізація симплекс-методу на базі методу Жордана-Гауса та спрощена схема з використанням функції-оптимізатора «Поиск решения», описано їх недоліки та переваги. Встановлено, що функція «Поиск решения» дає змогу отримувати альтернативні розв'язки.*

**Ключові слова:** задачі оптимізації, симплекс-метод, симплекс-таблиця, канонічна задача, опорний розв'язок, напрямний елемент.

## ДВА ПОДХОДА К РЕШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ОПТИМИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ MICROSOFT EXCEL

Медведев Н. Г., Листопад В. В., Шоха В. П.

*В статье раскрыто два способа решения задачи оптимального производственного планирования с помощью электронных таблиц Ms Excel - пошаговая реализация симплекс-метода и упрощенная схема с использованием функции-оптимизатора «Поиск решения», описаны их недостатки и преимущества. Установлено, что функция «Поиск решения» дает возможность получать альтернативные решения.*

**Ключевые слова:** задачи оптимизации, симплекс-метод, симплекс-таблица, опорное решение, направляющий элемент.

## TWO APPROACHES TO SOLVING OF ECONOMICAL PROBLEMS OF OPTIMIZATION BY MEANS OF MICROSOFT EXCEL

Medvediev M., Lystopad V., Shoha V.

*The article reveals two ways to solve the problem of optimal production planning using spreadsheets Ms Excel - step by step implementation of the simplex method and a simplified scheme with the function of the optimizer "Lookup Solution", describes their advantages and disadvantages. The authors was established that the function "Lookup Solutions" makes it possible to obtain alternative solutions.*

**Keywords:** optimization problem, the simplex method, the simplex table, the reference solution, the guide member.

**Постановка проблеми.** Оптимізаційні методи й моделі математичного програмування знайшли широке застосування для розв'язання різноманітних задач економіки. Довільна оптимізаційна модель містить, як правило, дві складові: цільову функцію та обмеження. Цільова функція формалізує критерій оптимальності, за яким серед допустимих планів вибирається найкращий, а обмеження щодо змінних визначають множину допустимих планів.

Найпоширенішими прикладами економічних задач лінійного програмування є задача планування виробництва (використання ресурсів), задача структурної оптимізації, задача раціонального використання виробничих потужностей, транспортна задача. Існує ще багато інших практичних управлінських завдань, математичні моделі яких можна сформулювати у вигляді задач математичного програмування. Усі ці задачі можна певною мірою вважати типовими, навіть класичними. Тому вони часто використовуються для розробки управлінських рішень. Їх результати можна використовувати для економічного аналізу діяльності підприємства - знаходження альтернативних розв'язків (якщо вони існують), визначення стратегії розвитку в залежності від внутрішніх та зовнішніх чинників тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Для розв'язання економічних задач оптимізації американським математиком Дж. Данцігом в 1949 році був розроблений симплекс-метод. Його суть полягає в переході від одного опорного розв'язку до іншого з допомогою методу Жордана-Гауса [5], при якому значення цільової функції збільшується (якщо кожний опорний розв'язок не є виродженим). За скінчену кількість кроків, які називаються ітераціями, знаходиться оптимальний розв'язок задачі та максимальне (мінімальне) значення цільової функції [2], або встановлюється, що задача лінійного програмування не має розв'язку. Отже, симплекс-метод – це ітераційно-алгоритмічна обчислювальна процедура, яка дає змогу, починаючи з певного опорного плану, за скінченну кількість кроків отримати оптимальний план задачі лінійного програмування.

Розв'язувати оптимізаційні задачі лінійного програмування можна за лічені хвилини з допомогою пакетів програм MATHCAD, ПОИСК РЕШЕНИЯ (MS Excel), SPSS, SAS та ін. Але ці програми дають нам лише результат (без альтернативних розв'язків та результату останньої ітерації).

Проте, для економічного аналізу виробництва важливими є не тільки кінцевий результат розв'язку, але і можливість отримати варіативні шляхи вирішення проблеми.

**Мета статі** – проілюструвати два підходи розв'язування задачі оптимального виробничого планування за допомогою MS Excel (за допомогою функції-оптимізатора ПОИСК РЕШЕНИЯ та покрокової реалізації симплекс-методу), виявити їх недоліки та переваги.

**Основні результати дослідження.** Оскільки перехід від однієї симплекс-таблиці до іншої є алгоритмічним процесом, то його можна запрограмувати в MS Excel (створюючи формули для першого стовпця та розповсюдивши їх авто заповненням на всі комірки нової таблиці). Таким чином реалізація кроку переходу від однієї таблиці до іншої можлива, якщо відомий деякий початковий опорний план. Початковий опорний розв'язок [3] можна знайти безпосередньо з системи обмежень-рівнянь канонічної задачі при виконанні таких умов:

1) система обмежень задачі, що складається з  $m$  рівнянь відносно  $n$  невідомих містить такі  $m$  невідомих, кожна з яких входить лише до одного рівняння системи (таку систему називають зведеною до одиничного базису);

2) всі праві частини системи рівнянь є невід'ємні числа.

Алгоритм симплекс-методу добре відомий ([6]), тому розглянемо реалізацію методу на прикладі розв'язаному двома способами з використанням засобів MS Excel.

**Приклад .** Задача оптимального виробничого планування. Фірма випускає чотири види продукції А, В, С і D, на виробництво якої витрачає три види ресурсів (наприклад: працю, сировину та обладнання), які вона має в обмеженій кількості. Норми витрат продукції на виготовлення одиниці продукції, їх наявні запаси, а також ціна реалізації одиниці продукції наведені в таблиці 1:

**Таблиця 1**

| Ресурси | Норми витрат ресурсів на одиницю продукції |    |    |    | Запаси ресурсів |
|---------|--------------------------------------------|----|----|----|-----------------|
|         | А                                          | В  | С  | Д  |                 |
| 1       | 2                                          | 1  | 1  | 2  | 170             |
| 2       | 2                                          | 5  | 1  | 1  | 290             |
| 3       | 1                                          | 3  | 1  | 2  | 200             |
| Ціна    | 20                                         | 24 | 10 | 14 |                 |

Математична модель нашої задачі в канонічній формі має вигляд:

$$F=20x_1+24x_2+10x_3+14x_4 \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} 2x_1+x_2+x_3+2x_4+x_5=170, \\ 2x_1+5x_2+x_3+x_4+x_6=290, \\ x_1+3x_2+x_3+2x_4+x_7=200, \end{cases}$$

$$x_j \geq 0, (j = \overline{1,7}).$$

*Економічна інтерпретація задачі.*

Для виробництва чотирьох видів продукції А, В, С, та D використовують три види ресурсів. Відомі наявні запаси ресурсів 170, 290 та 200 од. для 1, 2 та 3-го ресурсу відповідно, а також норми витрат кожного ресурсу для виготовлення продукції А, В, С, та D та ціна реалізації (в останній строчці) відповідно. Необхідно знайти такий план випуску продукції  $X^*=(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7)$ , при якому виручка від реалізації продукції буде максимальною, а витрати ресурсів не перевищуватимуть їх наявних запасів.

**1спосіб.** Розв'яжемо нашу задачу симплекс-методом користуючись засобами MS Excel. Запишемо всі дані в симплекс-таблицю. Зауважимо, що при створенні формул переходу ( у стовпці С) всі елементи напрямного стовпця фіксуються (клавіша F4). Виконуючи переходи від одної до наступної таблиці з допомогою кроків симплекс-методу, отримаємо (табл. 2):

Для більш зрозумілого тлумачення результатів випишемо формули переходу першої ітерації симплекс-методу.

$C8=C4/SE\$4$ ;  $C7=(C3*SE\$4-SE\$3*C4)/SE\$4$ ;  $C9=(C5*SE\$4-C4*SE\$5)/SE\$4$ ;  $C10=$   
 $СУММПРОИЗВ(\$B\$3:\$B\$5;C3:C5) - C1$ . Виділимо створені формули та розповсюдимо авто  
заповненням їх на всю таблицю. Аналогічно виконаємо другу та третю ітерацію.

Таблиця 2

|    | A                  | B     | C    | D                | E              | F            | G     | H     | I     | J  | K               |
|----|--------------------|-------|------|------------------|----------------|--------------|-------|-------|-------|----|-----------------|
| 1  |                    |       | 0    | 20               | 24             | 10           | 14    | 0     | 0     | 0  |                 |
| 2  | БАЗИС              | Сібаз | Fr   | X1               | X2             | X3           | X4    | X5    | X6    | X7 | $\theta_i$      |
| 3  | X5                 | 0     | 170  | 2                | 1              | 1            | 2     | 1     | 0     | 0  | 170             |
| 4  | $\leftarrow X6$    | 0     | 290  | 2                | 5              | 1            | 1     | 0     | 1     | 0  | $\leftarrow 58$ |
| 5  | X7                 | 0     | 200  | 1                | 3              | 1            | 2     | 0     | 0     | 1  | 66,667          |
| 6  | $\Delta_j=Z_j-C_j$ |       | 0    | -15              | $\uparrow -24$ | -10          | -14   | 0     | 0     | 0  |                 |
| 7  | $\leftarrow X5$    | 0     | 112  | 1,6              | 0              | 0,8          | 1,8   | 1     | -0,2  | 0  | $\leftarrow 70$ |
| 8  | X2                 | 24    | 58   | 0,4              | 1              | 0,2          | 0,2   | 0     | 0,2   | 0  | 145             |
| 9  | X7                 | 0     | 26   | -0,2             | 0              | 0,4          | 1,4   | 0     | -0,6  | 1  | 18,571          |
| 10 | $\Delta_j=Z_j-C_j$ |       | 1392 | $\uparrow -10,4$ | 0              | -5,2         | -9,2  | 0     | 4,8   | 0  |                 |
| 11 | X1                 | 20    | 70   | 1                | 0              | 0,5          | 1,125 | 0,625 | -0,13 | 0  | 140             |
| 12 | X2                 | 24    | 30   | 0                | 1              | 0            | -0,25 | -0,25 | 0,25  | 0  |                 |
| 13 | $\leftarrow X7$    | 0     | 40   | 0                | 0              | 0,5          | 1,625 | 0,125 | -0,63 | 1  | $\leftarrow 80$ |
| 14 | $\Delta_j=Z_j-C_j$ |       | 2120 | 0                | 0              | $\uparrow 0$ | 2,5   | 6,5   | 3,5   | 0  |                 |
| 15 | X1                 | 20    | 30   | 1                | 0              | 0            | -0,5  | 0,5   | 0,5   | 0  |                 |
| 16 | X2                 | 24    | 30   | 0                | 1              | 0            | -0,25 | -0,25 | 0,25  | 0  |                 |
| 17 | X3                 | 10    | 80   | 0                | 0              | 1            | 3,25  | 0,25  | -1,25 | 1  |                 |
| 18 | $\Delta_j=Z_j-C_j$ |       | 2120 | 0                | 0              | 0            | 2,5   | 6,5   | 3,5   | 10 |                 |
|    |                    |       |      |                  |                |              |       | У1    | У2    | У3 |                 |

Зауваження 1. Якщо ми знайшли такий оптимальний розв'язок, при якому в останньому рядку симплексної таблиці є нульова оцінка  $\Delta_j = 0$ , що відповідає вільній змінній, то це означає, що задача лінійного програмування має альтернативний оптимальний розв'язок, якому відповідає те саме значення цільової функції, що і для знайденого. Щоб знайти другий оптимальний план, потрібно у стовпці з відповідною нульовою оцінкою для вільної змінної вибрати напрямний елемент і виконати ще одну ітерацію симплексним методом.

Оскільки всі оцінки в 14 рядку таблиці всі  $\Delta_j$  невід'ємні, то це означає, що отриманий розв'язок оптимальний  $F_{\max} = 2120$  і  $X_{\text{опт}}^{(1)} = (70; 30; 0; 0; 0; 0; 40)$ . Так як оцінка в строчці 14 для змінної  $X_3, \Delta_3 = 0$  дорівнює нулю, та їй відповідає небазисний стовбець, то це означає, що існує альтернативний розв'язок. Виконаємо перехід до нової таблиці. Отримаємо  $X_{\text{опт}}^{(2)} = (30; 30; 80; 0; 0; 0; 0)$ .

В нижніх строчках (14 та 18) останніх двох таблиць (стовпці  $X_5, X_6, X_7$ ) маємо оптимальний розв'язок двоїстої задачі  $Y_{\text{опт}} = (6,5; 3,5; 0)$  і  $Y_{\text{mi}} = F_{\max} = 2120$ , за першою теоремою двоїстості.

Проведемо економічний аналіз першого оптимального плану (таблиця 2, строчки 11-14). Отже, фірма отримає максимальний прибуток 2120 у.о., якщо випускатиме 70 одиниць першого виду продукції (А) і 30 одиниць другого виду (В). При такому плані випуску ресурси першого і другого видів будуть використані повністю (їх залишки  $X_5=0$  та  $X_6=0$ ), а ресурс третього виду – не повністю, не використаними залишаться 40 одиниць ( $X_7=40$ ). Для альтернативного плану випуску (строчки 15-18) всі три ресурси будуть використані повністю.

До плану випуску не включено продукція С і D (3-го та 4-го видів). З'ясуємо чому не вигідно випускати продукцію D (оскільки продукція С є вигідною і включена до другого плану випуску  $X_3=80$ ). Відповідь на це ми можемо отримати з аналізу стовпця „ $x_2$ ” четвертої таблиці.

Числа (1,125; -0,25; 1,625), які відповідають базисним змінним  $x_1, x_2, x_3$ , мають такий економічний зміст: якщо до плану випуску включити додатково одну одиницю продукції D (тобто 4-го виду), тоді випуск продукції 1-го виду (виду А) зменшиться на 1,125 одиниць ( $x_1' = 70 - 1,125 = 68,875$ ), випуск 2-го виду продукції (виду В) збільшиться на 0,25 одиниць ( $x_2' = 30 + 0,25 = 30,25$ ) і витрати третього ресурсу також збільшаться на 1,625 одиниць (тобто на 1,625 одиниць зменшиться його залишок і становитиме  $x_3' = 40 - 1,625 = 38,375$ ). Додатна ж оцінка  $z_2 - c_2 = 2,5$  означає, що при включенні до плану випуску однієї одиниці продукції D прибуток фірми зменшиться на 2,5 у.о.

Отже, включивши до плану випуску одну одиницю продукції D, ми отримаємо план випуску  $X = (68,875; 30,25; 0; 1; 0; 0; 38,375)$ , при якому прибуток фірми становитиме  $F = 1117,5$  у.о., що на 2,5 у.о. менше, ніж для оптимального плану. Для другого оптимального плану пропонуємо читачеві самостійно провести інтерпретацію результатів.

Якщо запас першого ресурсу зменшити на 10% ( $170 - 0,1 \cdot 170 = 153$ ) тобто замінивши в таблиці 3 запас 170 на 153, отримаємо  $F = 2009,5$  у.о., а структура оптимального плану не зміниться. Аналогічно для другого ресурсу – отримаємо  $F = 2018,5$  у.о.

Зауважимо, що у випадку існування безліч розв'язків оптимальних достатньо знати два розв'язки. Всі розв'язки, згідно з властивостями задачі лінійного програмування, знаходяться за формулою

$$X_{\text{опт}} = (1 - \lambda) X_{\text{опт}}^{(1)} + \lambda X_{\text{опт}}^{(2)} \quad 0 \leq \lambda \leq 1, \quad (1)$$

звідки для нашої задачі  $X_{\text{опт}} = (70 - 40\lambda; 30; 80\lambda; 0; 0; 0; 40(1 - \lambda))$ ,  $0 \leq \lambda \leq 1$ .

Це дає можливість підприємству залежно від кон'юнктури ринку, наявних запасів сировини, випускати два або три види продукції у різних кількостях, отримуючи при цьому один і той же максимальний прибуток.

Зауваження 2. При розв'язуванні симплекс-методом задачі лінійного програмування на мінімум потрібно лише змінити на протилежні знаки оцінки  $\Delta_j$ .

## 2 спосіб ([1]). Скористаємося функцією Поиск решения

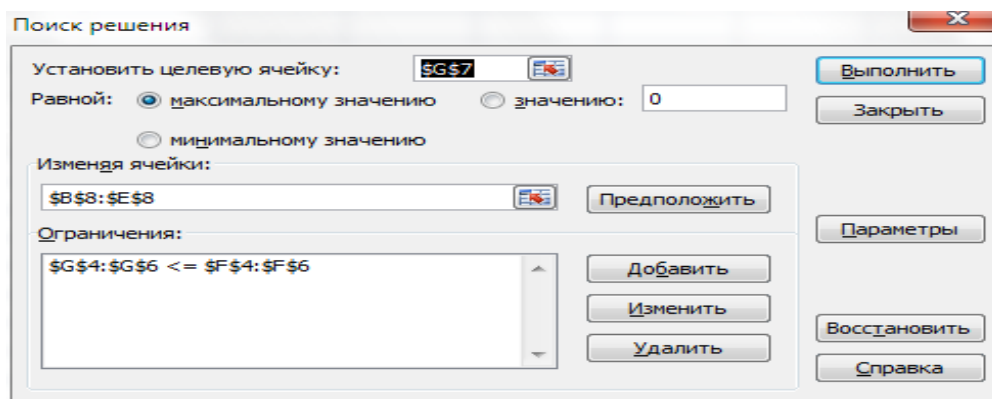
|   | A                                              | B  | C  | D  | E  | F        | G         |
|---|------------------------------------------------|----|----|----|----|----------|-----------|
| 1 | Задача оптимального виробничого планування     |    |    |    |    |          |           |
| 2 | Норми витрат ресурсів на виготовл. один. прод. |    |    |    |    |          |           |
| 3 | Ресурси                                        | A  | B  | C  | D  | Запаси   | Використ. |
| 4 | 1                                              | 2  | 1  | 1  | 2  | 170      | 6         |
| 5 | 2                                              | 2  | 5  | 1  | 1  | 290      | 9         |
| 6 | 3                                              | 1  | 3  | 1  | 2  | 200      | 7         |
| 7 | Ціна                                           | 20 | 24 | 10 | 14 | Прибуток | 68        |
| 8 | План                                           | 1  | 1  | 1  | 1  |          |           |

В комірці G4 створюємо формулу для обчислення фактично використаних запасів використовуючи функцію СУММПРОИЗВ. В перший масив заносимо план  $\$B\$8:\$E\$8$  та

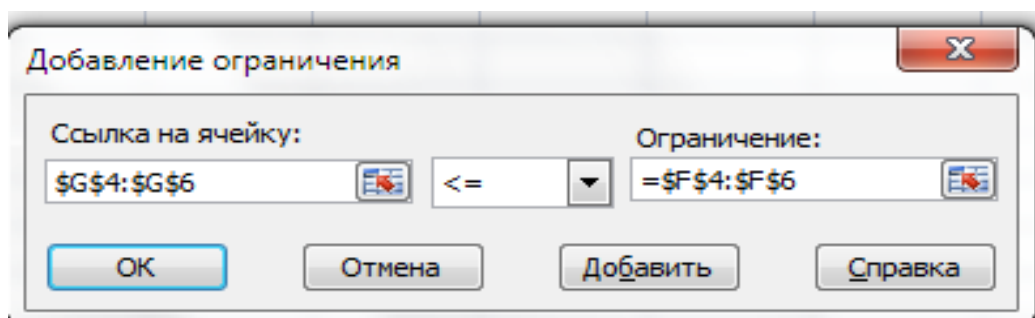
фіксуємо (F4), а в другий масив B4:E4. Потім авто заповненням розповсюджуємо формулу на всі комірки аж до G7 (ця комірка матиме значення цільової функції).

Порядок роботи:

1. Курсор поставити в клітинку з формулою ЦФ (G7) і запустити програма-оптимізатор *Поиск решения* командою *Сервис* → *Поиск решения*.
2. У полі *Установить целевую ячейку* пересвідчитись, що вказана правильна адреса ЦФ.
3. Перемикачем *Равной* задати критерій максимізації ЦФ (максимум).
4. Курсор поставити в поле *Изменяя ячейки* та мишкою виділити діапазон План (B8:E8).



5. Натиснути кнопку *Добавить*, курсор встановити в ліву область (зона *Ссылка на ячейку*) вікна *Добавление ограничения*, мишкою виділити діапазон Використано (G4 – G6), в середній частині вікна встановити операцію  $\leq$ , курсор перевести в праву частину вікна (зона *Ограничение*), мишкою виділити діапазон Запас (F4 – F6) натиснути ОК в зоні *Добавление ограничений*.



6. Натиснути кнопку *Параметры*, у вікні *Параметры поиска решения* встановити „галочки” в позиціях *Линейная модель* та *Неотрицательные значения*, ОК.

7. У вікні *Поиск решения* натиснути кнопку *Выполнить*.

В результаті цих дій у вікні *Результаты поиска решения* отримаємо повідомлення про успішно знайдений оптимальний розв’язок, а в робочій таблиці з’являться значення:

- оптимального плану (План);
- використаних ресурсів (Використано);

- значення ЦФ (Прибуток).

|   | A                                              | B  | C  | D  | E  | F        | G         |
|---|------------------------------------------------|----|----|----|----|----------|-----------|
| 1 | Задача оптимального виробничого планування     |    |    |    |    |          |           |
| 2 | Норми витрат ресурсів на виготовл. один. прод. |    |    |    |    |          |           |
| 3 | Ресурси                                        | A  | B  | C  | D  | Запаси   | Використ. |
| 4 | 1                                              | 2  | 1  | 1  | 2  | 170      | 170       |
| 5 | 2                                              | 2  | 5  | 1  | 1  | 290      | 290       |
| 6 | 3                                              | 1  | 3  | 1  | 2  | 200      | 160       |
| 7 | Ціна                                           | 20 | 24 | 10 | 14 | Прибуток | 2120      |
| 8 | План                                           | 70 | 30 | 0  | 0  |          |           |

Отже, ми отримали перший оптимальний розв'язок задачі оптимального виробничого планування, який співпадає з розв'язком, який отримано першим способом.

Утримуючи клавішу *Ctrl*, в зоні *Тип отчета* виділити для виводу звіти, які потрібно: *Отчет по результатам*, *Отчет по устойчивости*, *Отчет по пределам*, які будуть розміщені на окремих аркушах робочої книги. *Отчет по результатам* містить всю інформацію, яка є в останній таблиці отриманої з функції *Поиск решения*.

*Отчет по устойчивости* (чутливості) є найбільш цікавим та корисним – він визначає чутливість структури отриманого плану до змін початкових даних і, подальші дії менеджера з метою поліпшення значення ЦФ. Він складається з тіньових цін, які вказують на дефіцитність найцінніших ресурсів (ресурси 1 та 2) та не дефіцитність ресурсів (ресурс 3) з ціною нуль. Нормована вартість показує як зменшиться значення ЦФ при збільшенні на 1 в плані випуску відповідної нерентабельної продукції (продукція D). У вказаному звіті також є межі довірчих інтервалів. При зміні параметра у вказаних межах структура оптимального плану (асортимент продукції) не зміниться.

| Microsoft Excel 12.0 Отчет по устойчивости |           |  |          |           |              |            |            |
|--------------------------------------------|-----------|--|----------|-----------|--------------|------------|------------|
| Изменяемые ячейки                          |           |  |          |           |              |            |            |
|                                            |           |  | Результ. | Нормир.   | Целевой      | Допустимое | Допустимое |
| Ячейка                                     | Имя       |  | значение | стоимость | Коэффициент  | Увеличение | Уменьшение |
| \$D\$8                                     | План A    |  | 70       | 0         | 20           | 28         | 0          |
| \$E\$8                                     | План B    |  | 30       | 0         | 24           | 0          | 14         |
| \$F\$8                                     | План C    |  | 0        | 0         | 10           | 0          | 1E+30      |
| \$G\$8                                     | План D    |  | 0        | -2,5      | 14           | 2,5        | 1E+30      |
| Ограничения                                |           |  |          |           |              |            |            |
|                                            |           |  | Результ. | Теневая   | Ограничение  | Допустимое | Допустимое |
| Ячейка                                     | Имя       |  | значение | Цена      | Правая часть | Увеличение | Уменьшение |
| \$I\$4                                     | Використ. |  | 170      | 6,5       | 170          | 120        | 112        |
| \$I\$5                                     | Використ. |  | 290      | 3,5       | 290          | 64         | 120        |
| \$I\$6                                     | Використ. |  | 160      | 0         | 200          | 1E+30      | 40         |

*Отчет по устойчивости* підказує, що продукція виду C – рентабельна (для неї немає від'ємної нормованої вартості), оскільки існує альтернативний план випуску, який знайдено з допомогою покрокового симплекс-методу. Користуючись *Поиск решения* та змінюючи значення  $X_3$ , отримаємо при  $X_3 \geq 80$  другий оптимальний план  $X_{opt}^{(2)} = (30; 30; 80; 0; 0; 0; 0)$  і

$F_{\max} = 2120$ . Якщо продовжувати збільшення значення  $X_3$ , то значення цільової функції зменшується. Тобто при  $X_3=80$  отримуємо граничну точку, яка належить області допустимих розв'язків і множину розв'язків можна записати користуючись (1).

*Отчет по пределам* містить результати, що вже є в робочому документі, тому його можна не формувати.

*Зауваження 3.* Для двовимірного випадку із нескінченною множиною розв'язків, щоб отримати другий кінець відрізка, потрібно змінювати на  $\varepsilon \rightarrow 0$  коефіцієнт рівняння яке співпадає з межею, що містить безліч розв'язків. Якщо отримаємо такий розв'язок як дала функція *Поиск решения*, то потрібно змінити на  $\varepsilon \rightarrow 0$  інший коефіцієнт.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** З допомогою засобів Microsoft Excel можна отримати повний покроковий розв'язок оптимізаційної задачі лінійного програмування, двоїстої задачі, що дає змогу проводити їх економічний аналіз та отримувати додаткові характеристики. Застосування покрокової процедури при використанні функції-оптимізатора *Поиск решения* не дає альтернативного розв'язку (це потребує подальшого дослідження), що не забезпечує можливості варіювати оптимальними планами. Розглянутий нами приклад показує, що не маючи альтернативних розв'язків можна зробити висновок: продукція виду С – нерентабельна, але з першого способу розв'язання ми бачили, що це не так. *Отчет по устойчивости* підказує, що продукція виду С – рентабельна (для неї немає від'ємної нормованої вартості) і в другому способі розв'язування також вирішується ця проблема методом перебору значень  $X_3$ . Отже, враховуючи ціну на ринку та наявність ресурсів, можна накладати обмеження на ці чинники та отримувати нові оптимальні плани випуску продукції. Проблема знаходження множини розв'язків для вирішується з допомогою функції-оптимізатора *Поиск решения*.

1. Агеев С.Е. Пошук та аналіз оптимальних управлінських рішень в Excel / С.Е. Агеев, А.І. Кузьмичов. – Вінниця, ВДТУ, 1998. – 220 с.

2. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах / И.Л. Акулич. – М.: Высш. шк., 1986. – 319 с.

3. Балашевич В.А. Основы математического программирования / В.А. Балашевич. – Мн.: Вышэйш. шк., 1985. – 173 с.

4. Кузнецов А.В. Высшая математика: математическое программирование / А.В. Кузнецов, В.А. Сакович, Н.И. Холод. – Мн.: Вышэйш. Шк., 1994. – 286 с.

5. Мухачева Э. А. Математическое программирование / Э.А. Мухачева, Г.Ш. Рубинштейн. – Новосибирск: Наука, 1987. – 272 с.

6. Цегелик Г.Г. Лінійне програмування / Г.Г. Цегелик. – Л.: Світ, 1995. – 216 с.

УДК 330.3

Пріб К. А.,

д. е. н., професор кафедри менеджменту,  
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України, м. Київ

### ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*В статті висвітлено сутність змін на підприємстві, джерела їх походження, різновиди й підходи до класифікації. Досліджено засади формування системи управління змінами. Виділено умови та принципи успішної реалізації змін, наведено поетапну модель та проаналізовано основні стратегії управління. Вивчено причини і механізми опору змінам, досліджено підходи до його подолання.*

**Ключові слова:** зміни на підприємстві, джерела змін, управління змінами, модель управління змінами, стратегії управління змінами, опір змінам.

### ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Пріб Е. А.

*В статье освещены сущность изменений на предприятии, источники их возникновения, типы и подходы к классификации. Исследованы основы формирования системы управления изменениями. Выделены условия и принципы успешного осуществления изменений, приведена поэтапная модель и проанализированы основные стратегии управления. Изучены причины и механизмы сопротивления изменениям, исследованы подходы к его преодолению.*

**Ключевые слова:** изменения на предприятии, источники изменений, управление изменениями, модель управления изменениями, стратегии управления изменениями, сопротивление изменениям.

### FORMATION THE SYSTEM OF CHANGE MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Prib K.

*The article highlights the nature of the changes in the company, the sources of their manifestation, types and classification approaches. Studied the basics of forming a system change management system. Highlighted terms and conditions of the successful implementation of the changes, the model with six stages and analyze the basic control strategy. Studied the causes and mechanisms of resistance to change, investigated approaches to overcome it.*

**Keywords:** changes in the company, sources of change, change management, the model of the change management, the strategy of change management, the resistance of the changes.

**Постановка проблеми.** Кожне підприємство функціонує в умовах перманентних змін зовнішнього і внутрішнього середовища. Ці зміни можуть, з одного боку, утворювати комерційні переваги та умови для подальшого розвитку, зростання конкурентоспроможності й ефективності господарювання, а з другого – спричинювати ризики дестабілізації виробничо-фінансової діяльності, втрати ресурсного потенціалу і позицій на ринку.

Найповніша реалізація переваг і убезпечення від ризиків втрат вимагає запровадження на підприємствах дієвої системи управління змінами, якав останні десятиліття у світовій теорії і практиці визнається важливою складовою менеджменту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні управління змінами поки що залишається новою і недостатньо вивченою сферою управлінської діяльності. Проте, нині зростає кількість публікацій, присвячених дослідженню змін на підприємстві та обґрунтуванню сучасних підходів управління ними, адаптованих до потреб і специфіки вітчизняної економіки. Зокрема, потрібно відзначити дослідження О. Р. Савченко, який розробив авторську модель управління змінами в соціально-економічній системі підприємства, що ґрунтується на взаємодії керуючої і керованої підсистем, дозволяє досить повно врахувати чинників, вплив яких обумовлює потребу змін, та передбачає шестиетапний процес управління [1, с. 22]. О. Ю. Гусева запропонувала засади удосконалення науково-методичного підходу до прийняття рішень в процесі управління стратегічними змінами на підприємствах, що функціонують в динамічному бізнес-середовищі. Згаданий підхід ґрунтуються на теорії ігор і дозволяють структурувати стратегічні зміни, необхідні для досягнення визначеної мети розвитку підприємства [2]. С. Р. Стеців виділив і систематизував чотири групи елементів системи управління змінами на підприємстві: базові, інструментальні, зовнішні та мотиваційні [3, с. 160-161]. Т. Кужда розробила чотирискладову поетапність процесу управління змінами (планування, організування колективів, мотивування працівників, контроль результатів) з визначенням ключових основ реалізації кожного етапу [4]. Здобутки у плані вивчення та удосконалення системи управління змінами на підприємстві належать також В. В. Ароновій, І. А. Дмитрієву, І. О. Іртишевій, Ю. П. Митрохіній, Н. С. Різнику, Ю. Ю. Ступіній, Л. М. Черчик та іншим.

Незважаючи на активні наукові дослідження проблем управління реалізацією змін на підприємствах, вони залишають недостатньо вивченими як в теоретичному, так і в практичному розрізі.

Виходячи з вищевикладеного **метою** дослідження стало обґрунтування підходів до формування ефективної системи управління змінами на підприємстві.

**Основні результати дослідження.** За своєю природою зміна, що відбувається на підприємстві, являє собою процес перетворення, оновлення чи формування додаткових складових внутрішнього середовища з набуттям ними нових якостей чи форм, що може супроводжуватися втратою тих якостей і форм, які були притаманні середовищу раніше.

До змін призводять різноманітні чинники внутрішнього і зовнішнього походження. Серед рушійних сил, що мають внутрішнє щодо підприємства походження, найбільш впливовими є: зміни законодавчо-нормативного забезпечення ведення господарської діяльності, глибини та напрямів державного регулювання економіки; посилення конкуренції на ринку та зрушення ринкової кон'юнктури; зміни економічної, політичної, соціальної, демографічної, екологічної ситуації в державі чи регіоні; міжгалузеві деформації; трансформація смаків та уподобань споживачів, а також зміна їх складу, соціального статусу, рівня платоспроможності; стихійні лиха, соціальні катаклізми та інші форс-мажорні обставини тощо.

Внутрішніми рушійними силами змін на підприємстві передусім виступають: застарілість техніко-технологічного оснащення виробничих процесів; потреба у

впровадженні інновацій; невідповідність прийнятої на підприємстві маркетингової політики вимогам і сподіванням споживачів та кон'юнктурі ринку; застарілість продукції; зниження показників економічної, фінансової, організаційної, соціальної, трудової ефективності; організаційні та управлінські кризи; зміни у системі цінностей та в нормах поведінки членів трудового колективу; невдоволення ефективністю і режимом роботи організації, її сформованим іміджем і положенням в ринковому середовищі з боку працівників, керівників чи власників; незавершеність та незадовільність попередніх перетворень, що здійснювалися в організації і т. ін. Система управління значною мірою залежить від природи походження чинників змін, адже внутрішні чинники відносно керовані з точки зору менеджменту підприємства, тоді як зовнішні практично повністю перебувають поза зоною впливу керівників.

Як внутрішні, так і зовнішні чинники можуть обумовлювати широкий спектр змін на підприємстві. Найбільш типові з них зазвичай стосуються:

- трансформації взаємовідносин із зовнішнім середовищем, що призводить до уточнення основної місії, цілей і завдань діяльності;
- змін маркетингової стратегії, технологій просування товарів на ринку, переорієнтації на іншу цільову аудиторію споживачів, виходу на інші ринки чи ринкові ніші;
- змін ділового іміджу підприємства, його репутації, стосунків з партнерами та контрагентами, престижності основних видів діяльності;
- реструктуризації виробництва, переорієнтації, розширення чи скорочення напрямів діяльності;
- правової реорганізації юридичної особи, а також змін в організаційній структурі та структурі управління;
- змін техніко-технологічного забезпечення реалізації господарської діяльності, впровадження інновацій, модернізації, реконструкції, оновлення;
- поліпшення чи зниження економічної, фінансової, технічної, соціальної ефективності роботи підприємства;
- змін якісних чи кількісних характеристик кадрового складу працівників, керівників і спеціалістів, їх компетентності і професіоналізму, умотивованості, ефективності роботи, взаємовідносин, поведінки та внутрішніх комунікативних зв'язків;
- трансформації організаційної культури, перегляду цінностей, традицій, стилів керівництва і комунікації, неформальних відносин тощо.

Розмаїття змін можна класифікувати за багатьма ознаками, проте з точки зору управління найважливішим є поділ за чотирма наступними ознаками:

- 1) за джерелами виникнення змін – внутрішні і зовнішні, адже, як уже зазначалося, джерело чинників виникнення впливає на спроможність менеджменту керувати процесом реалізації змін;
- 2) залежно від цілеспрямованості – плановані і незаплановані, що значною мірою визначає процес перебігу зміни та модель управління нею;
- 3) за спрямованістю сил, що спонукають до змін – зміни адаптації і зміни розвитку, що впливає на кінцеву мету, методи й інструменти управління;
- 4) за характером спонукування – вимушені і привабливі, що визначає виникнення такого специфічного феномену, як опір змінам, а отже необхідності застосування методів і

механізмів його подолання у процесі управління зміною.

Складність реалізації змін, непередбачуваність їх результатів, неоднозначне ставлення до них персоналу і керівників підприємств вимагає формування спеціальної системи управління. Термін «управління змінами» доцільно розуміти як сукупність принципів, методів і прийомів спеціального управління, у процесі якого запроваджується комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на реалізацію зміни з метою адаптації підприємства до нових умов господарювання або розвитку у перспективі.

В системі управлінні змінами необхідно вирізняти дві основні взаємопов'язані складові: 1) управління господарською системою підприємства, що має на меті якомога швидшу й ефективнішу її адаптацію до нових умов діяльності; 2) управління персоналом, що передбачає виявлення та подолання опору змінам. Успіх у здійсненні перетворень можливий лише в умовах системного та комплексного підходу з одночасним врахування обох складових управління змінами.

Поряд з тим, ефективне управління змінами вимагає виконання таких ключових умов:

1. Забезпечення оптимального темпу перетворень, який відповідатиме готовності агентів до їх проведення, а об'єктів – до адекватного сприйняття, а також специфіці самої зміни, наявності ресурсів для її реалізації тощо;

2. Утворення різновекторного типу зв'язку в управлінні зміною: від керівників до виконавців – при розробці і реалізації заходів; від виконавців до керівників – при оцінюванні дієвості й ефективності заходів, коригуванні їх складу та способів виконання;

3. Попереднє моделювання результатів зміни та оцінювання їх відповідності потребам підприємства, його місії і основним цілям роботи, стану зовнішнього середовища тощо, а також визначення й аналіз наявних альтернатив щодо проведення зміни;

4. Побудова системи інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських процесів в умовах реалізації зміни, яка б дозволила повно, вчасно і всебічно оцінювати перебіг процесу втілення зміни;

5. Контроль за реалізацією зміни, вчасним виконанням запланованих заходів, витратою ресурсів;

6. Формування ефективної команди змін, делегування і чіткий розподіл повноважень між учасниками, забезпечення відповідальності за виконання покладених на них обов'язків, побудова системи ефективних комунікативних зв'язків, за необхідності – залучення посередників чи зовнішніх консультантів;

7. Виявлення опору змінам у колективі, застосування ефективних методів його подолання, мотивація виконавців.

Основними принципами управління змінами є:

- досягнення внутрішнього взаємоузгодження між різними трансформаційними процесами;

- комплексність реалізації структурних, техніко-технологічних, фінансово-економічних, організаційно-управлінських, правових, кадрових, соціально-психологічних й інших складових змін;

- забезпечення взаємозв'язку між поточною діяльністю й оперативним управлінням, з одного боку, та діяльністю щодо реалізації трансформаційних процесів – з другого боку;

- системність реалізації змін, виходячи із розуміння підприємства як складної

господарської системи;

- наступність і послідовність втілення змін з урахуванням ланцюгової реакції перетворень на підприємстві.

Оптимальна модель реалізації змін на підприємстві має складатися із шести взаємопов'язаних між собою наступних етапів:

1 етап. Усвідомлення необхідності змін під тиском зовнішніх чи внутрішніх чинників. На цьому етапі наявний тиск обставин або ризик його виникнення у перспективі ускладнює ефективне функціонування підприємства, його структурних підрозділів або окремих служб на старих засадах і вимагає змін;

2 етап. Аналіз ймовірних наслідків трансформацій та формулювання основної мети управління змінами. На другому етапі оцінюють перспективи підприємства, його структурних підрозділів чи служб та визначають їх здатність адаптуватися до нових умов роботи, а також забезпечити власне зростання і розвиток;

3 етап. Планування заходів з реалізації зміни. Розробляють комплекс заходів щодо здійснення змін, формують команду агентів змін, налагоджують внутрішні комунікативні зв'язки, узгоджують загальний проект змін. Крім того, виявляють наявний опір змінам, визначають його причини, обґрунтовують механізми подолання;

4 етап. Моделювання результатів здійснення зміни, аналіз альтернатив та прийняття остаточного управлінського рішення. На основі аналізу очікуваних наслідків від реалізації змін, а також по результатах вивчення причин опору змінам та зворотного зв'язку між керованою і керуючою системами виявляють напрями оптимізації плану змін;

5 етап. Практична реалізація запланованих заходів та контроль вчасності, повноти й ефективності їх виконання. Цей етап передбачає впровадження проекту змін, мотивацію персоналу, забезпечення оперативного контролю та оцінювання результатів реалізації планованих заходів;

6 етап. Закріплення результатів реалізації зміни. На цьому етапі робота підприємства або його окремих структурних підрозділів і служб цілком переводиться на нові умови, забезпечується незворотність вчинених на попередніх етапах дій і заходів.

Доцільно виділяти такі основні стратегії реалізації змін на підприємстві: 1) директивна, що ґрунтується на нав'язуванні змін з боку керівників без урахування думки працівників, зокрема шляхом застосування жорстких методів долання опору; 2) переговорна, яка заснована на визнанні законних інтересів усіх учасників змін і передбачає широке застосування демократичних методів долання опору; 3) нормативно-аналітична, яка базується на ретельному вивченні усіх проблем, що виникають у зв'язку з реалізацією змін і опором персоналу, та вироблені управлінських рішень адресного характеру, зорієнтованих на ефективне вирішення цих проблем у контексті оптимального співвідношення «вигод і витрат».

Реалізація змін на підприємстві доволі часто пов'язується з виникненням соціально-психологічного феномену опору. Цей феномен у своїй основі є наслідком консервативності людей, їхнього прагнення до стабільності, а також небажання щось змінювати у своєму житті із-за пасивності, лінощів, страху втрат або зневіри у можливості змін на краще. Саме опір змінам та необхідність його долання є найскладнішим аспектом здійснення змін. Саме опір перетворив управління змінами в теорії і практиці ринкової економіки зі звичайної управлінської функції на важливу галузь знань.

Опір змінам слід розглядати як звичайну людську реакцію персоналу на реалізацію будь-яких перетворень в організації, що проявляється намаганнями людей не допустити, припинити чи загальмувати їх здійснення. Зазвичай опір розглядається як цілком негативне явище, оскільки заважає реалізації змін та ускладнює управління. Проте, це не зовсім так. Опір допомагає прихильникам і агентам змін вивчити аргументи опонентів, визначити ризики, виявити слабкі сторони проекту змін, проаналізувати наявні альтернативи, оцінити співвідношення «вигод і витрат», а отже й внести необхідні корективи в систему управління змінами для забезпечення їх дієвості.

Потрібно відзначити, що персонал підприємства більш негативно сприймає та чинить опір лише тим змінам, які безпосередньо стосуються його роботи, забезпечення та функціонування в колективі. Натомість зміни у внутрішньому чи зовнішньому середовищі організації, які не відбиваються на роботі і становищі працівника, зазвичай сприймаються персоналом більш лояльно й значно рідше викликають опір, що слід враховувати в управлінні змінами.

Виявлення і подолання опору змінам на підприємстві має включати декілька важливих кроків. Перш за усе це визначення ставлення персоналу до змін. Залежно від того, наскільки люди прагнуть щось змінювати у своєму житті або навпаки намагаються досягнути стабільності існування, їх можна умовно поділити на традиціоналістів, реалістів та консерваторів. Якщо основна частка персоналу та, особливо, формальні і неформальні лідери соціальних груп колективу є традиціоналістами, то, як правило, рівень опору достатньо високий, виникають різноманітні ускладнення у процесі реалізації змін. Якщо більшість персоналу вільнодумці, це спрощує здійснення змін, проте дещо знижує критичність оцінювання результатів трансформацій. У разі, якщо велика частка працівників реалісти, агенти змін можуть розраховувати на виважене сприйняття доцільності перетворень та конструктивні підходи до їх реалізації.

Важливим кроком у формуванні ефективної системи управління змінами є виявлення причин опору. Такі причини можуть виникати на індивідуальному та колективному (окремих соціальних груп та організації в цілому) рівнях, носити технічний, політичний, культурний, психологічний та інший характер. До основних причин виникнення опору належать: звичка до існуючого способу діяльності; побоювання непередбачуваності подій; особистий інтерес працівника у недопущенні змін; загроза втрати соціальних зв'язків і комунікацій працівника у результаті реалізації змін; невірні розуміння сутності та оцінка наслідків змін; нестача ресурсів, у тому ресурсу часу, для реалізації змін; недовіра працівників керівникам колективу та провідникам змін; низький рівень поінформованості про сутність і очікувані наслідки змін; стомленість від процесу змін; негативний досвід попередніх перетворень тощо. Від усвідомлення основних причин опору залежить винайдення найбільш ефективних методів його подолання.

Наступним кроком у формуванні ефективних підходів подолання опору змінам є визначення форм та методів його прояву. Так, за формами опір може бути явним чи прихованим, активним чи пасивним. Основними методами опору змінам є: заперечення проблем, на вирішення яких спрямована зміна; твердження, що подібні зміни в організації уже відбувалися й не досягнули потрібного результату; байдужість до процесу й результату зміни; скептицизм щодо спроможності підприємства впроваджувати зміни; демонстрація

нездатності та некомпетентності у процесі впровадження зміни; переорієнтація на пропозиції щодо запровадження подібних змін тощо. Від форм і методів прояву опору залежить визначення найефективніших підходів до його подолання.

Серед основних підходів до подолання опору змінам виділяють [1–4] наступні:

1. Посилене інформування, що доцільне при недостатньому обсязі або неточностях інформації про сутність й очікувані результати змін, дозволяє сформувати ефективну команду змін, проте вимагає багато часу для реалізації;
2. Залучення персоналу до реалізації змін, що сприяє формуванню у людей відчуття власної значимості та дозволяє підвищити їх активність;
3. Допомога і підтримка персоналу, що дозволяє працівникам краще адаптуватися до нових умов роботи та знижує страх перед невизначеністю;
4. Переговори і угоди, що дозволяє повніше врахувати інтереси працівників, проте може призводити до зростання витрат часу і ресурсів;
5. Маніпуляції і кооптації, що може забезпечувати спрощення процесу і скорочення витрат на реалізацію змін, проте викликати невдоволення і навіть обурення працівників;
6. Явний і неявний примус, що також дозволяє швидко і порівняно дешево реалізувати зміни, проте провокує невдоволення працівників і гальмує розвиток ініціативи в колективі.

Обрання конкретного підходу залежить від багатьох чинників: стилю управління, характеру керівника, настроїв у колективі, наявності ресурсів для реалізації зміни, її терміновості, результативності й інших характеристик. Винайдення оптимального підходу подолання опору відіграє ключову роль у формуванні ефективної системи управління змінами на підприємстві.

**Висновки.** Функціонування підприємства в умовах розвитку і трансформації ринкового середовища вимагає запровадження різноманітних змін. Задля цього потрібно сформувати ефективну систему управління ними на принципах внутрішнього взаємоузгодження, комплексності, взаємозв'язку із поточною діяльністю й оперативним управлінням, системності, наступності й послідовності. Основними умовами успішної реалізації змін є забезпечення оптимального темпу перетворень, утворення різновекторного типу зв'язку, попереднє моделювання результатів, побудова системи інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських процесів, контроль, формування ефективної команди, виявлення та подолання опору змінам. Оптимальна модель реалізації змін має складатися із шести взаємопов'язаних етапів, передбачати усвідомлення необхідності змін, аналіз їх наслідків, планування заходів, моделювання результатів та аналіз альтернатив, практичну реалізацію проекту змін, закріплення результатів. Ключовим елементом системи управління змінами є виявлення та подолання опору, що дозволяє не лише прискорити процес реалізації змін, а й оптимізувати витрату ресурсів на їх здійснення та підвищити результативність.

**Перспективи подальших наукових розвідок у даному напрямку** полягають в необхідності поглиблених досліджень опору змінам та розробки організаційно-управлінських, соціально-психологічних, фінансово-економічних та інших механізмів його подолання.

*1. Савченко О. Р. Управління змінами в сучасних соціально-економічних системах*

[Електронний ресурс] / О. Р. Савченко // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 3. - С. 19-24. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape\\_2012\\_3\\_4.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_3_4.pdf).

2. Гусєва О. Ю. Удосконалення методів прийняття рішень у процесі управління стратегічними змінами на підприємстві [Електронний ресурс] / О. Ю. Гусєва // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер.: Економічні науки. - 2013. - № 4. - С. 73-80. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdnuete\\_2013\\_4\\_10.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdnuete_2013_4_10.pdf).

3. Стеців С. Р. Формування елементів системи управління змінами на підприємстві [Електронний ресурс] / С. Р. Стеців // Вісник Сумського державного університету. Сер.: Економіка. - 2012. - № 4. - С. 155-163. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VSU\\_ekon\\_2012\\_4\\_23.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VSU_ekon_2012_4_23.pdf).

4. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві [Електронний ресурс] / Т. Кужда // Галицький економічний вісник. - 2013. - № 2. - С. 66-71. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/gev\\_2013\\_2\\_12.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/gev_2013_2_12.pdf).

УДК 330.59:330.15

Єлісеєва Г. Ю.,

аспірант кафедри статистики, обліку та економічної інформатики,  
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,  
м. Дніпропетровськ

### ОЦІНКА ВПЛИВУ РОЗВИТКУ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ ЗА ДОПОМОГОЮ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ДЕКАПЛІНГУ

*У статті узагальнено визначення ресурсного декаплінгу та декаплінгу зв'язків впливу на навколишнє природне середовище, проаналізовано роль розвитку зеленої економіки у вирішенні нагальних проблем виснаження невідновлюваних природних ресурсів, використання екологічно небезпечних ресурсів та технологій з метою зменшення ризику для подальшого економічного, екологічного та соціального розвитку на основі дослідження динаміки декаплінгу.*

**Ключові слова:** зелена економіка, ресурсний декаплінг, декаплінг зв'язків впливу на навколишнє природне середовище, розвиток.

### ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЁНОЙ ЭКОНОМИКИ С ПОМОЩЬЮ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ДЕКАПЛИНГА

Елисеева А.Ю.

*В статье обобщено определение ресурсного декаплинга и декаплинга связей воздействия на окружающую среду, проанализирована роль развития зеленой экономики в решении проблемы истощения невозобновляемых природных ресурсов, использования экологически опасных ресурсов и технологий с целью уменьшения риска для дальнейшего экономического, экологического и социального развития на основе исследования динамики декаплинга.*

**Ключевые слова:** зеленая экономика, ресурсный декаплинг, декаплинг связей воздействия на окружающую среду, развитие.

### IMPACT ASSESSMENT OF THE GREEN ECONOMY DEVELOPMENT USING THE CONCEPT OF DECOUPLING

Yeliseyeva G.

*A definition of resource decoupling and decoupling of impact on the environment is defined in the article, role of the green economy development in addressing the problem of non-renewable natural resources depletion, the use of environmentally hazardous resources and technologies to reduce the risk for further economic, environmental and social development has been analyzed on the basis of the decoupling dynamics.*

**Keywords:** green economy, resource decoupling, decoupling relations impact on the environment, development.

**Постановка проблеми.** Споживання природних ресурсів, а також вплив на навколишнє природне середовище, були несправедливо розподілені між країнами світу. Надмірна експлуатація природних ресурсів, зміни клімату, забруднення навколишнього

середовища, зміни у землекористуванні та втрата біорізноманіття стали головними проблемами сьогодення. З початку 20-го століття обсяг видобутку будівельних матеріалів в світі зріс в 34 рази, руд і мінералів - в 27 раз, викопних видів палива - в 12 разів, а біомаси - в 3,6 рази. За розрахунками ООН за сучасних темпів зростання використання ресурсів до 2050 року може потроїтися [7].

Концепція сталого розвитку була прийнята майже всіма урядами країн світу, міжнародними організаціями та грає важливу роль у прийнятті управлінських рішень. Прогрес на шляху до сталого розвитку вимагає абсолютного скорочення використання ресурсів на глобальному рівні, в той час як поліпшення добробуту людини вимагає росту економічної діяльності.

На сьогодні єдиною моделлю економічного розвитку, що уможливорює подальший економічний ріст з одночасним зменшенням тиску на навколишнє природне середовище є «зелена економіка», одним із пріоритетних завдань якої є забезпечення «декаплінгу», тобто зменшення взаємозв'язку між покращенням рівня добробуту людини та збільшенням обсягу споживання природних ресурсів. Термін «декаплінгу» використовується в різних галузях науки, зокрема в електроніці, фізиці, фінансах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням цього питання займалися такі українські вчені як Б. Данилишин та О. Веклич [3], О. Тур та Є. Хлобистов [1] та інші. Подальшого розвитку потребують питання розрахунку декаплінгу на різних рівнях для окремих видів економічної діяльності в динаміці.

**Метою статті** є узагальнення визначення екологічного декаплінгу та вивчення динаміки процесів декаплінгу ресурсних зв'язків та впливу на навколишнє природне середовище на різних рівнях.

**Основні результати дослідження.** Експерти Програми ООН з охорони навколишнього середовища розрізняють два напрями «декаплінгу»: ресурсний декаплінг, а саме зниження темпів використання ресурсів на одиницю виробленої продукції або наданих послуг, та декаплінг зв'язків впливу на навколишнє природне середовище (НПС), тобто скорочення негативного впливу на НПС за незмінного обсягу обсягу виробництва та надання послуг.

Розрізняють два види декаплінгу: відносний, за якого темпи зростання використання природних ресурсів або впливу на довкілля є нижчими за темпи економічного зростання, що призводить до підвищення ресурсної продуктивності; та абсолютний, за якого темпи зростання ресурсної продуктивності або зменшення впливу на НПС перевищують темпи зростання економіки, або ці два процеси на залежать один від одного. Іншими словами, кореляційний зв'язок у випадку відносного декаплінгу є позитивним, але еластичність цього співвідношення нижче 1, у випадку абсолютного декаплінгу, кореляційний зв'язок відсутній або негативний.

З метою виокремлення даного виду декаплінгу від декаплінгу інших наукових дисциплін пропонуємо називати зменшення взаємозв'язку між економічним зростанням та екологічним навантаженням «екологічним декаплінгом».

Японія та Німеччина є лідерами у впровадженні політики, спрямованої на екологічний декаплінг. Аналіз обсягу споживання внутрішніх природних ресурсів цими країнами показує стабілізацію або навіть невелике зниження у використанні ресурсів.

Однак, більш детальний аналіз показує, що багато товарів, вироблених на території цих країн, містять частини, які були вироблені за кордоном з використанням природних ресурсів, електроенергії, води і мінералів інших країн [7]. Зменшення ресурсоінтенсивності економіки однієї країни призводить до її підвищення в іншій країні. Отже, при аналізі декаплінгу важливо враховувати не тільки динаміку абсолютних показників використання природних ресурсів, а й основні чинники, що спричинили зміни цієї динаміки. Аналіз ресурсоінтенсивності економіки країни повинен проводитись з урахуванням ресурсів інших країн, використаних для задоволення економічних потреб цієї країни. Наразі, можливості такого аналізу обмежені наявністю статистичних даних щодо обсягу ресурсів, використаних у процесі виробництва товару, що імпортується, або його частин.

Аналіз динаміки споживання ресурсів на світовому рівні підтверджує наявність сильного взаємозв'язку споживання ресурсів та економічного процвітання, тобто відсутність декаплінгу на світовому рівні [7]. Експерти ООН у своїй доповіді основну увагу зосереджують на використанні чотирьох категорій первинної сировини - будівельні та промислові мінерали, руда, викопні види палива та біомаса. Стійке зростання обсягів використання можна пояснити зниженням цін природні ресурсів за рахунок впровадження більш ефективних технологій видобутку та слабкими ринковими позиціями деяких ресурсозабезпечених країн, що розвиваються.

Добробут людини базується на наявності природних ресурсів. Ступінь, в якій використання ресурсів є причиною погіршення стану навколишнього середовища, залежить не тільки від кількості ресурсів, що використовуються, але і від типу використовуваних ресурсів, а також типом виробництва.

В той час як виснаження ресурсів та порушення екологічного балансу є глобальними проблемами, їх вплив на різні регіони є нерівномірним. Видобуток ресурсу, його перетворення у товар, та його кінцеве споживання, часто відбуваються в різних країнах. Прибуток та вплив на навколишнє середовище, пов'язані з кожною стадією життєвого циклу товару, розподілені в часі і просторі.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) стала першою міжнародною організацією, що запропонувала концепцію екологічного декаплінгу [9]. ОЕСР визначає декаплінг як розрив зв'язку між «негативним екологічним впливом» та «економічними благами» [8].

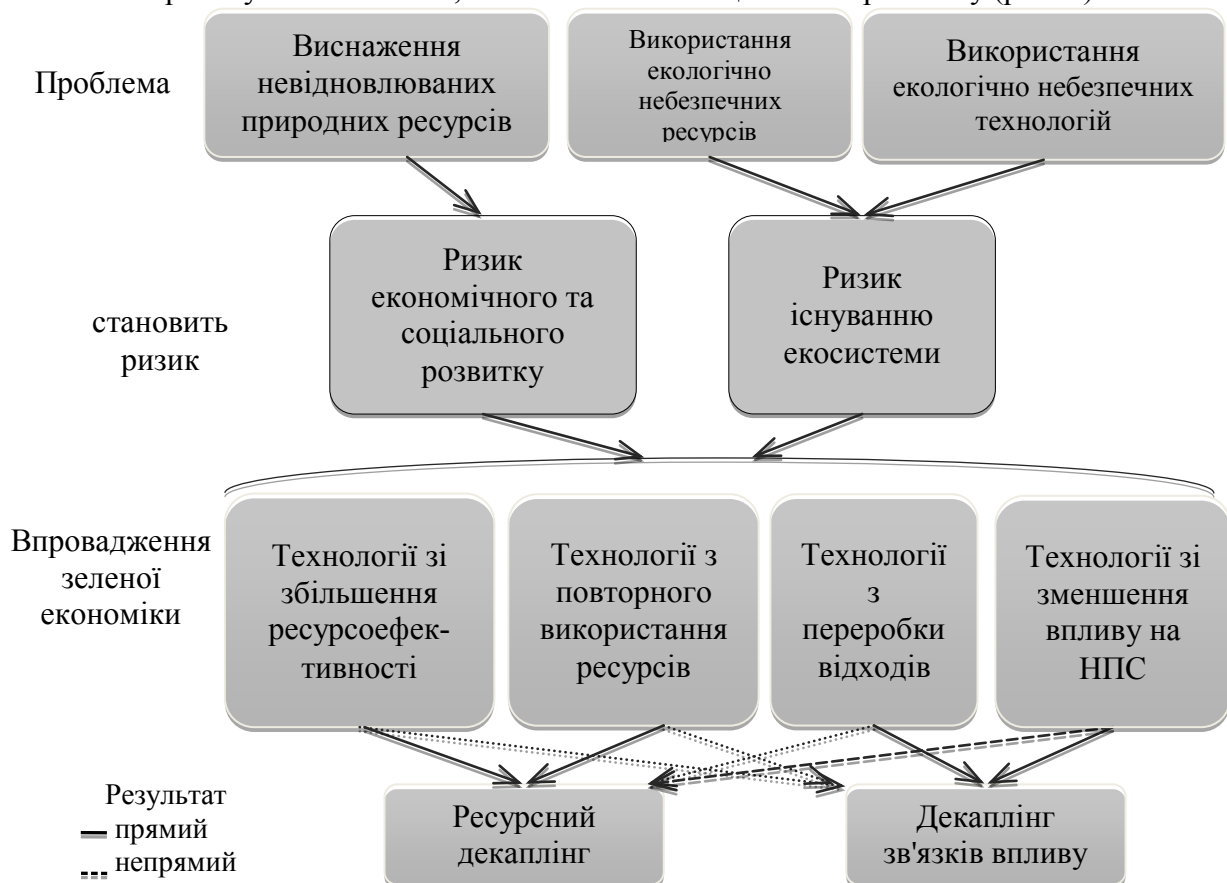
Курс на стале виробництво та споживання було закладено у Лісабонській стратегії зростання та створення робочих місць Європейського союзу (ЄС) [10]. Програма дій ЄС з навколишнього середовища має на меті досягнення більш сталого використання природних ресурсів за рахунок зниження негативного екологічного впливу, що спричинений використанням природних ресурсів при забезпеченні економічного зростання.

Ресурсний декаплінг можна також визначити як підвищення продуктивності ресурсів та екологічний декаплінг, як збільшення екологічної ефективності економічної діяльності. Ресурсний декаплінг означає скорочення обсягів використання природних ресурсів для виробництва того ж обсягу товарів та послуг. Він розраховується шляхом ділення обсягу валової доданої вартості на обсяг використаних ресурсів для її

виробництва та може бути розрахований на локальному, регіональному або національному рівні для економіки в цілому або для окремого виду економічної діяльності.

Метою ресурсного декаплінгу є подолання проблеми дефіциту природних ресурсів та забезпечення інтересів майбутніх поколінь щодо скорочення темпів виснаження ресурсів. Ресурсний декаплінг може супроводжуватись зменшенням впливу на навколишнє середовище, в той час як зниження впливу на навколишнє середовище не обов'язково призводить до підвищення ефективності використання ресурсів.

Дослідження Амстердамського вільного університету з виявлення статистичних залежностей річних температур від кількості викидів парникових газів за 1880-2010 рр. підтверджують важливість декаплінгу зв'язків впливу [6]. За результатами дослідження період охолодження температур у 1949-1970 рр., що раніше пояснювали природною мінливістю і сонцезахисним ефектом, було спричинено зниженням викидів парникових газів, що відбулося як результат економічних криз. Наступний період призупинення збільшення температур почався у середині 1990 років, що пояснюється прийняттям Монреальського протоколу 1987 року. Нижче схематично наведено роль розвитку зеленої економіки у вирішенні нагальних проблем виснаження невідновлюваних природних ресурсів, використання екологічно небезпечних ресурсів та технологій з метою зменшення ризику економічного, екологічного та соціального розвитку (рис. 1).

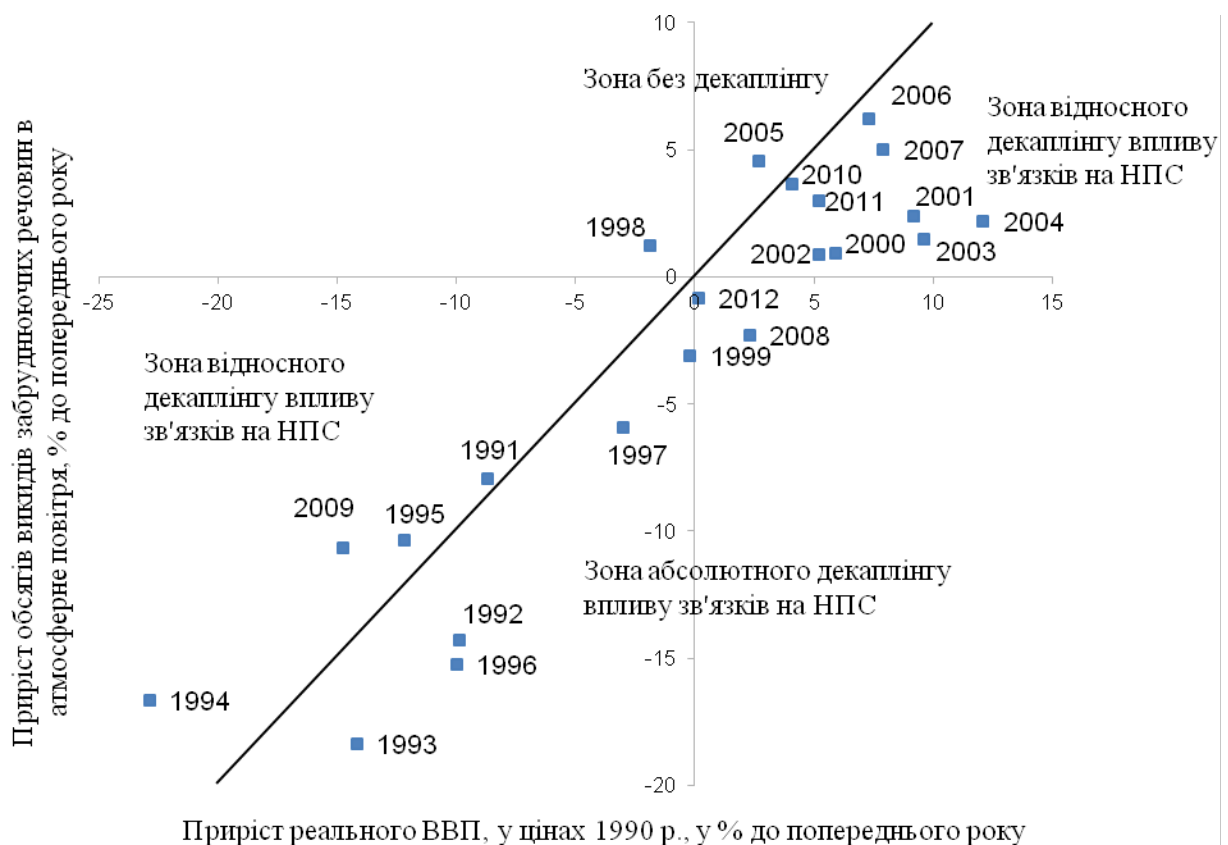


**Рис. 1. Схема взаємозв'язку розвитку зеленої економіки та вирішення екологічних проблем**

Джерело: розроблено автором.

З метою зменшення ризику від небажаних впливів на навколишнє природне середовище розробка екологічної та економічної політики повинна бути скоординованою. Завчасне виявлення таких впливів базується на статистичних даних щодо використаних природних ресурсів у глобальному масштабі, що на сьогодні знаходяться у стадії розробки.

За результатами аналізу декаплінгу зв'язків впливу шляхом співставлення динаміки приросту обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, % до попереднього року, до приросту обсягів реального ВВП, у цінах 1990 року у % до попереднього року, можна зробити висновок про те, що економічний розвиток України з 1992 року супроводжувався декаплінгом зв'язків впливу, за винятком 1998 та 2005 років. У більшості випадків спостерігався відносний декаплінг (рис. 2).



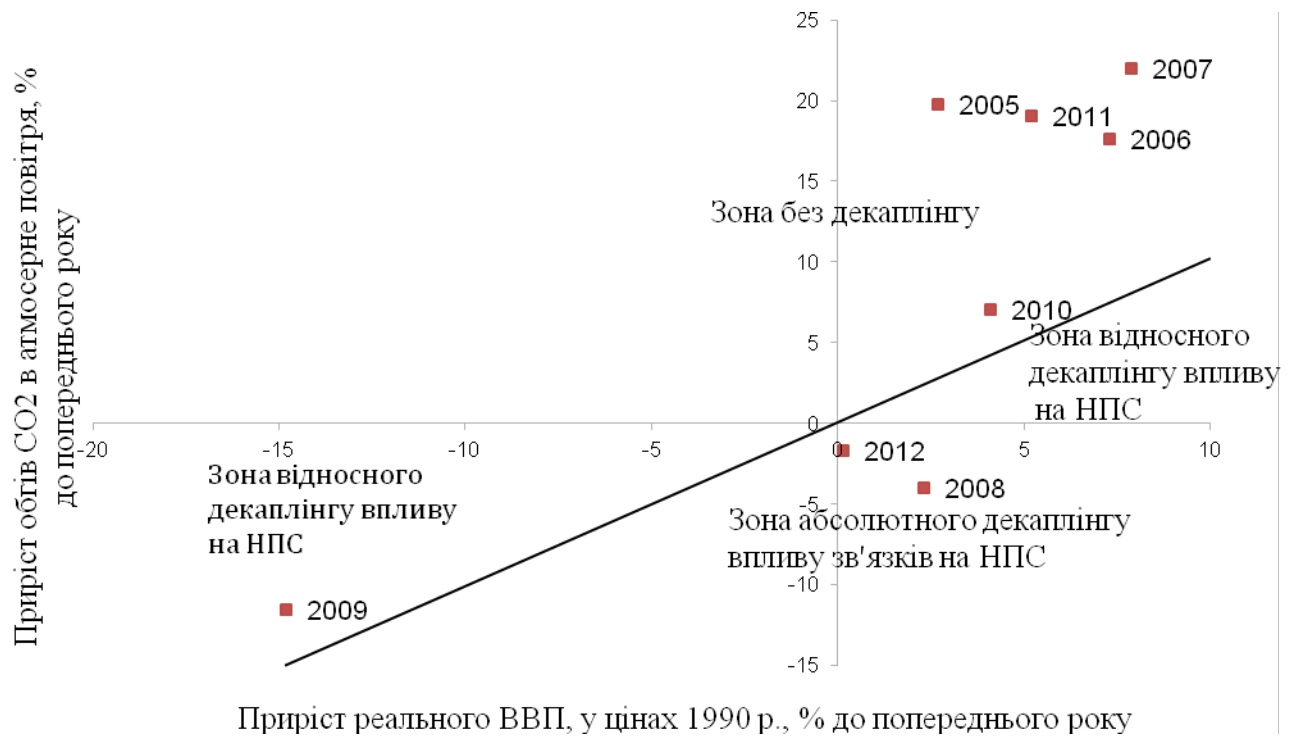
**Рис. 2. Динаміка співвідношення приросту реального ВВП до викидів забруднюючих речовин за 1990-2012 рр., у % до попереднього року**

Джерело: побудовано автором за [2, 4, 5]

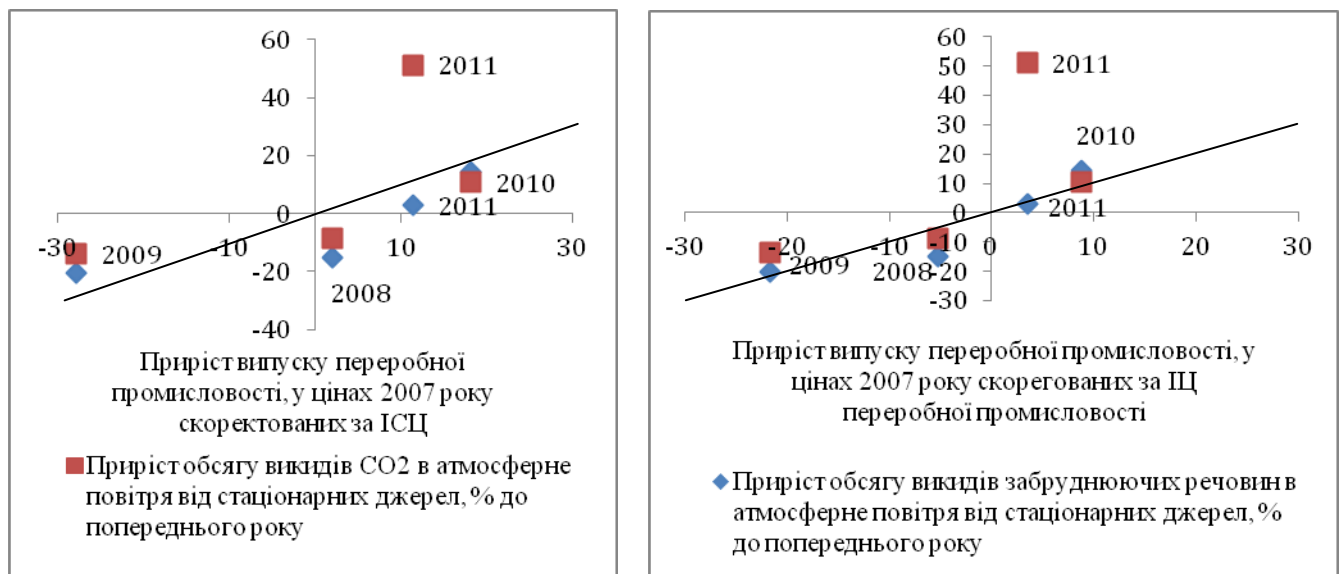
Наступним кроком у дослідженні декаплінгу зв'язків впливу є аналіз показників динаміки приросту окремих парникових газів, а саме викидів вуглецю (рис. 3).

Більш детальний аналіз декаплінгу зв'язків впливу на НПС виявив, що економічний розвиток 2005-2007 рр. та 2010-2011 рр. супроводжувався більш швидкими темпами приросту викидів вуглецю, тобто ефекту декаплінгу не спостерігалось. В залежності від мети дослідження аналіз декаплінгу необхідно проводити на локальному або регіональному рівні, а також за видами економічної діяльності. Нижче наведено приклад

розрахунку показників декарплінгу для переробної промисловості України за 2007-2011 роки (рис. 4 - 5).



**Рис. 3. Динаміка співвідношення приросту реального ВВП, у цінах 1990 р., до викидів CO<sub>2</sub> в атмосферне повітря за 2005-2012 рр., у % до попереднього року**  
Джерело: побудовано автором за [2, 4, 5]



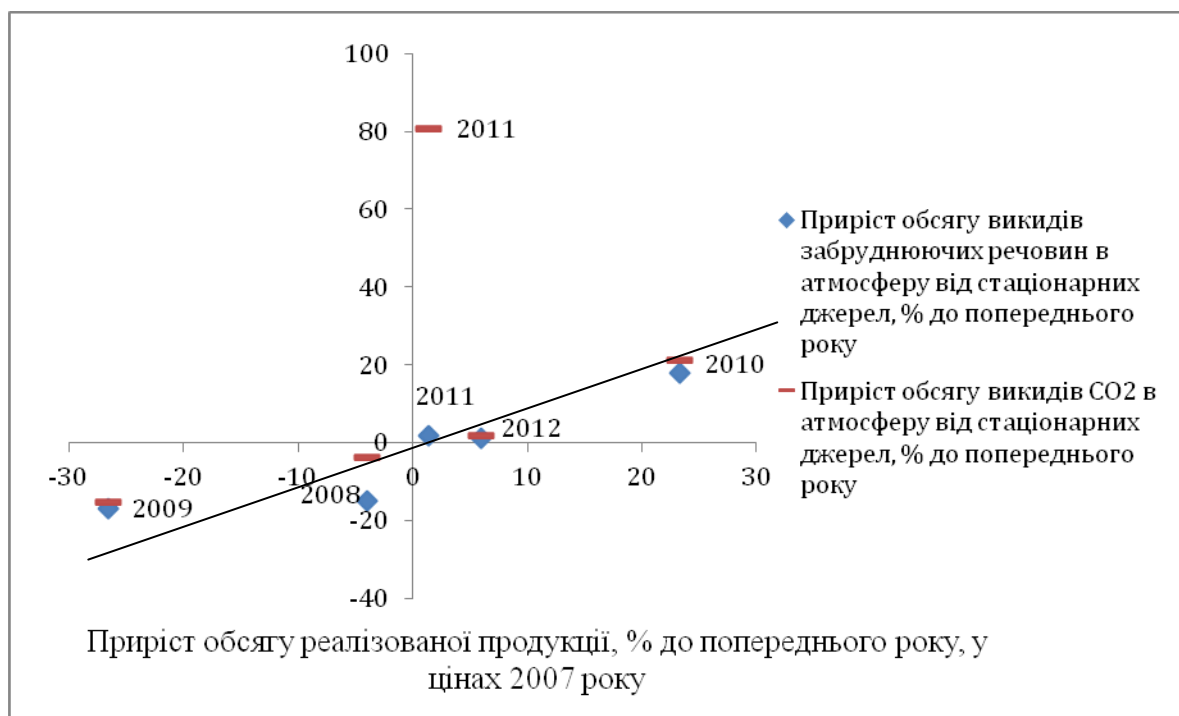
**Рис. 4-5 Динаміка співвідношення приросту випуску переробної промисловості, у цінах 2007 р., зліва - скорегованих за індекс споживчих цін (ІСЦ), справа - скорегованих на індекс цін переробної промисловості, до викидів забруднюючих речовин та CO<sub>2</sub> в атмосферу за 2007-2011 рр., у % до попереднього року.**

Джерело: побудовано автором за [2, 4, 5]

Оскільки за 2007-2011 роки індекс цін переробної промисловості перевищував ІСЦ на 7-16%, було розраховано також показники, скореговані на індекс цін товарів та послуг переробної промисловості України, для більш повного аналізу процесів декаплінгу.

За результатами порівняння обох рисунків підтверджено гіпотезу про те, що більш точним є аналіз на основі індексу цін відповідного виду економічної діяльності. Так, показники декаплінгу, розраховані на основі ІЦ переробної промисловості, свідчать про більш повільні процеси декаплінгу, також декаплінг у 2010 році характеризується як відносний за ІСЦ, в той час як за ІЦ переробної промисловості явища декаплінгу викидів забруднюючих речовин та  $\text{CO}_2$  в атмосферу не спостерігалось.

З метою порівняти тенденції декаплінгу на національному та обласному рівнях було розраховано показники декаплінгу викидів забруднюючих речовин та  $\text{CO}_2$  в атмосферу для Дніпропетровської області (рис.6).

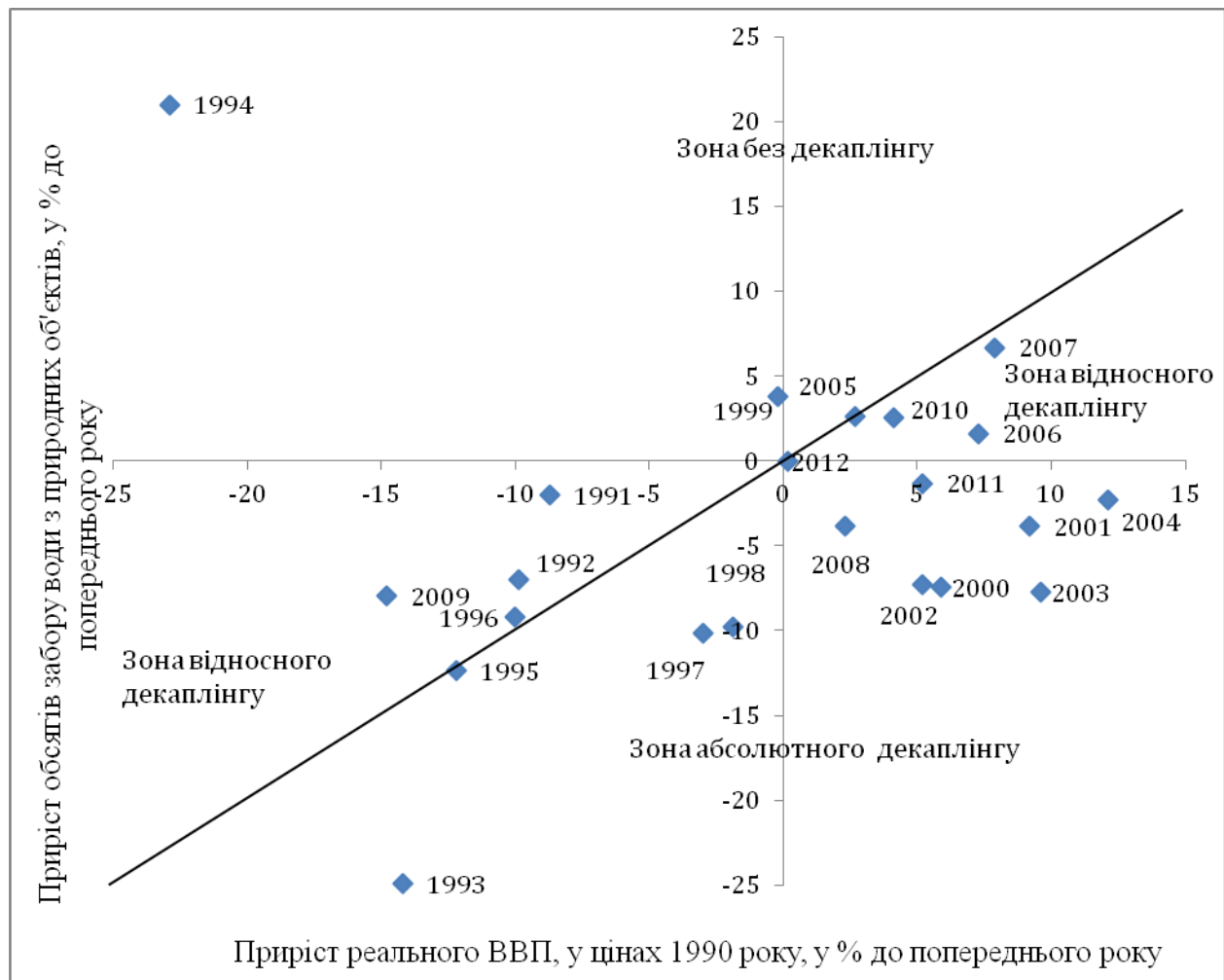


**Рис. 6** Динаміка співвідношення приросту випуску реалізованої продукції Дніпропетровської області, у цінах 2007 р., до викидів забруднюючих речовин та  $\text{CO}_2$  в атмосферу за 2007-2012 рр., у % до попереднього року

Джерело: побудовано автором за [3-7]

Отже, як бачимо динаміка декаплінгу впливу на НПС у Дніпропетровській області та повністю співпадає з національним трендом декаплінгу.

Нижче наведено аналіз ресурсного декаплінгу, за допомогою показника приросту обсягів забору води з природних об'єктів, від економічного розвитку, вираженого за допомогою показника приросту реального ВВП, у цінах 1990 року.



**Рис.7. Динаміка співвідношення приросту реального ВВП, у цінах 1990 р., до обсягу забору води з водних об'єктів за 1990-2012 рр., у % до попереднього року**  
Джерело: побудовано автором за [2, 4, 5]

Динаміка показників декаплінгу, проаналізованого за допомогою показника обсягу забору води з водних об'єктів, свідчить про більш сильний декаплінг забору воду, ніж викидів CO<sub>2</sub>.

**Висновки.** Таким чином, при аналізі екологічного декаплінгу важливо також вивчати динаміку його складових на різних рівнях та з використанням більш детальних показників інфляції для того чи іншого виду економічної діяльності для проведення об'єктивної оцінки взаємозв'язку економічного та екологічного розвитку. Також при розробці екологічної політики необхідно враховувати показники соціального розвитку у поєднанні з характеристиками декаплінгу. Оскільки, незважаючи на позитивний тренд у роз'єднанні економічного розвитку та його впливу на навколишнє природне середовище за агрегованими показниками, необхідно брати до уваги, що криза 90-х років спричинила падіння виробництва, а також рівня добробуту людей. Дослідження показників декаплінгу економічного розвитку, вираженого за допомогою показника обсягу реалізованої продукції, та впливу на навколишнє природне середовище, вираженого показниками

обсягу викидів забруднюючих речовин та CO<sub>2</sub> в атмосферу від стаціонарних джерел, за 2007-2012 рр. Дніпропетровської області показало, що обласні тенденції декаплінгу співпадають з національними, спостерігається менш виражена динаміка декаплінгу за показником обсягу викидів CO<sub>2</sub> в атмосферу.

1. Андерсон В.М. Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / В.М. Андерсон, Н.М. Андрєєва, О.М. Алімов та ін.; [за ред. д.е.н., проф. Є.В. Хлобистова]. – Сімферополь: ИТ «АРИАЛ», 2011. – 589 с.

2. Викиди забруднюючих речовин та парникових газів в атмосферу від стаціонарних джерел за 2012 рік. Експрес-випуск // Державний служба статистики України. Київ. – 21.03.2013. – № 210. – 3 с.

3. Данилишин Б. Ефект декаплінгу як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля / Б. Данилишин, О. Веклич // Вісник Національної Академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12-18.

4. Довкілля України 2011 // Державний служба статистики України. – Київ, 2012. – 195 с.

5. Україна у цифрах 2007. Статистичний збірник // Державний комітет статистики України. – Київ, 2008. – 260 с.

6. Estrada F. Statistically derived contributions of diverse human influences to twentieth-century temperature changes: [Електронний ресурс] / F. Estrada, P. Perron, B. Martínez-López // *Nature Geoscience*, Nature Publishing Group. – Nov. 10, 2013. – Режим доступу: <http://www.nature.com/ngeo/journal/v6/n12/full/ngeo1999.html>.

7. *Decoupling Natural Resource Use and Environmental Impacts from Economic Growth* / UNEP. – 2011. – 174 p.

8. *Indicators to measure decoupling of environmental pressure from economic growth. Executive summary*: [Електронний ресурс] / The OECD Environment Programme. 3 p. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/0/52/1933638.pdf>

9. *OECD Environmental Strategy for the first decade of the 21<sup>st</sup> century* : [Електронний ресурс] / OECD. - Adopted by OECD Environment Ministers 16 May 2001. – 22 p. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/33/40/1863539.pdf> [Last Accessed: 15.11.12]

10. *Strategic report on the renewed Lisbon strategy for growth and jobs: new cycle 2008-2010* : [Електронний ресурс] // European Commission. – 2007. – Режим доступу: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/employment\\_and\\_social\\_policy/eu2020/growth\\_and\\_jobs/c11806\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/growth_and_jobs/c11806_en.htm)

УДК 504:664

Лозовська Н.М.,

аспірантка,

Національний університет харчових технологій, м. Київ

### ВПЛИВ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ НА ДОВКІЛЛЯ

*Виробництва харчової галузі є ресурсомісткими, які мають велику кількість відходів та є джерелом негативного впливу на навколишнє середовище. У статті здійснено дослідження екологічних проблем на підприємствах харчової промисловості в Україні, зокрема проаналізовано екологічні платежі пред'явлені та фактично сплачені підприємствами, викиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище підприємствами та запропоновано заходи щодо екологізації підприємств. Запропоновані пропозиції щодо покращення економіко-екологічного управління на підприємствах харчової галузі.*

*Ключові слова:* екологічні платежі, забруднюючі речовини, навколишнє середовище, екологічне управління, відходи виробництва.

### ВЛИЯНИЕ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Лозовская Н.М.

*Производства пищевой отрасли являются ресурсоемкими, что влечет возникновение большого количества отходов и является источником негативного воздействия на окружающую среду.*

*В статье проведено исследование экологических проблем на предприятиях пищевой промышленности Украины, в частности проанализированы экологические платежи, которые предъявлены и фактически уплаченные предприятиями, выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду предприятиями и предложены меры по экологизации предприятий.*

*Рассмотрены предложения по улучшению экономико-экологического управления на предприятиях пищевой отрасли.*

*Ключевые слова:* экологические платежи, загрязняющие вещества, окружающая среда, экологическое управление, отходы производства.

### INFLUENCE OF UKRAINIAN FOOD COMPANIES ON ENVIRONMENT

Lozovska N.

*Production of food industry requires a lot of resources that have a lot of waste and a source of negative impact on the environment.*

*The article studies the environmental problems in the food industry in Ukraine, in particular, analyzed and presented environmental payments actually paid by enterprises, the emission of pollutants into the environment of enterprises and for greening businesses*

*proposed measures. Was expressed the idea for improving the economic and environmental management in the food industry.*

**Keywords:** *environmental payments, pollutants, environment, environmental management, waste production.*

**Постановка проблеми.** Питання охорони навколишнього середовища посідають важливе місце в сучасному суспільстві. В третьому тисячолітті охорона довкілля стає першочерговим питанням, яке привертає особливу увагу спільноти. Промислове виробництво вважають головним джерелом екологічних проблем. Підприємства харчової промисловості не є основними забруднювачами довкілля, але дане виробництво потребує великої кількості води, а також вони спричиняють викиди в атмосферу таких забруднюючих речовини як: діоксид азоту, аміак, соляна кислота, сажа, дифторхлорметан, фенол та інші, які призводять до парникового ефекту.

Дані проблеми потребують ретельного дослідження та детального аналізу, які дозволять сформулювати екологічні цілі, завдання та конкретні екологічні програми управління відходами виробництва та викидами, а також програми, розробка яких надає можливість створити алгоритми, що попереджуватимуть виникнення екологічно-небезпечних ситуацій та техногенного забруднення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання екологічного управління на підприємствах у сучасних умовах господарювання, у тому числі і на підприємствах харчової галузі, досліджували такі науковці: С.М. Волошин, Л. В. Жарова, Є. В. Хлобистов, О. А. Чебанов, С.Ю. Дайман, Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер, Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна, В. Є. Реутов, С. К. Харічков, С.М. Ілляшенко, Л.Г.Мельник, О.І. Карінцевої та інші [1–8].

Проте, зважаючи на актуальність питань щодо екологічного управління на сучасних підприємствах, виникає необхідність у більш глибокому дослідженні даного питання для підприємств харчової галузі.

**Мета статті.** Запропонувати рекомендації щодо удосконалення екологічного управління екологічного управління на підприємствах харчової галузі в Україні.

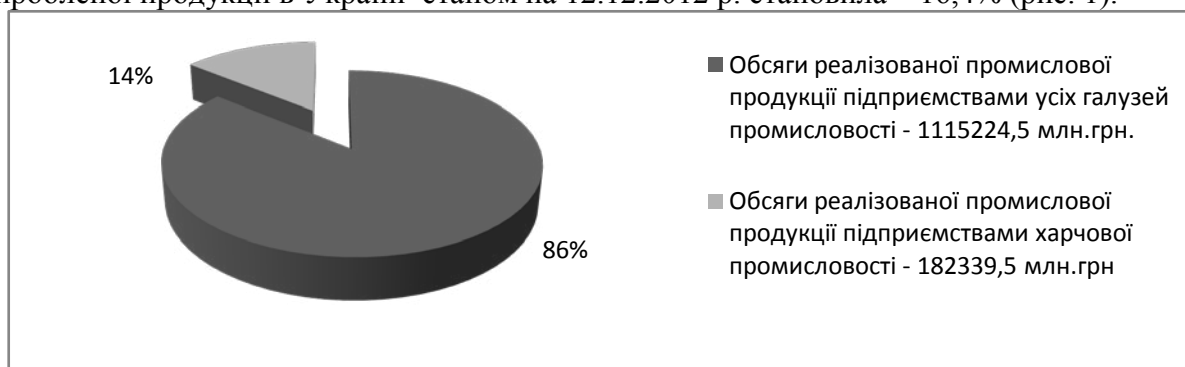
**Основні результати дослідження.** Довготривалі викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря спричиняють зміну клімату на планеті, а також шкідливо впливають на здоров'я населення.

На підприємствах України, як правило, часто використовують морально-застаріле та фізично-зношене обладнання, а також, мало наявних енергозберігаючих технологій, що в свою чергу зумовлює інтенсивне використання ресурсів, мало контрольовані викиди токсичних речовин атмосферу, котрі негативно впливають на екологічну ситуацію загалом. Таким чином, на сьогоднішній день рівень техногенно-екологічної безпеки на промислових підприємствах є одним з важливих факторів, що сприятимуть усуненню екологічних ризиків.

Розвиток підприємств харчової промисловості в Україні в сучасних умовах супроводжується ростом їх екологічної небезпеки. Підприємства харчової промисловості створюють складну екологічну ситуацію адже, як правило, не впроваджують безвідходні та маловідходні технології, мають низькі ступені очистки стічних вод, викидів

забруднюючих речовин в атмосферу та значну кількість відходів виробництва. Водночас від підприємств харчової галузі очікують якісних, екологічно безпечних продуктів харчування, що потребує вирощування екологічно-чистої сільськогосподарської сировини. Тому на підприємствах харчової галузі в першу чергу необхідно створювати сучасні надійні системи екологічного управління, які дозволять захистити довкілля від шкідливого впливу виробництва.

Обсяги виробленої продукції харчової промисловості у загальній частці обсягів виробленої продукції в Україні станом на 12.12.2012 р. становила – 16,4% (рис. 1).



**Рис. 1. Обсяги реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг у 2012 р.**

Джерело: згруповано автором за даними [5]

В Україні функціонує концепція платного природокористування, для підвищення її ефективності ухвалено низку законів, що пов'язані з використанням природних ресурсів. Аналізуючи екологічні платежі, які пред'явлені підприємствам за 2009-2012рр. (табл.1) можна відмітити, що величина цих екологічних платежів за період з 2009 р. по 2012 р. збільшилась на 138197,8 тис.грн., що у відносному виразі становить 69,29%, збільшення відбулось завдяки зростанню величини зборів за забруднення навколишнього середовища, штрафів за адміністративні правопорушення в галузі охорони природи та екологічного податку, який почали стягувати у 2011р.

**Таблиця 1. Екологічні платежі, які пред'явлені підприємствам, організаціям та установам за забруднення навколишнього природного середовища в Україні у 2009-2012рр., тис. грн.**

| Рік  | Пред'явлено екологічних платежів - усього | у тому числі                                             |                                                                   |                                                                                          |
|------|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |                                           | збори за забруднення навколишнього природного середовища | штрафи за адміністративні правопорушення в галузі охорони природи | Позови про відшкодування збитків, заподіяних порушеннями природоохоронного законодавства |
| 2009 | 1209666,7                                 | 1198718,1                                                | 2119,6                                                            | 8829,0                                                                                   |
| 2010 | 1508737,5                                 | 1361199,5                                                | 4439,5                                                            | 143098,5                                                                                 |
|      |                                           | Екологічного податку                                     |                                                                   | Штрафних санкцій за порушення природоохоронного законодавства                            |
| 2011 | 2106560,7                                 | 1988282,5                                                |                                                                   | 118278,2                                                                                 |
| 2012 | 2047864,5                                 | 2028567,8                                                |                                                                   | 19296,7                                                                                  |

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Частка пред'явлених екологічних платежів підприємствами харчової промисловості у загальному обсязі пред'явлених екологічних платежів в Україні становила відповідно: 2009 р. – 1,27%; 2010 р. – 1,08%; 2011 р. – 0,81%; 2012 р. – 0,93% [5].

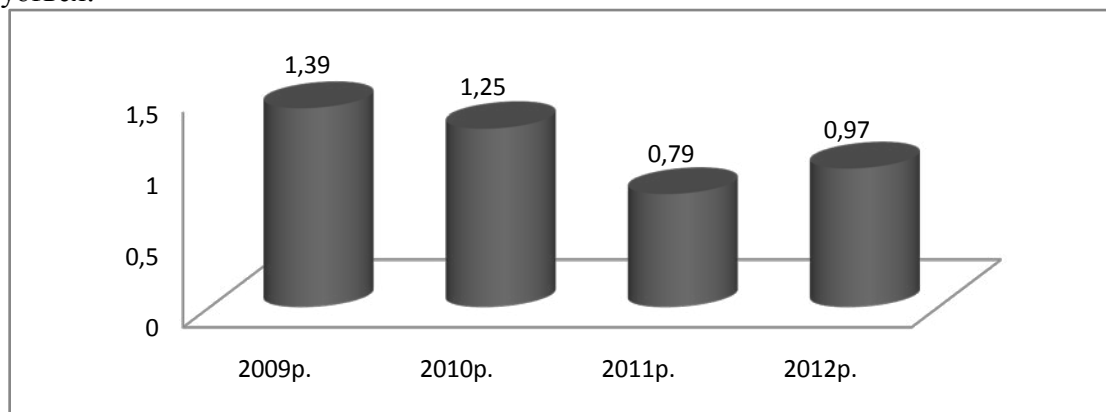
На зниження величини частки пред'явлених екологічних платежів підприємствами харчової промисловості до загальної кількості пред'явлених екологічних платежів, на нашу думку, вплинуло зменшення кількості підприємств харчової промисловості, котрі мали викиди в атмосферне повітря. Порівнюючи 2012р. та 2009 рік по величині екологічних платежів фактично сплачених підприємствами можна спостерігати тенденцію до збільшення (табл. 2), яке відповідно склало 8396526 тис. грн., що у відносному виразі складає 75,55%; здійснюючи порівняння 2012 та 2011 рр. відбулося збільшення на 107065,5 тис. грн., що відповідно складає 5,81% (рис.3)

**Таблиця 2. Екологічні платежі фактично сплачені підприємствами усіх галузей за забруднення природного середовища у 2009-2012 рр. в Україні (тис. грн.)**

| Рік  | Фактично сплачено екологічних платежів – всього в Україні | Фактично сплачено екологічних платежів підприємствами харчової промисловості |
|------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 2009 | 1111401,7                                                 | 15397,0                                                                      |
| 2010 | 1240695,8                                                 | 15501,7                                                                      |
| 2011 | 1843988,8                                                 | 14695,2                                                                      |
| 2012 | 1951054,3                                                 | 18903,8                                                                      |

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Аналізуючи фактично сплачені екологічні платежі підприємствами харчової промисловості, слід відмітити, їх динаміку до збільшення, адже порівнюючи дані 2012 року та 2009 року збільшення склало 3506,8 тис. грн., що у відносному виразі становить 22,77%. При аналізі даних 2012 року та 2011 року відмічається збільшення, яке склало 4207,8 тис. грн., що у відносному виразі становить 28,64%. Водночас величина фактично сплачених екологічних платежів у 2011 році порівняно з 2010 роком зменшилась на 806,5 тис. грн., що у відносному виразі становить (–5,2%). Водночас аналізуючи питому вагу сплачених екологічних платежів підприємствами харчової промисловості в загальній кількості екологічних платежів (рис.2) слід відмітити, що даний показник щорічно зменшується.



**Рис. 2. Питома вага сплачених екологічних платежів підприємствами харчової промисловості в загальній кількості екологічних платежів**

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Величина фактично сплачених екологічних платежів підприємствами усіх галузей промисловості України, різниться в сторону зменшення, порівняно з пред'явленими екологічними платежами. Так, у 2012 р. ця різниця становила 96810,2 тис. грн. для усіх підприємств і 136 тис. грн. для підприємств харчової промисловості (табл.3,4). Це свідчить про необхідність удосконалення фіскальної політики держави в галузі природокористування.

**Таблиця 3. Різниця між пред'явленими та сплаченими екологічними платежами, тис. грн.**

| Роки | Підприємства усіх галузей | Підприємства харчової промисловості |
|------|---------------------------|-------------------------------------|
| 2009 | 98265                     | 43,6                                |
| 2010 | 268041,7                  | 763,9                               |
| 2011 | 262571,9                  | 2382,7                              |
| 2012 | 96810,2                   | 136,3                               |

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Майже всі підприємства харчової галузі здійснюють викиди в атмосферу газів, пилу, пару, солей та надлишкового тепла, які забруднюють стан атмосферного повітря.

**Таблиця 4. Екологічні платежі, які фактично сплачені підприємствами усіх галузей за забруднення природного середовища у 2009-2012 рр. в Україні, тис. грн.**

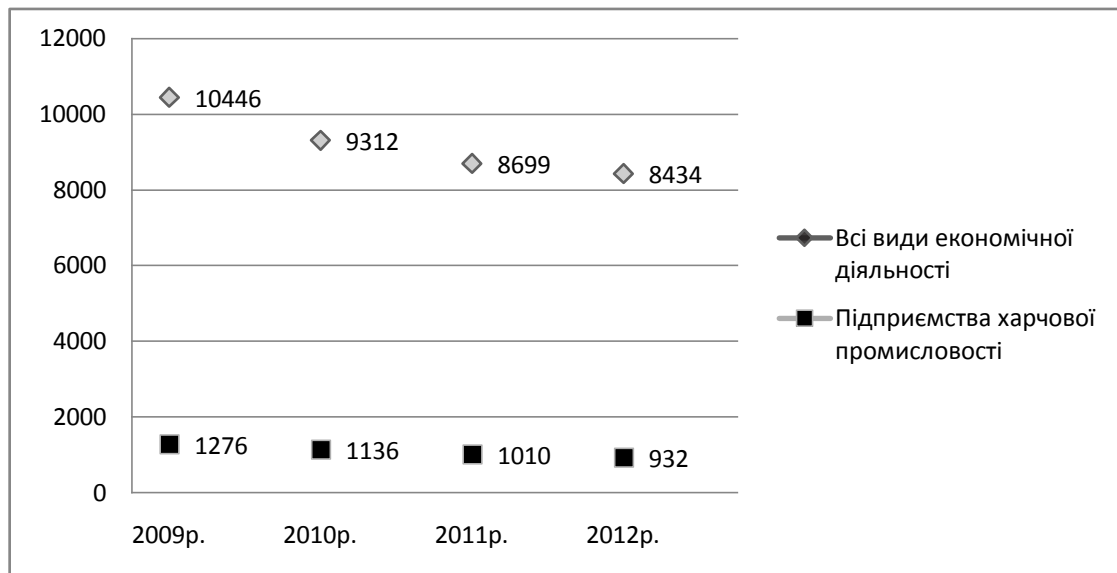
| Роки | Фактично сплачено екологічних платежів – всього в Україні | Фактично сплачено екологічних платежів підприємствами харчової промисловості |
|------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 2009 | 1111401,7                                                 | 15397,0                                                                      |
| 2010 | 1240695,8                                                 | 15501,7                                                                      |
| 2011 | 1843988,8                                                 | 14695,2                                                                      |
| 2012 | 1951054,3                                                 | 18903,8                                                                      |

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Аналізуючи кількість підприємств усіх видів діяльності, що мали викиди у 2009-2012 рр., слід відмітити, що загальна кількість підприємств має тенденцію до зменшення (рис.3). Порівнюючи дані 2012 року та 2009 року кількість підприємств всіх видів економічної діяльності, що мали викиди зменшилась на 2012 одиниць, що у відносному виразі становить 23,86%, Порівнюючи дані 2012 року та 2011 року, зменшення склало 265 одиниць, що у відносному виразі становить 3,14%.

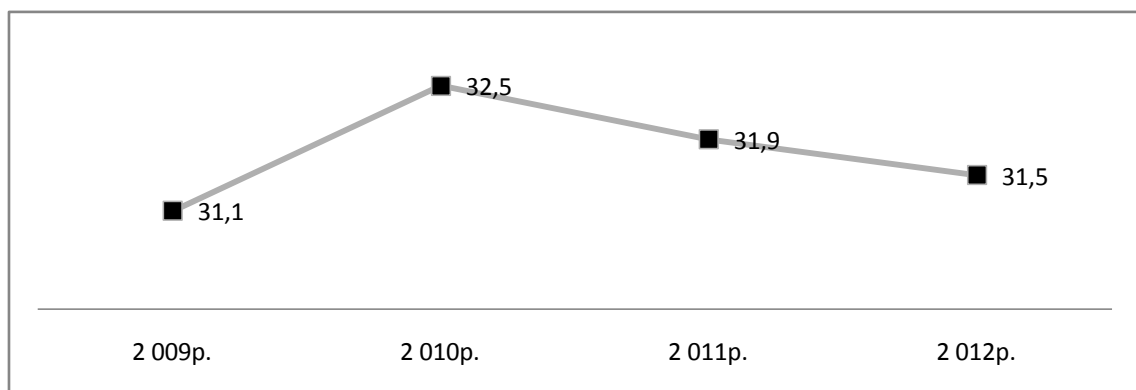
Аналізуючи кількість підприємств харчової промисловості, що мали викиди (рис.3) у 2009-2012 рр., слід відмітити, що їхня кількість має тенденцію до зменшення. Порівнюючи дані 2012 року та 2009 року зменшення склало 344 одиниці, що у відносному виразі становить 36,91%. Порівнюючи дані 2012 року та 2011 року, зменшення склало 78 підприємств, що у відносному виразі становить 8,37%.

Незважаючи на те, що загальна кількість підприємств, які мали викиди в Україні має тенденцію до зменшення, обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу постійно зростають: 2009р. – 3928,1 тис. т; 2010р. – 4131,6 тис. т; 2011р. – 4374,6 тис. т; 2012 р. – 4335,3 тис. т. Збільшення обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу за 2009 – 2012 рр. склало 407,2 тис. т, що у відносному виразі становить 10,37%;



**Рис. 3 Кількість підприємств, що мали викиди в атмосферу у 2009-2012 рр.**  
Джерело: згруповано автором за даними [5]

Аналізуючи приріст обсягів викидів забруднюючих речовин, які здійснюють підприємства харчової промисловості (рис.4), можна стверджувати, що за аналізований період збільшення склало 0,4 тис. т, що у відносному виразі становить 1,29%. Найбільша кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферу була у 2010 році і становила 32,5 тис. т. Відповідно також щорічно збільшується величина обсягів викидів забруднюючих речовин, що припадає на одне підприємство (рис.5).

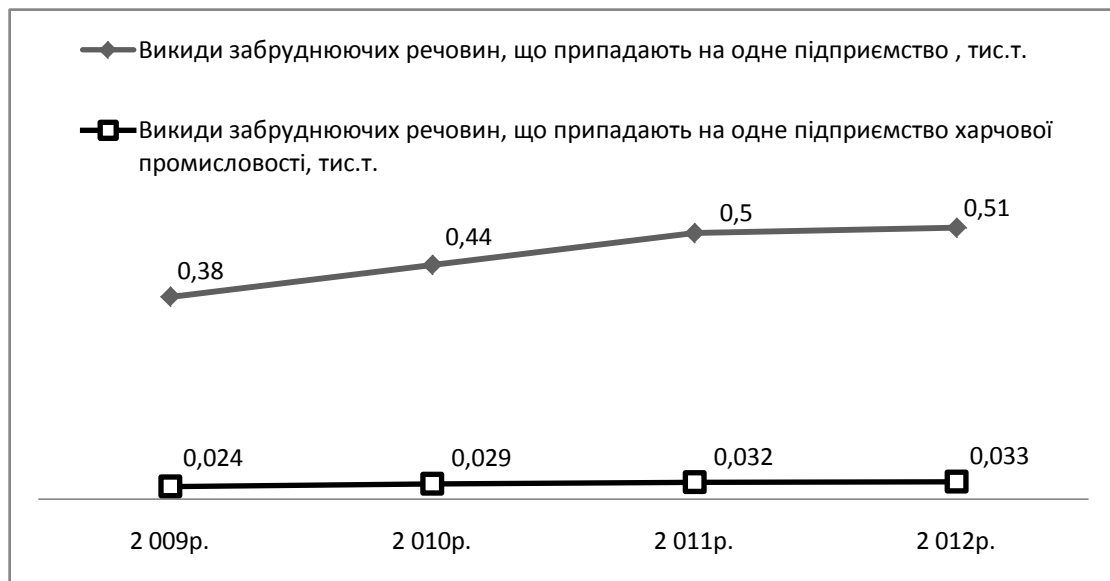


**Рис. 4. Обсяги викидів забруднюючих речовин підприємствами харчової промисловості, тис. т**

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Порівнюючи дані 2009 року та 2012 року, спостерігається збільшення обсягів викидів в атмосферу, що припадає на одне підприємство (рис.5). Так, у 2012 році на одне підприємство припадало 0,51 тис. т викидів у атмосферу, що на 0,13 тис. т більше ніж у 2009 р., що у відносному виразі становить 34,21%. Щодо підприємств харчової промисловості, то за аналізований період збільшення склало 0,009 тис. т, що у відносному

виразі становить 37,5%. Це свідчить про те, що на сучасних підприємствах недостатньо уваги приділяють впровадженню екологічно чистих виробничих процесів та не займаються впровадженням систем діагностики та контролю за викидами в атмосферу.



**Рис. 5. Обсяги викидів забруднюючих речовин в середньому одним підприємством, тис. грн.**

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Загальновідомою є інформація, що вміст в атмосфері діоксиду вуглецю та інших газів забезпечують парниковий ефект, який сприяє підвищенню температури навколишнього середовища. У свою чергу таке підвищення температури посилює випаровування і відповідно збільшує концентрацію водяної пари в атмосфері, що призводить до подальшого підвищення температури в при поверхневих шарах атмосфери, що матиме вагомий вплив на діяльність людей.

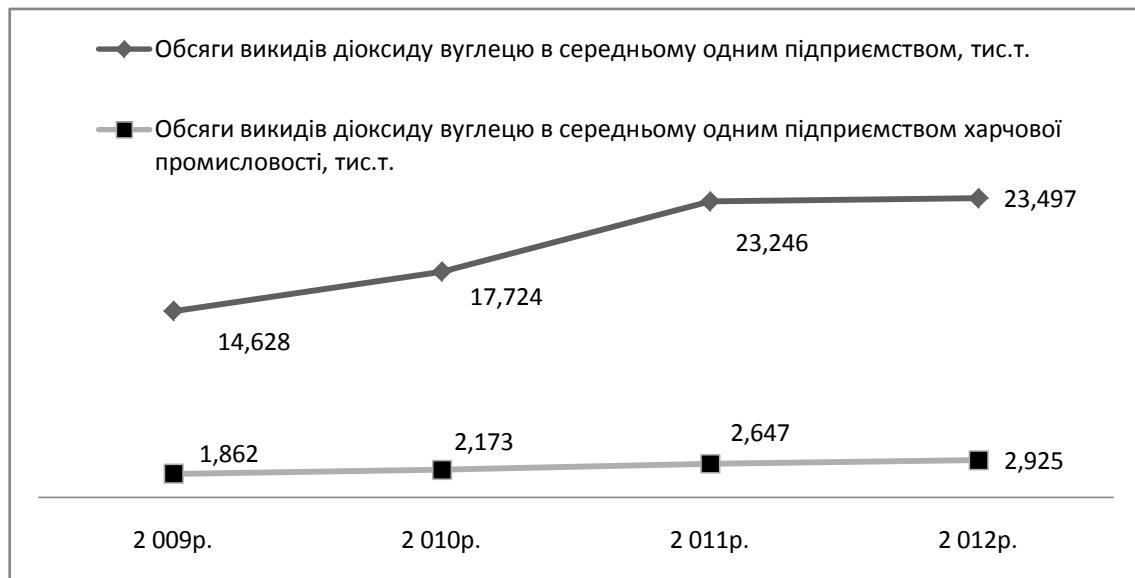
Аналізуючи обсяги викидів діоксиду вуглецю в Україні можна стверджувати, що про їх щорічне збільшення, яке припадає на одне підприємство, як для підприємств всіх видів економічної діяльності, так і для підприємств харчової промисловості.

Зокрема викиди діоксиду вуглецю підприємствами всіх галузей промисловості в Україні становили: 2009 р. – 152809,1 тис. т; 2010 р. – 16504,1 тис. т; 2011р. – 202222 тис. т; 2012р. – 198175,1 тис. т [5].

Збільшення обсягів викидів в атмосферу діоксиду вуглецю за 2009–2012 рр. для підприємств усіх галузей склало 45366 тис. грн.

Викиди діоксиду вуглецю спричинені підприємствами харчової промисловості в Україні становили: 2009 р. – 2376 тис. т; 2010 р. – 2468,9 тис. т; 2011р. – 2674,3 тис. т; 2012р. – 2726,3 тис. т.

Приріст обсягів викидів діоксиду вуглецю, спричинений підприємствами харчової промисловості за аналізований період склав 350,3 тис. т, що відповідно мало вплив на збільшення кількості викидів діоксиду вуглецю, що припадає на одне підприємство (рис. 6)



**Рис.6. Обсяги викидів діоксиду вуглецю в середньому одним підприємством, тис. т**

Джерело: згруповано автором за даними [5]

Удосконалення екологічного розвитку українських підприємств, на нашу думку, має передбачати економію ресурсів, що використовуються у виробництві, зменшення кількості відходів, викидів в атмосферне повітря, стічних вод у ґрунти. Досягнути даних результатів можна шляхом впровадження маловідходних технологій, створення систем безвідходного виробництва, виготовлення екологічно чистої продукції, впровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій, впровадження стандартів екологічного керування, які дозволять щорічно зменшувати обсяги викидів. Також для зменшення негативного впливу підприємств харчової галузі, необхідно проводити природоохоронні заходи, що включають здійснення заходів із утилізації та знезараженню викидів, які спричиняють негативний вплив на навколишнє середовище.

**Висновки.** З огляду на екологічну ситуацію в Україні, досвід організації природоохоронної діяльності й обставин господарювання на підприємствах харчової галузі в ринкових умовах, пріоритетним напрямком формування екологічної безпеки слід вважати фінансово-економічне заохочення підприємств, які прагнуть знизити обсяги шкідливих викидів та відходів виробництва. Стрижнем економіко-екологічного управління підприємств галузі має бути дотримання нормативів екологічної безпеки, яка ґрунтується на сучасній методологічній базі. Але це неможливо здійснити без удосконалення відповідної екологічної законодавчої бази згідно міжнародних стандартів на рівні держави. Сьогодні не можна обійтися без формування і реалізації такого економічного механізму екологічного регулювання в Україні, який би гнучко й ефективно впроваджував екологічну складову у ринкову модель розвитку національного господарства.

1. «Зелена» стратегія регіону : [монографія] / Б. В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов, С.К. Харічков [та ін.]; [за наук. ред. Б. В. Буркинського, Т. П. Галушкіної]. – Саки : ПП «Підприємство Фенікс», 2011. – 448 с.
2. Волошин С. М. Соціально-економічний аналіз надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру / С. М. Волошин, Л. В. Жарова, Є. В. Хлобистов, О. А. Чебанов ; [за наук. ред. д.е.н. проф. Є. В. Хлобистова]. – Сімферополь : СОНАТ, 2010. – 258 с.
3. Методи оцінки екологічних втрат / За ред. Л.Г.Мельника, О.І.Карінцевої. – Суми: ВДТ «Університетська книга», 2004. – 288 с.
4. Напрями й потреби політики сталого й екологічно збалансованого розвитку в Україні. – К.: UNDPUkraine, 2004. – 20 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.
7. Системы экологического менеджмента для практиков / С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова; [Под ред. С.Ю. Даймана]. – М.: Изд-во РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. – 248 с.
8. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: Монографія / За ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВДТ «Університетська книга», 2002. – 250с.

**НОВИНИ АКАДЕМІЇ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ****ПОСТАНОВА****загальних зборів Академії економічних наук України по звіту Президії  
про роботу АЕН України з 17 травня 2013 р. по 16 травня 2014 р.**

Протягом звітнього періоду Президією академії, 9 відділеннями та 6 регіональними центрами, дійсними членами академії проведено значну роботу, спрямовану на розвиток економіки країни, над науковою розробкою та практичним втіленням в життя реформування економіки. Підготовлено та подано до керівних органів як державних, так і регіональних велику кількість наукових доповідей, проектів Законів України, Указів Президента України, постанов уряду. За звітний період членами академії видано багато монографій, підручників, учбових посібників, збірників наукових праць тощо. Поширюються та тіснішають творчі зв'язки членів академії із зарубіжними вченими, у т.ч. з вченими ЄС, зокрема Великобританії, Нідерландів, Німеччини, Болгарії, Російської Федерації та інших країн СНД. Слід, однак, визнати, що ефективність діяльності АЕНУ по деяких напрямках недостатня. Далеко не всі пропозиції академії, її підрозділів та окремих членів академії своєчасно втілюються в життя. Деякі члени академії не приймають участі в роботі академії, не виявляють необхідної творчої активності, не сплачують членські внески і навіть не звітують про свою діяльність.

Загальні збори Академії економічних наук України виходячи із завдань, підсумовуючи обговорення звітної доповіді Президії АЕНУ

**ПОСТАНОВЛЯЮТЬ:**

1. Схвалити діяльність Академії економічних наук України, її Президії та регіональних центрів. З урахуванням пропозицій, які були висловлені в процесі обговорення на Загальних зборах, доручити Президії роздрукувати матеріали загальних зборів на шпальтах наукового журналу АЕНУ "Вісник економічної науки України".

2. Продовжити роботу з розміщення наукового журналу АЕНУ "Вісник економічної науки України" у міжнародних наукометричних базах даних та створення власного сайту журналу згідно вимог цих баз.

3. Доручити Президії та керівникам регіональних центрів та місцевих відділень провести роботи зі збору та узагальнення матеріалів для видання у 2015 р до 90-річчя з дня народження книги- «Академік М.Г.Чумаченко у споминах та роздумах сучасників» (упорядники - О.І.Амоша, В.М.Геєць, М.М.Чумаченко, В.І.Ляшенко – slaval@iep.donetsk.ua). Тексти прохання подавати по можливості у роздрукованому вигляді та у електронному форматі .doc, .docx, отскановані малюнки та копії - .tiff (не менше 300 точок).

4. Встановити з 1 червня 2014 р. розміри щорічного членського внеску у розмірі 400 грн., а вступного – у розмірі 1000 грн.

5. Запропонувати керівникам регіональних відділень та членам академії терміново подати готові до друку у «Віснику економічної науки України» тексти своїх доповідей на Загальних зборах на папері та в електронній формі (редактор WORD) на адресу Президії АЕНУ.

6. Президії АЕНУ (М.Г. Білопольський, Є.В. Савельєв) спільно з керівниками регіональних центрів та місцевих відділень провести роботу щодо розширення кола передплатників «Вісника економічної науки України» у другому півріччі 2014 р. та на 2015 рік не менш як до 100 осіб.

7. Президії АЕН України активізувати роботу зі створення секцій інституціоналістів та еволюціоністів в структурі АЕН України (О.І.Амоша, В.М.Гєєць, В.І.Ляшенко).

8. Регіональним центрам та місцевим відділенням продовжити роботу з уточнення списків своїх членів відповідно до категорій – академіки, член-кори, почесні та асоційовані, та подати їх до Президії.

9. Рекомендувати регіональним центрам, місцевим відділенням та членам Академії при наданні щорічних звітів не обмежуватися тільки переліком статей, конференцій та назв виконаних наукових тем, але й більш детально висвітлювати зміст наукового доробку (результати аналізу, виявлені тенденції та закономірності, розроблені концепції, обґрунтування перспективних напрямків досліджень тощо).

10. Керівникам регіональних центрів та місцевих відділень ширше залучати представників недержавних аналітичних центрів та молодих членів академії до науково-організаційної роботи в її місцевих осередках. Президії академії, регіональним центрам та відділенням приділяти належну увагу освітянській галузі, проведенню наукових конференцій, семінарів, симпозіумів тощо.

11. З метою більш широкого висвітлення діяльності академії в засобах масової інформації вказувати в публікаціях, наукових доповідях, всюди, де це можливо та доцільно, що ці роботи виконані в рамках АЕН України.

*Президент Академії економічних наук України О.І. Амоша*

*Головний вчений секретар В.І. Ляшенко*

**ЦЕ ЦІКАВО****УКРАЇНА В СОТ: ПІДСУМКИ КОНФЕРЕНЦІЇ**

У рамках забезпечення системної співпраці з представниками національних товаровиробників у сфері розвитку міжнародної торгівлі за ініціативи Мінекономрозвитку 29 квітня 2014 р. у співробітництві із Торгово-промисловою палатою України та Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій проведено Конференцію для обговорення практичних шляхів імплементації в Україні Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (Agreement on Trade Facilitation).

У Конференції взяли участь експерти Міжнародного торговельного центру ЮНКТАД/СОТ, Європейської економічної комісії ООН, представники органів влади, ділових і наукових кіл (загальна кількість учасників склала 250 осіб).

Під час заходу опрацьовано рекомендації міжнародних експертів щодо спрощення процедур торгівлі, розглянуто існуючі напрацювання в Україні, зокрема у рамках реалізації проекту «Єдине вікно - локальне рішення» в зоні діяльності Південної митниці і портів Одеської області. У ході дискусії обговорено зауваження і пропозиції експертів щодо подальших дій, спрямованих на спрощення імпортно-експортних операцій. Також відбулось детальне обговорення окремих питань функціонування автономного преференційного режиму ЄС.

Так, експертами міжнародних організацій було підкреслено, що процедура спрощення процедур торгівлі охоплює багато різноманітних процесів (зокрема, раціоналізація та автоматизація торговельних інформаційних потоків, встановлення державно-приватного партнерства, спрощення транзитних перевезень, спрощення процедур перетину кордонів та комплексне управління митницею) та передбачає активну участь органів державної влади, бізнесу, фінансових закладів, перевізників та експедиторів. Разом з цим, з огляду на різноплановість заінтересованих учасників цього процесу, виникає складність у виробленні дієвої формули співпраці.

За результатами аналізу світового досвіду встановлено, що країни, які мають успіх у спрощенні процедур торгівлі на певних етапах створювали відповідні національні комітети у вигляді форумів для обміну зауваженнями, пропозиціями та вироблення спільних рішень щодо спрощення документарних та торговельних процедур.

У зв'язку з цим під час заходу наголошувалось на доцільності започаткування в Україні роботи над спрощенням процедур торгівлі на національному рівні. Особливо було відзначено необхідність налагодження державно-приватного партнерства, узгодження скоординованих дій органів державної влади, запровадження механізму обміну інформацією тощо.

Водночас, учасниками Конференції, зокрема представниками органів державної влади, громадських організацій, науки та бізнесу було висловлено заінтересованість у продовженні спільного діалогу та комплексного опрацювання питань щодо спрощення процедур торгівлі в Україні.

Порушене питання також планується детально обговорити 23.05.2014 на засіданні Правління Громадської Ради при Мінекономрозвитку.

За результатами Конференції пропонується:

створити національний комітет для комплексного координування роботи зі спрощення процедур торгівлі за участі представників органів державної влади, науки та бізнесу;

забезпечити системну співпрацю України з профільними міжнародними організаціями до компетенції яких належать питання зі спрощення процедур торгівлі;

розробити національну стратегію зі спрощення процедур торгівлі та відповідний план заходів з її реалізації;

активізувати роботу щодо залучення міжнародної технічної допомоги, зокрема фінансової та консультативної, для забезпечення успішного вирішення зазначених вище питань.

Реалізація запропонованих заходів забезпечить:

спрощення документарних та торговельних процедур;

створення сприятливих передумов для інтенсифікації міжнародної торгівлі та залучення іноземних інвестицій в економіку України;

скоординовану роботу органів державної влади, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості при адмініструванні експортно-імпортних операцій;

виконання Україною зобов'язань, що випливають з членства у міжнародних організаціях та міждержавних/міжурядових договорів.

*Гужва І.Ю.,*

*заступник начальника управління торговельного захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках департаменту співробітництва з СОТ та з питань торговельного захисту, к.е.н.*

**ЦЕ ЦІКАВО**

**ДАЙДЖЕСТ  
ЗА МАТЕРІАЛАМИ ВИСТУПІВ КРУГЛОГО СТОЛУ  
НА ТЕМУ «СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ТА ОСВІТНІЙ  
ПРОСТІР: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

В рамках наукового семінару кафедри «Міжнародна економіка» «Інформаційна культура в сучасному світі» 10 квітня відбувся круглий стіл на тему «Сучасний світовий науково-технічний та освітній простір: тенденції та перспективи розвитку». Заявили про свою участь у роботі круглого столу більше 70 учасників. Це представники *Національного університету харчових технологій, Національного технічного університету України «КПІ», Національної академії управління, Маріупольського державного університету, Київської духовної академії і семінарії, Харківського університету «НУА», Академії внутрішніх справ.* Організаційний комітет очолила д. е. н., професор *С. О. Гуткевич*, яка відкрила круглий стіл. З вітальним словом виступили начальник відділу *МОН України*, д. е. н. *Ю. М. Сафонов* та декан факультету економіки і менеджменту, к. пед. н., доцент *С. І. Дичковський*.

Доповідачі у своїх виступах підкреслили значення освітньої системи в сучасних умовах. Цікавою була доповідь к.е.н., аналітика *Сидоренка П.О.*, яка стосувалась ключових проблем функціонування науково-освітнього простору в контексті становлення економіки знань. Учасниками круглого столу були представники *Київської духовної академії та семінарії*, виступи яких були цікавими та дискусійними. *Архімандрит Сильвестр* доповів про богослов'я екології як новий напрям богослов'я, щодо відновлення гармонії людини з природою, який може розглядатись і як екологія людської душі. Сучасний погляд на християнське ставлення до прогресу та приватної власності було викладено у виступах студентів академії *Тригуба О.* та *Максимова М.*, адже сучасна епоха характеризується бурхливим науково-технічним та інформаційним розвитком.

Обговорення нових цілей та інноваційних підходів в освіті стало важливим питанням круглого столу. Про тенденції розвитку дистанційної освіти у вищій школі, а також виклики та завдання, які стоять перед сучасною освітою доповіла к.пол.н. *Тараненко Г.Г.* На її думку, генерування знань для економічного та соціального добробуту, а також підвищення рівня інформаційної грамотності та критичного мислення громадян шляхом дистанційної освіти є надзвичайно актуальним для сучасності.

Студентом IV курсу *НТУУ «КПІ» Домарецьким І.В.* у доповіді було окреслено основні проблеми сучасної освіти у вищих навчальних закладах. Заступник голови Самоврядної профспілки студентів *НТУУ "КПІ" Аліпов І.Ю.* розповів про діяльність альтернативних профспілок студентів в Україні, а також про їх роль у захисті прав студентів.

Розвиток сучасної освіти в Україні повинен передбачати вивчення міжнародних освітніх систем. Студенти *Національного університету харчових технологій,*

співдоповідачами яких були студенти *Національної академії управління*, розповіли про особливості освіти в Європі, США, Японії, Канаді, Філіппінах, Сінгапурі та Туркменістані. Учасники з інших вищих навчальних закладів України поділились досвідом щодо вирішення окремих питань освітнього процесу у своїх доповідях.

Завершила круглий стіл заключним словом д. е. н., професор *Гуткевич С. О.* За результатами роботи круглого столу були прийняті рекомендації та підготовлено збірник матеріалів круглого столу.

*Підготувала асистент кафедри ОБПК НТУУ «КПІ» Андросюк Л.А.*

**ЕЛЕКТРОННІ АДРЕСИ НАШИХ АВТОРІВ**

|                                 |                                                                                  |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Буковинська Марія Петрівна      | <a href="mailto:m_bukovinska@mail.ru">m_bukovinska@mail.ru</a>                   |
| Головань Людмила Олександрівна  | <a href="mailto:lyudmila3107@mail.ru">lyudmila3107@mail.ru</a>                   |
| Єлісеєва Ганна Юрьівна          | <a href="mailto:ok17_5@mail.ru">ok17_5@mail.ru</a>                               |
| Ісмаїлова Римкуль Аманжолівна   | <a href="mailto:rymkul.kz@mail.ru">rymkul.kz@mail.ru</a>                         |
| Коверга Сергій В'ячеславович    | <a href="mailto:kovergaserg1970@mail.ru">kovergaserg1970@mail.ru</a>             |
| Листопад Володимир Васильович   | <a href="mailto:vlstopad@ukr.net">vlstopad@ukr.net</a>                           |
| Лозовська Наталія Миколаївна    | <a href="mailto:nlozovska@list.ru">nlozovska@list.ru</a>                         |
| Матвєєв Володимир Володимирович | <a href="mailto:v.v.matvieiv@gmail.com">v.v.matvieiv@gmail.com</a>               |
| Медведєв Микола Георгійович     | <a href="mailto:matemat@nuft.edu.ua">matemat@nuft.edu.ua</a>                     |
| Мусіна Аміна Аміржанівна        | <a href="mailto:amusina@mail.ru">amusina@mail.ru</a>                             |
| Петренко Володимир Андрійович   | <a href="mailto:petrenko_vl@ukr.net">petrenko_vl@ukr.net</a>                     |
| Пріб Катерина Анатоліївна       | <a href="mailto:kprieb@ukr.net">kprieb@ukr.net</a>                               |
| Редзюк Євген Васильович         | <a href="mailto:redzyuk@gmail.com">redzyuk@gmail.com</a>                         |
| Сидоренко Павло Олександрович   | <a href="mailto:pavlo_sydorenko@ukr.net">pavlo_sydorenko@ukr.net</a>             |
| Сльозко Олена Олександрівна     | <a href="mailto:slozko2003@ukr.net">slozko2003@ukr.net</a>                       |
| Стасюк Олександр Миколайович    | <a href="mailto:zurikk@bigmir.net">zurikk@bigmir.net</a>                         |
| Федулова Ірина Валентинівна     | <a href="mailto:felina9@bk.ru">felina9@bk.ru</a>                                 |
| Шоха Володимир Петрович         | <a href="mailto:Vladimir.shoha@ukr.net">Vladimir.shoha@ukr.net</a>               |
| Юренієнє Вірґінія               | <a href="mailto:virginija.jureniene@khf.vu.lt">virginija.jureniene@khf.vu.lt</a> |

## ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»

## Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей

- українською, російською та англійською мовами подаються: прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів), назва статті, анотація (4–6 речень), ключові слова (6-8 позицій);

- стаття має включати наступні структурні підрозділи відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003р. № 7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких розглядається дана проблема і на які спирається автор;

- формулювання мети статті;

- **основні результати дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- **висновки**, у тому числі з науковою новизною, й **перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;

- стаття має бути структурованою – УДК, розділи з назвами повинні бути виділені;

- посилання на джерела статистичних даних та публікації дослідників обов'язкові;

- посилання на підручники, навчальні посібники, періодичні видання, газети і ненаукові журнали – небажані;

- посилання на власні публікації не допускаються (допускаються тільки у випадку крайньої необхідності);

- формули подавати у редакторі формул, із загальноприйнятим використанням символів, з нумерацією у круглих дужках;

- роботи авторів, на прізвища яких є посилання в тексті[\_\_, с.\_\_], мають бути в списку літератури;

- джерела повинні бути оформленні за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті», а їх кількість повинна бути в межах 8-10 джерел за абеткою;

- в кінці статті автор (автори) вказує, що надіслана стаття не друкувалась і не подана до будь-яких інших видань та ставить свій підпис (підписи);

- обсяг статті – від 6 сторінок (шрифт TimesNewRoman, розмір 14; міжрядковий інтервал – 1,5; поля з усіх боків –20 мм.);

- матеріали мають бути надані в печатному та електронному вигляді;

- рецензії 2-х докторів наук за даним напрямом (для авторів без наукового ступеня).

Вимоги до структури та оформлення авторських даних (українською мовою):

- прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів),

- вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи,

- поштова та електронна адреси,
- контактний телефон.

Без електронної адреси автора(-ів) статті прийматись не будуть.

*Редакційна колегія залишає за собою право на редагування та прийняття рішення щодо видання статті.*

Журнал публікує статті українською, російською, англійською мовами та видається 6 разів на рік.

E-mail: [intelekt21@mail.ru](mailto:intelekt21@mail.ru)