

Ministry of Education and Science
of Ukraine

Міністерство освіти і науки
України

BULLETIN

of the Kyiv National
University of Technologies
and Design

ВІСНИК

Київського національного
університету технологій
та дизайну



№ 3 (99), 2016



Журнал розміщено в міжнародних наукометричних базах даних, репозитаріях та пошукових системах:



Ulrich's Periodicals Directory, EBSCOhost, WorldCat, ПИНЦ, Index Copernicus, Research Bible, PBN, JIF, OAJI, InfoBase Index, ISI, UIF, CiteFactor, Google Scholar

Шановні колеги!

***Побачила світ колективна монографія
"Ринок хутряних товарів України"***



***У монографії викладений узагальнений вітчизняний досвід
та потенційні можливості розвитку ринку хутра на
сучасному етапі***

Для зацікавлених:

***e-mail: vistnuk@knutd.com.ua,
<http://vistnyk.knutd.com.ua/>***

***тел.: +38 (044) 256-29-86,
01011, м. Київ, вул. Немировича-Данченка, 2,
корп. 1, к. 250, 252***

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ВІСНИК

**КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ**

№3 (99), 2016

Серія «Економічні науки»

Наукове фахове видання

Періодичність виходу: 6 разів на рік

Дата заснування: грудень 1999 р.

Київ 2016

Засновником журналу «ВІСНИК Київського національного університету технологій та дизайну» є

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

Науковий фаховий журнал є правонаступником видання «Известия высших учебных заведений. Технология легкой промышленности», який видавався з березня 1958 року у Київському технологічному інституті легкої промисловості (СРСР).

№3 (99), 2016

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації: серія KB №19330–9130 ПР від 08.08.2012 р.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: ДК № 993 від 24.07.2002 р.

Журнал входить до переліку наукових фахових видань.

Наказ МОН України від 13.07.2015 № 747 (додаток 17, рішення щодо подовження) – фаховість із технічних та економічних наук.

Індекс журналу в каталозі передплатних видань України – 9144

ISSN 2413-0117

Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань (ISSN International Centre, Париж, Франція) 22.12.2004 р. Журнал реферується та індексується у наступних міжнародних базах даних: Ulrich's Periodicals Directory, EBSCOhost, WorldCat, РИНЦ, Index Copernicus, Research Bible, PBN, JIF, OAJI, InfoBase Index, ISI, UIF, CiteFactor, Google Scholar

Засновник і видавець:

Київський національний університет технологій та дизайну
Україна, 01011, м. Київ, вул. Немировича-Данченка, 2

Головний редактор:

Грищенко І.М., д.е.н., професор, член-кореспондент НАПН України, Заслужений працівник освіти України

Заступник головного редактора:

Ганущак-Єфіменко Л.М., д.е.н., доц.

Київський національний університет технологій та дизайну є членом Асоціації університетів текстильного профілю (Autex) з 2006 року

Київський національний університет технологій та дизайну – повний індивідуальний член Асоціації Європейських університетів (EUA) з 20 жовтня 2005 року

Видання орієнтоване на науковців, викладачів, аспірантів, студентів, а також науково-практичних працівників і фахівців відповідних галузей промисловості.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

01011, м. Київ, вул. Немировича-Данченка, 2, корп. 1, к. 250

тел./факс: +38 (044) 280-60-47

e-mail: vistnuk@knutd.com.ua

www.knutd.com.ua

Рекомендовано до друку Вченою радою Київського національного університету технологій та дизайну, протокол №11 від 22.06.2016 р.

Матеріали друкуються мовою оригіналу. Відповідальність за переклад, достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Передруки та переклади статей дозволяються лише за згодою автора (-ів) та редакції.

Київський національний університет технологій та дизайну, 2016

**The owner of «BULLETIN of the Kyiv National University of Technologies and Design» is
KYIV NATIONAL UNIVERSITY OF TECHNOLOGIES AND DESIGN**

This Scientific Specialized Journal is the successor of the edition «Proceedings of Higher educational establishments. Technology of the light industry», which was published by Kiev Technological Institute of Light Industry from March, 1958 (USSR)

№6 (93), 2015 The state registration of print media is KB № 19330-9130 ПП, originating date 08.08.2012
License for publishing activity is ДК №993, originating date 24.07.2002
The journal is listed & reregistered in Higher Attestation Commission of Ukraine:
№ 747, originating date 13.07.2015. Fields: technological, economical.
The journal is in the Catalogue of subscription editions of Ukraine – 91443

ISSN 2413-0117 The journal is registered in ISSN International Centre, Paris, originating date is 22.12.2004
The journal is abstracted and indexed by Ulrich's Periodicals Directory, EBSCOhost, WorldCat, ПИИЦ, Index Copernicus, Research Bible, PBN, JIF, OAJI, InfoBase Index, ISI, UIF, CiteFactor, Google Scholar

Owner and Publisher: Kyiv National University of Technologies and Design
Ukraine, 01011, Kyiv, 2, Nemyrovych-Danchenka, Str.

Editor-in-Chief: **Ivan M. Gryshchenko** - Dr., professor, Corresponding Member of the NAPS of Ukraine, Honored worker of education of Ukraine

Deputy Editor: **Lyudmila M. Ganushchak-Efimenko** - Dr., associate professor

Kyiv National University of Technologies and Design is the member of the Association of Universities for Textiles (AUTEX) since 2006

Kyiv National University of Technologies and Design is the general member of European University Association (EUA) since 20 October, 2005

Economics & Business Management. Higher Education: progress, problems and prospects.

The journal is aimed at a wide range of researchers, professors, students, and graduate students and to bring the results of scientific research carried out under a variety of intellectual traditions and organizations of procedures to the attention of a specialized readership.

EDITORIAL OFFICE:

01011, Ukraine, Kyiv, 2, Nemyrovych-Danchenka, Str., office 1-250

Tel./fax: +38 (044) 280-60-47

e-mail: vistnuk@knutd.com.ua

www.knutd.com.ua

Recommendations from Science Council of Kyiv National University of Technologies and Design, Protocol №11, of 22.06.2016

Articles are published in the original language. The authors are responsible for the translation, authenticity of facts, quotations, proper names, geographic names, names of enterprises and other information.

The Editorial Office and author's consent needed prior to republishing or translating the articles.

ВІДОМОСТІ ПРО ЧЛЕНІВ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ
наукового фахового журналу
«Вісник Київського національного університету технологій та дизайну,
Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

Грищенко Іван Михайлович – головний редактор, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, лауреат Державної премії України в галузі науки та техніки, Заслужений працівник освіти України.

Ганущак-Єфіменко Людмила Михайлівна – заступник головного редактора, доктор економічних наук, доцент.

Члени редакційної колегії

Денисенко Микола Павлович – доктор економічних наук, професор.

Куклін Олег Володимирович - доктор економічних наук, професор.

Крахмальова Ніна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент.

Матюх Сергій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент.

Георгій Гавтадзе – Повний професор Державного університету Акакія Церетелі, Повний професор Кутаїського університету економіки та права (Грузія).

Тарасенко Ірина Олексіївна – доктор економічних наук, професор.

Чубукова Ольга Юріївна – доктор економічних наук, професор.

Щербак Валерія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Музиченко Анатолій Степанович – доктор економічних наук, професор.

Denis Ushakov - PhD, професор (Бангкок).

Dietmar Vahs – PhD, професор (Німеччина).

Hendrik Doss – PhD, професор (Німеччина).

Мазур Наталія Петрівна – відповідальний секретар редакційної колегії.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

01011, м. Київ, вул. Немировича-Данченка, 2, корп. 1, к. 250

тел./факс: +38 (044) 280-60-47

e-mail: [**vistnuk@knutd.com.ua**](mailto:vistnuk@knutd.com.ua)

[**www.knutd.com.ua**](http://www.knutd.com.ua)

Зміст

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

- 1 **Безус А.М., Шафранова К.В.**
Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні 7
- 2 **Герасимчук Н. А.**
Оцінювання впливу підприємницької інфраструктури в системі показників сталого розвитку 18
- 3 **Колісник Г. М.**
Обґрунтування державної політики управління трансакційними витратами 27
- 4 **Левченко О. М.**
Сучасні виклики фінансово-банківського сектору 33
- 5 **Шацька З. Я.**
Ринок спіднього одягу України: сучасний стан та перспективи розвитку 49

МОДЕРНІЗАЦІЯ ОСВІТИ

- 1 **Власюк Т. М.**
Механізм стратегічного управління діяльністю вищих навчальних закладів України 60
- 2 **Лісун Я. В., Дудко П. М.**
Стан та перспективи розвитку регіональної системи підприємництва в сфері вищої освіти 67

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ

- 1 **Антощишина Н. І.**
Дослідження трансформації поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту 75
- 2 **Герасимчук А. А.**
Засади прийняття рішень в світлі правових і етичних норм 87
- 3 **Пічик К. В.**
Моделювання поведінки споживачів на ринку послуг 93
- 4 **Чала Н. Д.**
Інституційний розвиток як базис для забезпечення функціонування механізму фінансування охорони здоров'я 98
- 5 **Чубукова О. Ю., Яренко А. В.**
Оптимізація та моделювання асортиментної політики підприємства 107

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

- 1 **Гарарук І. В.**
Комерційна таємниця в цивілістичній доктрині 114
- 2 **Доуртмес П. О.**
Економічна сутність інноваційного розвитку підприємства 119
- 3 **Ольшанська О. В., Геселева Н. В., Нагорнюк О. О.**
Оцінювання інноваційної стратегії підприємства 125
- 4 **Яблонська-Агу Н. Л.**
Методичний підхід до визначення інноваційності інвестиційного проекту 131
- 5 **Яковець Т. М., Бондаренко А. С.**
Інноваційні підходи в підвищенні прибутковості вітчизняних підприємств з виробництва одягу 138

TABLE OF CONTENTS

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY

1	Alla M. Bezus, Katerina V. Shafranova Small entrepreneurship development in Ukraine	7
2	Nataliia A. Gerasymchuk Assessment of entrepreneurship infrastructure impact in the system of sustainable development indicators	18
3	Galyna M. Kolisnyk Grounding the public policy of transaction costs management	27
4	Oleksandra M. Levchenko Current challenges of the financial and banking sector	33
5	Zoryna Y. Shatska Underwear market of Ukraine: current state and the development prospects	49

MODERNIZATION OF EDUCATION

1	Tetjana M. Vlasyuk The strategic management mechanism of activities of higher educational institutions in Ukraine	60
2	Yanina V. Lisun, Pavlo M. Dudko Current state and development prospects of the regional entrepreneurship system in the field of higher education	67

MODERN TENDENCIES AND MANAGEMENT PROBLEMS

1	Natalya I. Antoschyshyna Research on the transformation of the concept "enterprise potential" in the light of its historic and essential aspects	75
2	Andriy A. Gerasymchuk The fundamentals of decision-making in the light of legal and ethical standards	87
3	Kateryna V. Pichyk Modelling the behavior of consumers at services market	93
4	Nina D. Chala Institutional development as the basis for the financing mechanism in healthcare sector	98
5	Olga Y. Chubukova, Anatoliy V. Yarenko Optimization and simulation of enterprise product policy	107

INNOVATIVE-INVESTMENT POLICY

1	Igor V. Hararuk Trade secret in the civil doctrine	114
2	Pylyp A. Dourtmes Economic essence of innovative development of enterprises	119
3	Oleksandra V. Ol'shanska, Nataliia V. Geseleva, Olena O. Nagornyuk Evaluation of innovative strategy of enterprise	125
4	Natalia L. Yablonska-Agu Methodical approach to determination of innovativeness of an investment project	131
5	Tetiana N. Iankovets, Anastasia S. Bondarenko Innovative approaches in improving the profitability of domestic enterprise producing apparel	138

УДК 334

Алла М. Безус

Київський національний торговельно-економічний університет

Катерина В. Шафранова

Житомирський економіко-гуманітарний інститут вищого навчального закладу

«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті визначено, що ефективність діяльності малих підприємств значною мірою залежить від економічного середовища їх функціонування, тобто від комплексу правових, економічних, інституціональних, фінансових та організаційних заходів, здійснюваних органами державної влади на місцях, асоціаціями підприємців, суб'єктами соціального партнерства з метою стимулювання підприємницької ініціативи сільського населення. Встановлено, що одним з основних дестабілізуючих факторів розвитку малих підприємств є неефективна фінансово-кредитна політика щодо їх підтримки, особливо підприємців-початківців. Зроблено висновок про необхідність розвитку банківських установ, в компетенцію яких входило б пільгове кредитування економічно обґрунтованих бізнес-планів малих підприємств, цільове фінансування територіальних програм розвитку підприємництва в пріоритетних галузях територіальної економіки, здійснення лізингових операцій, що значною мірою зняло б напругу в матеріально-технічному забезпеченні суб'єктів малого підприємництва, які функціонують у сфері виробничого бізнесу.

Ключові слова: мале підприємництво, розвиток малого бізнесу, підприємства малого бізнесу, конкурентне середовище, ринкова економіка, трансформаційні процеси, фінансово-кредитна політика.

Алла Н. Безус

Киевский национальный торгово-экономический университет

Екатерина В. Шафранова

Житомирский экономико-гуманитарный институт высшего учебного заведения

«Открытый международный университет развития человека «Украина»

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В статье определено, что эффективность деятельности малых предприятий в значительной степени зависит от экономической среды их функционирования, т.е. от комплекса правовых, экономических, институциональных, финансовых и организационных мероприятий, осуществляемых органами государственной власти на местах, ассоциациями предпринимателей, субъектами социального партнерства с целью стимулирования предпринимательской инициативы сельского населения. Установлено, что одним из основных дестабилизирующих факторов развития малых предприятий является неэффективная финансово-кредитная политика по их поддержке, особенно предпринимателей. Сделан вывод о необходимости развития банковских учреждений, в компетенцию которых входило бы льготное кредитование экономически обоснованных бизнес-планов малых предприятий, целевое финансирование территориальных программ развития предпринимательства в приоритетных отраслях территориальной экономики, осуществления лизинговых операций, в значительной мере сняло бы напряжение в материально-техническом обеспечении субъектов малого предпринимательства, функционирующих в сфере производственного бизнеса.

Ключевые слова: малое предпринимательство, развитие малого бизнеса, предприятия малого бизнеса, конкурентная среда, рыночная экономика, трансформационные процессы, финансово-кредитная политика.

Alla M. Bezus

Kyiv National University of Trade and Economics

Katerina V. Shafranova

Zhytomyr Institute for Economics and Humanities «Open International University of Human Development «Ukraine»

SMALL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE

The article stipulates that the performance of small enterprises is largely dependent on economic environment of their operations, under which is meant a set of legal, economic, institutional, financial and organizational measures taken by local government authorities, business associations, subjects of social partnership in order to foster entrepreneurship in rural areas. In addition, it was found that one of the main destabilizing factors in the development of small enterprises are inefficient financial and credit policies for their support, namely for start-ups. In this regard, it is concluded there is the need for the banks able to do concessional lending under economically sound business plans for small businesses, targeted funding of regional business development programs in the priority sectors of territorial economy, realization of leasing operations, which would greatly relieve tension in the logistics of small businesses operating in manufacturing business.

Keywords: *small enterprises; the development of small business; small businesses; competitive environment; market economy; transformational processes; financial and credit policies.*

Актуальність теми дослідження В сучасних умовах господарювання розвиток малого підприємництва в Україні мав би бути одним із пріоритетних напрямів регіональної політики як окремих регіонів, так і країни в цілому, оскільки пов'язаний з вирішенням низки питань не тільки економічного, але й соціального характеру. Саме тому активізація малого підприємництва та зростання масштабів і ефективності функціонування підприємницького сектору є одним з головних чинників позитивних структурних змін та модернізації національного господарства, становлення нових ресурсів економічного пожвавлення, підвищення якості життя населення. Крім того, розвиток малого підприємництва також веде до загальної інституційної перебудови суспільства на основі поширення економічної свободи та становлення «середнього класу» як підґрунтя соціальної стабільності.

Необхідно зазначити, що мале підприємництво є невід'ємним сектором ринкової економіки, який має регіональну орієнтацію. Відтак, результативність функціонування малих підприємств значною мірою залежить від їх підтримки як на державному, так і регіональному рівнях. В сучасних умовах регіоналізації економічних процесів, подальший розвиток малого підприємництва потребує глибокого дослідження його системоутворюючих факторів, територіальних особливостей, формування і здійснення відповідної ефективної та гнучкої регіональної політики.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Формування економіки ринкового типу у вітчизняних умовах об'єктивно вимагає становлення малого підприємництва як повноцінного суб'єкта ринку, зміцнення його позицій в умовах конкурентного середовища. З розвитком даного сектора економіки пов'язується можливість розв'язання низки важливих проблем загальнодержавного та регіонального значення: забезпечення зайнятості населення, подолання бідності, підвищення рівня ділової активності населення, зміцнення економічного потенціалу регіонів, сприяння розвитку конкуренції у підприємницькому середовищі. Потреба у створенні ефективної системи функціонування та розвитку малого підприємництва та вдосконалення існуючої законодавчої бази, що регулює підприємницьку діяльність,

зумовлена роллю цього сектора економіки в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх публікацій по проблемі Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування та розвитку малого підприємництва, визначення його ролі в економічному розвитку країни та регіонів зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як К.О. Ващенко, З.С. Варналій, Л.І. Вороніна, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, В.І. Кредісов, Г.М. Рижакова, М.П. Бутко, Е.М. Лібанова, З.В. Герасимчук та ін. У працях цих науковців розглянуто процес становлення малого бізнесу в Україні та особливості його розвитку в умовах посилення глобалізаційних тенденцій. Визначені основні причини гальмування розвитку малого підприємництва та перспективи його розвитку на регіональному і державному рівнях. Проте незважаючи на значну кількість досліджень щодо діяльності підприємницьких структур, визначення тенденцій розвитку малих підприємств України та окремих регіонів, усвідомлення їхніх конкурентних переваг та проблем розвитку і надалі залишаються нагальними та актуальними, а також потребують подальшого дослідження.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування В умовах системних структурних перетворень національної економіки підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки та підвищення рівня життя її громадян. Реальний стан цього сектора говорить про те, що підприємництво в Україні починаючи з 1991 року постійно розвивається. У державі, в умовах лібералізації ринкових відносин, створені сучасні передумови для його розвитку. Законодавством України не передбачено обмежень підприємництва певними видами економічної діяльності, обрання організаційно-правових форм його функціонування як юридичними, так і фізичними особами, котрі пройшли державну реєстрацію [13].

Трансформація соціально-економічних відносин пов'язана з розвитком ринкової економіки, вона призвела до появи нових суб'єктів господарювання, у тому числі й такої важливої складової ринкової економіки як мале підприємництво. Не дивлячись на складні економічні умови та нестабільність політико-правового середовища, українське суспільство усвідомило необхідність розвитку малого бізнесу. Без створення економічних, соціальних, політичних, правових та інших засад для вільного підприємництва в посткризових умовах жодна країна не зможе приєднатися до світового економічного простору як рівноправний суб'єкт світових економічних зв'язків. Це зумовлює необхідність вивчення фундаментальних теоретичних, методичних і методологічних аспектів формування інституту цивілізованого підприємництва з урахуванням якісних та кількісних параметрів його розвитку [4].

До загальних організаційно-економічних причин інтенсивного формування й розвитку малого підприємництва можна віднести:

1. Суттєві організаційно-технологічні зміни, що призвели до нового співвідношення між великомасштабним і малим виробництвом, зокрема диверсифікація й модернізація великого виробництва, реструктуризація, приватизація, зміни у структурі зайнятості, сприяли зростанню малого підприємництва.

2. Динамізм ринкового середовища, розвиток глобальних ринків, інформаційних систем призводить до нової схеми розподілу праці. Переваги малих організаційних форм дозволяють швидше використовувати вільні місця на ринку, до яких не виявляють інтерес великі корпорації.

3. Підсилення конкуренції між суб'єктами господарювання, що дозволило малому підприємству повною мірою визначити свої переваги [10, с. 115].

Досліджуючи економічну сутність малого бізнесу в умовах трансформації, можна помітити, що практично повсюдно проходять ототожнення підприємництва з малим

бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміну «мале підприємництво» [7].

Економічну сутність малого підприємництва доцільно розглядати у єдності наступних двох аспектів:

- по-перше, розкриття економічної сутності малого підприємництва повинно охоплювати його загальні, типові риси, що характеризують його належність до підприємницької діяльності;
- по-друге, мале підприємництво слід аналізувати як специфічний, особливий підвид підприємництва.

Для більш глибокого з'ясування загальновидових ознак малого підприємництва доцільно використовувати підхід, що є загальновизнаним в економічній літературі. Він означає аналіз цього явища в єдності трьох основних аспектів підприємництва [6]:

- як економічну категорію з властивими їй суб'єктами і об'єктами підприємницької діяльності;
- як метод господарювання з притаманними йому рисами;
- як особливий тип економічного мислення.

Як економічну категорію ми розуміємо мале підприємництво як особливий підвид підприємництва, що полягає у створенні і практичній реалізації нового економічного процесу або здійсненні особливого внеску у вже існуючий економічний процес, пов'язаний із підприємницькою діяльністю громадян – фізичних осіб та з функціонуванням малих підприємницьких структур різних форм власності та організаційно-правових форм з метою отримання прибутку за умови особистої зацікавленості суб'єкта підприємництва в ній і необхідності задоволення при цьому певних потреб суспільства [7].

Об'єктами малого підприємництва виступають малі за кількісними класифікаційними параметрами підприємства, в межах яких здійснюється найефективніша комбінація факторів виробництва з метою максимізації прибутку. Саме нові способи комбінації економічних ресурсів відрізняють підприємця від звичайного господарюючого суб'єкта.

Як метод господарювання мале підприємництво характеризується такими визначальними рисами [6]:

- економічною відособленістю, незалежністю господарюючих суб'єктів у виборі напрямів і методів діяльності, але з обов'язковим урахуванням кон'юнктури ринку та в межах правових норм;
- відповідальність за прийняття рішень, їх наслідки та пов'язаний з цим ризик. При будь-яких найбільш вивірених розрахунках невизначеність і ризик мають місце в підприємницькій діяльності;
- орієнтацією на досягнення комерційного успіху, прагнення максимізувати прибуток, самореалізацію за рахунок втілення своїх знань, навичок, умінь та сміливих ідей. Разом з тим, задовольняючи свої, суто особисті, інтереси отримання високого доходу, підприємець сприяє і досягненню суспільного ефекту.

Як особливий тип економічного мислення мале підприємництво характеризується сукупністю оригінальних поглядів та підходів до прийняття рішень, які реалізуються у практичній діяльності [8, с. 39].

Специфічними ознаками малого підприємництва слід вважати, насамперед, його кількісні та якісні класифікаційні параметри, які розрізняються в залежності від національних особливостей країн. Крім вищезазначених кількісних ознак (кількість працюючих, обсяг річного обороту), визначених чинним законодавством, до кількісних параметрів також відносять частку продажу на ринку, обсяг власного капіталу, обсяг

основних та оборотних засобів, кількість виробленої продукції, низькі управлінські витрати на одиницю продукції [5].

Мале підприємництво, як специфічний підвид підприємницької діяльності, має також якісні особливості, які найкраще проявляються у притаманних йому перевагах і недоліках. Найсуттєвіші переваги цього підвиду підприємництва можна систематизувати у такому вигляді [6]:

1) економіко-виробничі (гнучкість, динамізм, сприйнятливість до нововведень, швидке насичення ринку, пристосування до мінливості технологій, компактність управлінської команди і багатофункціональність менеджерів, відсутність громіздких управлінських структур, простота інформаційних зв'язків та неформальний характер планування і контролю; невеликий обсяг використання фінансових ресурсів та висока оборотність капіталу; спрощена система збуту);

2) інституціональні (відкритість доступу та легкість входження до цього сегменту підприємництва);

3) соціально-економічні (забезпечення соціальної стабільності, насичення ринку праці новими робочими місцями);

4) соціально-психологічні (подолання відчуження від засобів виробництва та кінцеві результати виробничої діяльності, мотивація до праці, єдність права власності і безпосереднього управління підприємством).

Між тим, поряд із властивими перевагами малому підприємству притаманні й певні недоліки, як от [8, с. 39; 11, с. 107]:

– хронічна нестача фінансових коштів, що пов'язано з низькою часткою власного капіталу і необхідністю залучення позичкових коштів;

– обмеженість масштабів використовуваних засобів виробництва, зокрема неадекватність технічного оснащення і забезпечення сировиною, порівняно з великими підприємствами;

– надчутливість до коливань економічної кон'юнктури та політичної ситуації, великий ступінь залежності від системи підтримки малого підприємства;

– значна залежність від окремих великих замовників;

– слабе сегментування власної долі ринку й недостатньо міцні позиції на ньому;

– високий ризик та схильність до банкрутства.

Аналіз функцій малого бізнесу в ринковій економіці показує наступне. Мале підприємство більш оперативно реагує на зміну ринкової кон'юнктури, надаючи ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця риса малого бізнесу набуває в сучасних умовах особливої значущості з огляду на процеси швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури вироблених товарів і послуг.

Крім того, малий бізнес мобілізує значні фінансові й виробничі ресурси населення (у тому числі трудові й сировинні), які за його відсутності не були б використані. Про можливість малого бізнесу в даному відношенні можна судити по досвіду промислово розвинених країн, в економіці яких йому за низкою показників належить помітне, а часом і провідне місце: на малий бізнес тут припадає до 90% всіх підприємств і до 50% валового національного продукту [7].

Істотний внесок вносить малий бізнес і у формування цивілізованого конкурентного середовища, що має першорядне значення для залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країн [3]. Малий бізнес є антимонопольним за самою своєю природою, що проявляється в різних аспектах його функціонування. З одного боку, завдяки численній кількості його складових елементів та їх високому динамізму малі

суб'єкти підприємництва у меншій мірі піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, при вузькій спеціалізації і використанні новітньої техніки мале підприємство виступає як серйозний конкурент, що підриває монопольні позиції великих корпорацій.

Важливою є роль малого бізнесу у здійсненні прориву по ряду найважливіших напрямів науково-технічного прогресу, насамперед, у галузі електроніки, кібернетики та інформатики. Успіхи малого бізнесу пояснюються низкою переваг перед великим на ринку інновацій: малі фірми стоять ближче до кінцевого споживача; мають, в силу своїх малих розмірів можливість швидко перебудувати свою виробничу програму, максимально враховуючи нові потреби в спеціалізованих та індивідуальних послугах. Характерна особливість малого бізнесу – висока частка витрат на НДДКР.

Результативність НДДКР в малому бізнесі обумовлена високою часткою витрат на дослідження, вузькою науковою спеціалізацією (концентрація зусиль на розробці одного-двох продуктів, що випали з тих чи інших причин з кола інтересів великих фірм), переважна орієнтація на розробку нових видів продукції, а не технологічних процесів [7].

Альтернативу великим корпоративним системам формують ризикові підприємства, тобто самостійні дрібні фірми, створювані з метою розробки та освоєння нововведень, які найчастіше виступають першопрохідцями в нових наукомістких галузях. Великі компанії часто рухаються у напрямках, розвіданих і запропонованих дрібними фірмами, поглинаючи їх, диверсифікуючи свою діяльність, використовуючи наукові та технічні розробки невеликих підприємств. Тому потужні корпорації частково фінансують малий бізнес і надають йому інші види підтримки (техдокументація, доступ до обмеженого кола патентів тощо).

Роль малого бізнесу в прискоренні НТП отримала визнання як в діяльності найбільших корпорацій, так і урядів розвинених країн. Ця роль підкреслена підвищеною увагою урядів і конкретними заходами з підтримки малого бізнесу – пільгове фінансування, пільгове оподаткування, виділення значних коштів на створення «технопарків».

Помітний внесок малого бізнесу і у вирішення проблеми зайнятості. По-перше, малий бізнес не тільки створює, прямо і побічно ініціює появу додаткових робочих місць, а й розширює поле ділової активності, залучаючи в трудову діяльність тих громадян, які не володіють високою конкурентоспроможністю на ринку праці. Більш «гнучкі» умови праці, включаючи особливі режими робочого часу, на малих підприємствах роблять їх привабливими для працівників. Набір нестандартних форм зайнятості різноманітний і може включати: неповну зайнятість; понаднормову зайнятість; тимчасову зайнятість на основі трудових договорів, розрахованих на певний термін; випадкову зайнятість, виступаючи способом отримання додаткового заробітку при недостатніх трудових доходах або низькій оплаті праці на основній роботі; зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру; зайнятість в компаніях, що здійснюють лізинг персоналу; вторинну зайнятість, що характеризується наявністю постійного додаткового (другого і т.д.) місця роботи; неформальну зайнятість.

По-друге, оперативно реагуючи на зміну ринкової кон'юнктури, малі підприємства стають учасниками інвестиційного процесу, сприяють якісному поліпшенню робочої сили, формують робочі місця на базі нових технологій.

Наприклад, галузі, специфіка яких передбачає більш масштабну участь малих підприємств у виробничих процесах або наукових розробках (насамперед, наукомісткі галузі з диверсифікованим виробництвом – точне машинобудування, радіоелектроніка, приладобудування, а також мікробіологічна і медична промисловість), вимагають використання праці висококваліфікованої робочої сили, в тому числі дослідників і

науковців, що надзвичайно важливо для збереження і розвитку накопиченого інтелектуального потенціалу країни.

У традиційних же галузях є широкі можливості створення дешевих робочих місць для відносно малокваліфікованої робочої сили. Це, перш за все, деревообробна, поліграфічна харчова та переробна промисловість, промисловість будівельних матеріалів [7].

Слід зазначити, нарешті, роль малого бізнесу в пом'якшенні соціальної напруги, оскільки саме мале підприємництво є фундаментальною основою формування «середнього класу», а, значить пом'якшення притаманних ринковій економіці тенденцій соціальної диференціації (стратифікації суспільства).

Всі ці властивості малого підприємництва роблять його розвиток істотним чинником сталого соціально-економічного розвитку і складовою частиною реформування економіки тієї чи іншої країни: створення регульованого, соціально орієнтованого ринкового механізму, подолання нинішнього падіння виробництва, стабілізації економіки та забезпечення передумов для швидкого і стійкого економічного підйому. Потрібно пам'ятати, що це можливо лише в умовах існування малого підприємництва в органічній єдності із середнім і великим підприємством в умовах проведення активної політики державного сприяння.

Таким чином, сектор малого підприємництва є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, оскільки забезпечує відносну стабільність ринкових відносин, завдяки своїй гнучкості демонструє оперативне реагування на постійно мінливі умови зовнішнього середовища. Малий бізнес відіграє важливу роль у збільшенні чисельності робочих місць і вирішенні проблем зайнятості населення, тим самим, пом'якшуючи негативні наслідки (структурне та фрикційне безробіття) науково-технічного прогресу та коливань на ринку праці.

Однією з найгостріших проблем становлення і розвитку малого підприємництва є забезпечення його достатніми фінансовими ресурсами. Здійснювати необхідну підтримку, держава може за допомогою цілої низки фінансових важелів до яких відносяться податки, політика ціноутворення, бюджетні витрати, кредитно-грошове регулювання. Специфікою використання фінансових важелів є можливість непрямого впливу, коли переважає мотив вигідності. Таким чином держава не обмежує свободу вибору підприємця, не втручається в ринкові механізми, а намагається зацікавити підприємців до прийняття певних рішень, зорієнтувати прогностичну діяльність. Проте на даний час, фінансово-кредитні інструменти використовуються неефективно, про що свідчить незбалансована податкова політика, обмеженість фінансових ресурсів, а також доступу до них тощо.

Мале підприємництво характеризується відсутністю достатніх фінансових ресурсів, чому сприяє ціла низка причин: недостатній рівень отриманого прибутку, відсутність знань та вмінь проводити амортизаційні відрахування, недостатній рівень власних заощаджень та сформованих фондів. Все це зумовлює необхідність розвитку широкої мережі фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Особливо актуальним є питання щодо кредитування малих підприємств у сільській місцевості, переважна більшість яких обмежена в можливостях кредитування, характеризується низькою конкурентоздатністю та недостатнім рівнем кваліфікації для отримання кредиту. Не кожне мале підприємство спроможне сплачувати досить високі процентні ставки. Комерційні банки, у свою чергу, не поспішають розвивати відносини з малими підприємствами через підвищений ризик неповернення кредитів [2, с. 27]. Серйозним бар'єром на шляху ефективної взаємодії банківської системи з підприємницькими структурами є домінування короткотермінових кредитів, адже термін їх повернення здебільшого становить один рік. Такі стислі строки повернення кредиту гальмують

перспективні інвестиції в малий бізнес. Якщо за короткостроковими кредитами потреба покривається приблизно на 50%, то за довгостроковими лише – лише на 2% [10, с. 117].

Серйозний конфлікт інтересів комерційних банків, як постачальників кредитних ресурсів, і малого бізнесу, як потенційного їх споживача, виникає на ґрунті високих процентних ставок. На сьогоднішній день комерційні банки надають кредити юридичним і фізичним особам 28-29% у гривні [7]. Ще більш жорсткими є умови кредитування з боку кредитних спілок, які надають кредити під 30-36% річних, до того ж у незначних обсягах. Таким чином, висока вартість кредитування робить банківські ресурси для малих підприємств не вигідними. Серйозною проблемою для більшості малих підприємств є низьке забезпечення кредиту, тобто відсутність застави. Аналіз показує, що переважна більшість малих підприємств не володіє достатньо ліквідним майном для застави. Тому в окремих випадках банки змушені зменшувати покриття кредиту до 50-70% від вартості майнового забезпечення, підстраховуючи себе жорсткими умовами погашення. Крім економічних чинників, не останню роль відіграють організаційні фактори – складність здійснення з боку банків контролю за позичальниками, оскільки значна частина з них функціонує в «тіньовій» економіці і часто веде подвійну бухгалтерію. Недостатнім є професійно-кваліфікаційний рівень багатьох підприємців, що ускладнює розробку бізнес-плану, техніко-економічне обґрунтування проекту тощо.

У свою чергу, для суб'єктів малого підприємництва в Україні головними недоліками кредитів як джерела фінансування є банківська бюрократія, тривалий термін ухвалення рішення про надання кредитів, їх коротко - та середньостроковий характер, нестача інформації про кредитні ресурси, вимоги щодо розкриття інформації [1, с. 22].

Із цього стає очевидним, що державна фінансова підтримка створення та розвитку малих підприємств ще недостатньо ефективна. Її вдосконалення вимагає вирішення трьох ключових проблем [10]:

- створення розгалуженої мережі малих кооперативних банків, які спеціалізуються на кредитуванні малих підприємств;
- розширення бази кредитування малих підприємницьких структур та зниження процентних ставок за кредитами;
- активізація співпраці з іноземними фінансовими інститутами, що функціонують у сфері малого бізнесу.

Необхідність формування розгалуженої мережі невеликих кооперативних банків зумовлена тим, що великі банківські установи не приділяють уваги малим підприємствам. В основному, це пов'язано зі значними втратами часу на оформлення кредиту, великим кредитним ризиком та неспроможністю більшості малих підприємств нести фінансове навантаження щодо сплати відсотків за кредитами. Із цього слідує висновок про стимулювання розвитку малих банків, які зорієнтовані, насамперед, на кредитування та обслуговування малого бізнесу, суб'єкти якого, в свою чергу, повинні бути надійними і платоспроможними. Їх відсутність є чи не головною причиною зниженої уваги до кредитування фізичних осіб підприємців, які сьогодні формують ядро малого бізнесу на селі. Обсяг кредитів, наданих фізичним особам, в рази менший від обсягу кредитів, наданих суб'єктам господарювання.

Другою, не менш важливою проблемою є державна політика оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Відомо, що податки – один із найважливіших важелів державного регулювання економіки. Через податкову політику держава може стимулювати або обмежувати обсяги національного виробництва, ступінь ділової активності, включаючи і такий сегмент економіки як мале підприємництво.

Об'єктивний аналіз основних тенденцій в розвитку малого підприємництва показує, що за останній період часу податковій політиці держави взагалі й оподаткуванню

малого підприємництва зокрема приділяється значна увага. Свідченням цього є прийняття Податкового кодексу України, який має значний вплив на правове поле діяльності малого підприємництва. Прийняття цього важливого нормативно-правового акту мало б значною мірою структурувало інтереси держави і суб'єктів.

Проте внаслідок необґрунтованої податкової реформи фіскальне навантаження на мале підприємництво зросло, відносини з фіскальними органами залишились не врегульованим [9, с. 37].

Використання податків на цілі розвитку виробничої і соціальної інфраструктури є вигідним для підприємців, оскільки знижуються їх трансакційні витрати, економляться кошти на ремонт техніки і обладнання, зменшуються витрати палива і сировини. Це означає, що сплачені податки повертаються до підприємців кращими дорогами, надійним зв'язком, новими технологіями, які ведуть до економії ресурсів. Аналогічно розвиток соціальної інфраструктури сприяє підвищенню професійно-кваліфікаційного та освітнього рівня, зміцненню здоров'я працівників, поліпшенню умов праці. На цьому тлі реалізується стимулююча функція податків і гармонізуються інтереси їх платників та держави. Тобто система оподаткування малого бізнесу, поряд з позитивним зарядом, акумулює в собі ряд недоліків, які вимагають законодавчого врегулювання [10].

Зважаючи на те, що малий бізнес в Україні виконує радше соціальну функцію «самозайнятості», вкрай важливим є забезпечення диференційованого підходу до оподаткування малих суб'єктів господарювання. Прикладом цього є депресивні регіони, де склалася гостра напруга в сфері зайнятості, поширеною формою стало сімейне безробіття, а масовим явищем – бідність сільського населення. В цих умовах чи не єдиним виходом з ситуації є розвиток малого підприємництва. З огляду на це, вкрай важливим є встановлення на визначений часовий лаг нульового рівня оподаткування. Особливо це стосується тих малих підприємств, які розпочинають свою діяльність і функціонують у пріоритетних галузях територіальної економіки. Тривалість тимчасового лагу може визначатися такими критеріями: вид господарської діяльності; галузь економіки, де функціонує мале підприємство; територія (природно-економічні зони); обсяги виробництва; кількість новостворених робочих місць; величина оплати праці; рівень рентабельності виробництва. Здійснення диференційованої політики щодо оподаткування малого підприємництва в сукупності з активною фінансовою підтримкою з боку держави сьогодні чи не єдиний вихід із складної ситуації, в якій опинилося село [10].

Помітну роль у кредитуванні малого бізнесу відіграють небанківські фінансові інститути. В їх структурі особливо важливу роль відіграють кредитні спілки, як один з динамічних важелів підтримки та економічної самоорганізації дрібних підприємців. Сьогодні цей сектор, після пікового розвитку 2005-2008 років, дещо зменшив динаміку кредитування, тому відсутнього впливу свого функціонування на розвиток підприємництва не здійснює [12, с. 59]. А між тим в Україні в 20-30-х роках минулого століття нагромаджено значний позитивний досвід роботи селянських кредитних спілок, важливість використання якого не втратила своєї актуальності і сьогодні.

Необхідним елементом небанківського фінансового сектора в Україні має стати надання лізингових послуг. У країнах з розвинутою ринковою економікою частка операцій лізингу становить сьогодні 30% від усіх інвестицій в основний капітал. На регіональному рівні управління активно слід розвивати спеціалізовані неприбуткові мікрокредитні організації, основною функцією яких повинно стати мікрокредитування та надання фінансової підтримки малому бізнесу. Такі небанківські фінансові інститути позитивно зарекомендували себе в багатьох країнах Латинської Америки та Карибського басейну.

Формування небанківських установ на регіональному рівні повинно мати якісне організаційне забезпечення, яке передбачає взаємодію органів місцевого самоврядування, фінансово-кредитних установ та суб'єктів підприємництва. Зважаючи на те, що більшість підприємств малого бізнесу є платниками єдиного податку, який є одним з основних джерел наповнення місцевих бюджетів, саме органи місцевого самоврядування повинні виступити координатором організування взаємовідносин [10].

Таким чином, створення ефективної системи підтримки малого підприємництва, що включає тісну взаємодію банківських установ та небанківського фінансового сектора, кредитних спілок, страхових фондів, лізингу, венчурних компаній створює підґрунтя для здійснення гнучкої кредитної політики, ефективного фінансування малого підприємництва. Вирішення окресленого кола проблем, зв'язаних із фінансово-кредитною підтримкою малих підприємств, дозволить суттєво підняти роль цього важливого сегмента економіки в поглибленні ринкових відносин на селі.

Висновки та перспективи подальших досліджень Колосальний ефект від використання малого бізнесу в модернізації регіональної економіки за кордоном відзначений вже давно. Феномену його впливу на економічні, політичні, соціальні й технологічні перетворення в регіонах, а також здатності стабілізувати процеси регіонального розвитку, що відбуваються в цих сферах, постійно приділяється пильна увага. Це обумовлено тим, що малий бізнес пом'якшує наслідки структурних змін в економіці, швидко адаптується до вимог ринку, здійснює істотний внесок у територіально-виробничий розвиток, має здатність до генерації й використання технічних і організаційних нововведень. Органічно пов'язаний з великим бізнесом, він є основою стійкого розвитку регіону й підвищення конкурентоспроможності його економіки.

Сутнісна специфіка малого бізнесу диктує необхідність його ефективної загальнодержавної й регіональної підтримки, здатної елімінувати негативний вплив факторів зовнішнього середовища. В тих країнах, де підтримці малого бізнесу приділяється пильна увага, вона зіграла свою значиму роль. Так, у Франції, Великобританії, Бельгії, Німеччині, Канаді, Іспанії він сприяв створенню середнього класу, в Ізраїлі й США - подоланню рецесії, у Мексиці, Канаді, Сінгапурі, Японії – створенню нових ринків, у Китаї, Польщі, Чехії, Угорщині, Словаччині – послідовному проведенню реформ.

Отже, жодна держава не може розвивати свою економічну систему без становлення сфери приватного бізнесу, при цьому роль малого бізнесу тут є визначальною. Однак рівень розвитку малого підприємництва в Україні кардинально відстає від багатьох провідних країн світу (згідно статичного спостереження кількість малих підприємств бізнесу нашої держави значно менша ніж за кордоном). Однією із причин недостатнього ефективного проведення загальнодержавної й регіональної підтримки малого бізнесу є крайня неоднорідність України в економічному й соціально-політичному відношенні.

Література

1. Балакірєва О.М. Розвиток підприємництва в Україні: інституційне середовище та громадська думка населення / Балакірєва О.М., Ноур А.М. // Економіка і прогнозування. - 2015.- № 2.- С. 7-24.
2. Батковський В.А. Проблеми кредитування малого підприємництва / В.А. Батковський // Вісник НБУ. – 2015. – Квітень. – С. 28-33.
3. Безус П.І. Стратегія інноваційного розвитку сучасного підприємства [Текст] : монографія / [В.Г. Федоренко, П.І. Безус, Т.Є. Воронкова та ін.] ; під ред. : В.Г. Федоренко – К.: ТОВ «ДКС центр», - 2014. – С. 338.

4. Безус П.І. Фактори впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства/ Безус П.І., Безус А.М. // Науковий вісник. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць науково-педагогічних працівників. Вип. 1, 2014. - К.: ВПЦ АМУ, 2014. – с. 61-69.
5. Білик В.В. Сучасні тенденції розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / В.В. Білик / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1012>.
6. Білик Т.О. Мале підприємництво: розвиток та прибутковість / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. - 2014.- № 10.- С. 78-84.
7. Білорус О.Г. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу / О.Г. Білорус // Банківська справа. – 2014. – № 1. – С. 14-18.
8. Благодарная Н.А. Проблемы и особенности развития предпринимательства в Украине / Н.А. Благодарная // Финансы, учет, банки: Сборник научных трудов. – 2013. - Выпуск 9. – С. 31-46.
9. Бобиль В. Розвиток малого та середнього підприємства як складова соціально-економічної стабільності сучасної України / В. Бобиль // Україна: аспекти праці. - 2014.- № 3.- С. 35-39.
10. Варфоломеева В.О. Фінансування інноваційної діяльності як чинник розвитку малого підприємництва / В.О. Варфоломеева // Вісник Української академії банківської справи.- 2015.- № 2.- С. 113-118.
11. Вплив податкового кодексу України на розвиток малого підприємництва: експертні оцінки на етапах обговорення, прийняття та внесення змін / В.І. Ляшенко, А.А. Просуленко // Вісник економічної науки України. - 2015. - № 2 (20). - С. 93-111.
12. Гловацька В.В. Підприємництво та його соціально-економічна сутність / В.В. Гловацька // Економіка АПК.- 2015.- № 12.- С. 57-64.
13. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 560-564.

УДК 658.016.2

Наталія А. Герасимчук**Національний університет біоресурсів і природокористування України
ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В СИСТЕМІ
ПОКАЗНИКІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

В статті наведені дані, що характеризують розвиток підприємницької інфраструктури і підтверджують авторську тезу про те, що формування розгалуженої інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва є принципово важливим фактором для розвитку підприємницької діяльності в Україні, ефективна діяльність якої сприяє переходу економіки України у систему сталого розвитку.

Ключові слова: підприємництво, інфраструктура, сталий розвиток

Наталья А. Герасимчук**Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В
СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

В статье приведены данные, характеризующие развитие предпринимательской инфраструктуры и подтверждают авторский тезис о том, что формирование разветвленной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства является принципиально важным фактором для развития предпринимательской деятельности в Украине, эффективная деятельность которой способствует переходу экономики Украины в систему устойчивого развития.

Ключевые слова: предпринимательство, инфраструктура, устойчивое развитие

Nataliia A. Gerasymchuk**National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
ASSESSMENT OF ENTREPRENEURSHIP INFRASTRUCTURE IMPACT IN
THE SYSTEM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT INDICATORS**

The article presents the data describing the development of entrepreneurship infrastructure, and confirming the author's thesis that formation of extensive infrastructure supporting small and medium entrepreneurs is a crucial factor for entrepreneurship development in Ukraine, the effective activity of which would promote the economic transition of Ukraine to sustainable development.

Keywords: entrepreneurship, infrastructure, sustainable development

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Сутність підприємництва полягає в інноваційному та ризиковому поєднанні і взаємодії виробничих і специфічних людських ресурсів, завдяки яким в процесі діяльності досягаються якісно інші результати, відмінні від характерних для бізнесу схем господарювання. Така функція підприємництва, як інноваційність, дозволяє реалізувати нові знання та технології використання існуючих ресурсів, а ризиковість, притаманна підприємству як явищу, дає поштовх до реалізації таких проєктів.

Підприємництво, як явище, що інституціювалося в останні два століття, є, на думку багатьох вчених, тією рушійною силою, що поєднує економічне зростання і соціальний розвиток, а отже, виконує одразу дві мети сталого розвитку. Що стосується екологічної складової, то її втілення досягається за допомогою використання нових технологій, що розробляються з врахуванням концепції збереження навколишнього середовища. Але, на жаль, останнім часом в Україні спостерігається недопустимо низькі темпи технічного

оновлення в усіх галузях господарювання, пов'язані перш за все із значними упущеннями в стратегіях та механізмах організації розвитку інфраструктури підприємництва.

Аналіз останніх публікацій по проблемі В останні два десятиліття в наукових дискусіях обговорюється поняття сталого розвитку, що має на увазі під собою досягнення взаємопов'язаних цілей соціальної, економічної та екологічної стійкості як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Серед вітчизняних дослідників теорії та практики підприємництва відомі роботи таких авторів, як О. Арефев'ої, З. Варналій, В. Воронкової, Л. Ганущак-Єфіменко, Г. Клейнера, М. Маліка, Й. Шумпетера, та ін. Теоретичні і практичні питання дослідження сталого розвитку розкрито у працях науковців С. Рогач, М. Хвесика, М. Долішнього та ін.

Невирішені частини дослідження Подальший розвиток економіки повинен базуватися на основі підприємницької діяльності в напрямку сталого розвитку, завдяки чому створюються необхідне поєднання умов та цілей для більш повного і глибокого розкриття сутності та законів якісно різних явищ, що впливають на процес економічного зростання.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування Аналізуючи наукову літературу з питань підприємництва і сталого розвитку, перше, на що акцентується увага – це те, що ці дослідження проходять окремо. Але, на нашу думку, ці два явища – підприємництво і сталий розвиток – мають бути тісно пов'язані, як двигун процесів та бажана мета їх здійснення. Адже саме підприємництво має достатній потенціал для здійснення будь-якої мети, проблема полягає лише у достатній мотивації для підприємця здійснювати бажані для суспільства процеси. Перш ніж давати «завдання» підприємцям, їх необхідно виділити як рушійну силу перетворень і надати їх підтримку, і ці задачі виконує розвинена підприємницька інфраструктура. Державна політика дерегуляції є одним з основних елементів практичного запровадження нової моделі підприємницької інфраструктури. Стосовно наявності самих підприємців – то в цьому плані зусилля держави не пропали даром, за останні 20 років в країні сформувався потужний клас підприємців, але точок розвитку не вистачає саме через недоліки інфраструктури підприємництва.

Сектор малих та середніх підприємств в Україні сформувався кількісно і відповідає середньоєвропейському рівню. Для демократичних провідних країн світу, зокрема країн ЄС, МСП є основою національних економік. Так, на МСП в ЄС припадає 99,8% від загальної кількості суб'єктів господарювання, ним створюється 66,8% робочих місць та 57,9% доданої вартості [4]. Кількість зайнятих в МСП в Україні становить 7345 тис. осіб, що втричі перевищує кількість зайнятих на суб'єктах великого бізнесу. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами МСП в Україні – 2,6 трлн грн., що у півтора рази більше обсягу реалізації суб'єктами великого бізнесу.

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні», прийнятого у 2012 р., внесено зміни до Господарського кодексу України в частині визначення понять суб'єктів великого, малого та середнього підприємництва, які приведено у відповідність до класифікації ЄС [2]. У 2014 р. частка суб'єктів малого та середнього підприємництва досягла 99,96% від загальної кількості суб'єктів господарювання, що в цілому відповідає європейським стандартам [2].

За даними Держстату України станом на 1 січня 2015 р. в Україні налічувалося 341001 підприємство, з яких 497 – великих, 15906 – середніх і 324598 – малих підприємств, з них 278922 – мікропідприємств. Протягом 2010-2014 рр. кількісно зменшилися в абсолютному виразі всі види підприємств, але темпи зменшення були різними [5]. У структурі суб'єктів господарювання збільшилася частка малих підприємств – від 94,3% загальної кількості у 2010 р. до 95,2% загальної кількості у 2014 р. внаслідок зменшення кількості середніх і великих підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка чисельності підприємств всіх розмірів, 2011-2015 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. у % до 2011 р.
Кількість підприємств, од.	378810	375695	364935	393327	341001	90
великі підприємства, од.	586	659	698	659	497	85
% до загальної кількості підприємств	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	50
середні підприємства, од.	20983	20753	20189	18859	15906	76
% до загальної кількості підприємств	5,5	5,5	5,5	4,8	4,7	85
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	5	5	4	4	4	80
малі підприємства, од.	357241	354283	344048	373809	324598	91
% до загальної кількості підприємств	94,3	94,3	94,3	95,0	95,2	101
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	78	77	76	82	75	96
з них мікропідприємства, од.	300445	295815	286461	318477	278922	93
% до загальної кількості підприємств	79,3	78,7	78,5	81,0	81,8	103
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	66	65	63	70	65	98

Джерело: Складено автором на основі: [2]

Відповідно до чинного законодавства України учасниками господарських відносин можуть бути юридичні та фізичні особи. На початок 2015 року в Україні господарську діяльність вели, окрім підприємств, 3,5 млн. фізичних осіб-підприємців.

За даними Державної реєстраційної служби, станом на 1 січня 2015 р. в Україні припинено діяльність 3711969 суб'єктів господарювання, з них 1082216 юридичних осіб та 2629753 фізичних осіб-підприємців [5].

У структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на 01.01.2015 частка малих підприємств становила 94,3%, середніх – 4,7% і великих – 0,1% (рис. 1). Протягом 2010-2014 років ці показники майже не зазнали змін.

По регіонах найвищі показники кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення України у містах Києві та Севастополі, Одеській, Київській і Харківській областях. Відповідно, найнижчі показники кількості малих підприємств у Тернопільській, Сумській, Закарпатській, Чернівецькій та Рівненській областях. Як і в попередні роки, переважна кількість середніх і малих підприємств України зосереджена в Дніпропетровській, Донецькій, Київській, Львівській, Одеській, Харківській областях та в місті Києві. Найменші кількісні показники середніх і малих підприємств у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Тернопільській, Чернівецькій області та м. Севастополь [5].

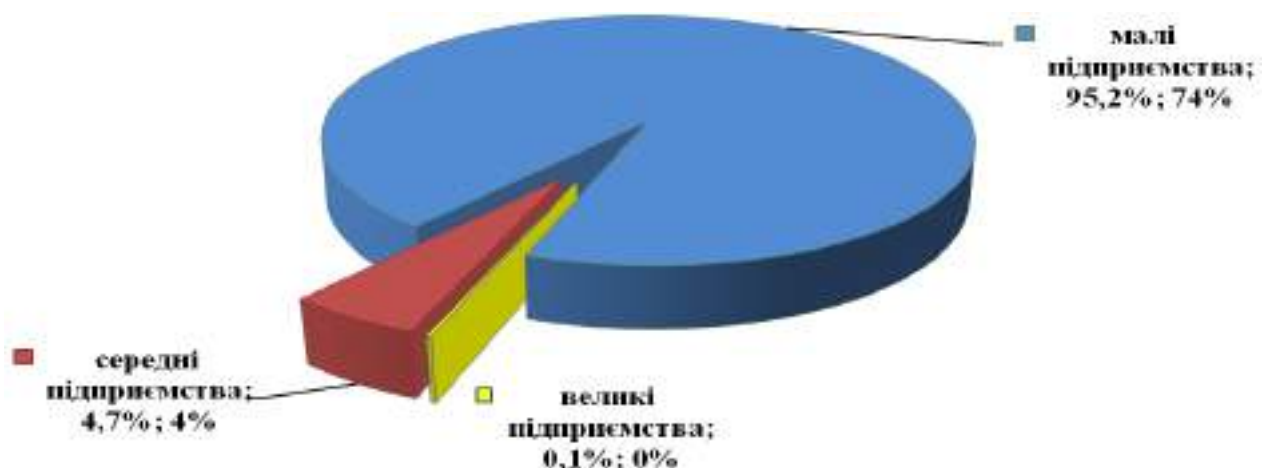


Рис. 1. Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках та на 10 тис. осіб населення, станом на 01.01.2015 р.

Джерело: [5]

У 2010-2014 рр. у структурі зайнятості населення відбулися незначні зміни на користь великих підприємств за рахунок малих. Так, у 2010 р. на великих підприємствах працювало 30,6% від зайнятого населення на підприємствах та на малих підприємствах – відповідно, 26,1%, а в 2014 р. – 30,9 і 25,6% від зайнятого населення на підприємствах відповідно [1]. Суб'єкти малого і середнього підприємництва продали 60,5% від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) в Україні, з них 39,7% реалізовано середніми підприємствами, 15,1% – малими підприємствами та 5,7% – фізичними особами – підприємцями [2].

У розподілі за видами економічної діяльності для суб'єктів малого і середнього підприємництва пріоритетними сферами залишаються торгівля та сфера послуг, питома вага яких від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) сумарно перевищує 60%. Значно нижчими є показники промисловості (20,3%), сільського господарства (5,5%), будівництва (5,4%) (рис. 2) [5].

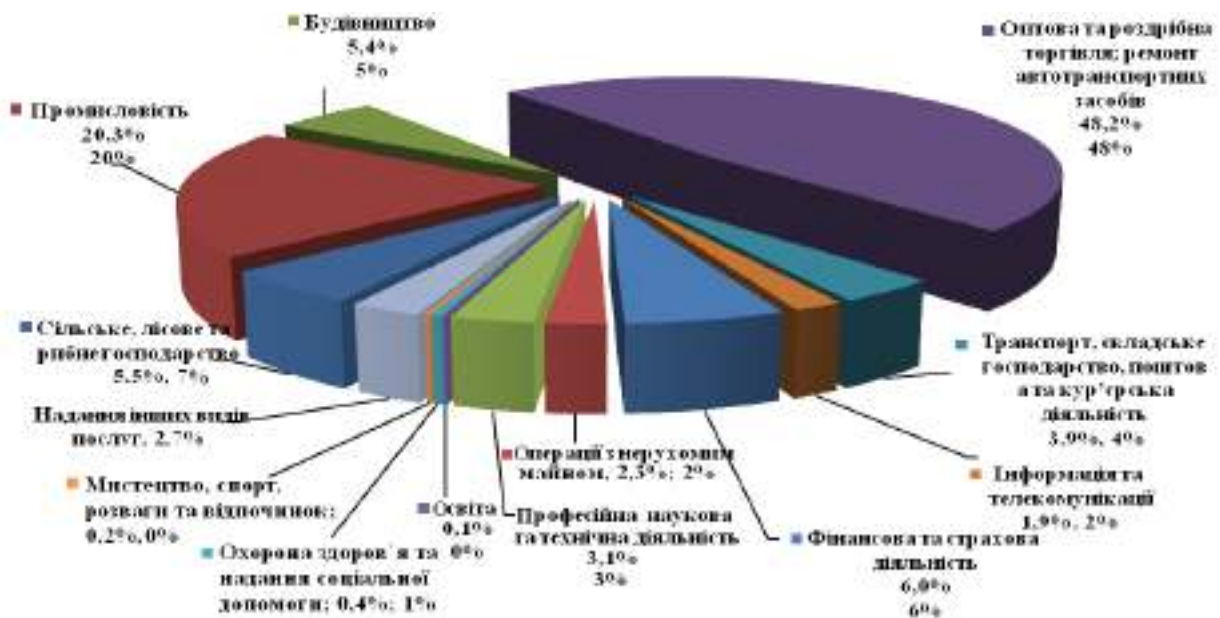


Рис. 2. Питома вага суб'єктів малого та середнього підприємництва в обсягах реалізації продукції за видами економічної діяльності за 2012 р.

Джерело: [5]

У 2012 р. малими і середніми підприємствами було залучено 111382,9 млн. грн капітальних інвестицій, з яких 75247,4 млн. грн – середніми та 36135,5 млн. грн – малими підприємствами. У порівнянні з 2011 р., обсяг залучених капітальних інвестицій збільшився на 11193,2 млн. грн.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств і організацій, а також кредити банків та інші позики. Станом на 1 січня 2013 р. фінансовий результат до оподаткування підприємств, які одержали прибуток, становив 248035,9 млн. грн, середніх підприємств – 111313,2 млн. грн., що у відсотках до загальної кількості підприємств становить 66,2%, а малих – 39794,1 млн. грн, або відповідно 64,4% [5].

Найбільше значення фінансового результату до оподаткування мали малі та середні підприємства, які ведуть діяльність у таких сферах: сільське, лісове та рибне господарство; оптова та роздрібна торгівля; промисловість; операції з нерухомим майном.

За підсумками рейтингу Світового банку «Doing Business-2014» (далі – Рейтинг умов ведення бізнесу) Україна перемістилася вище на 28 позицій порівняно з минулорічним рейтингом і посіла 112-те місце (рис. 3) [2].

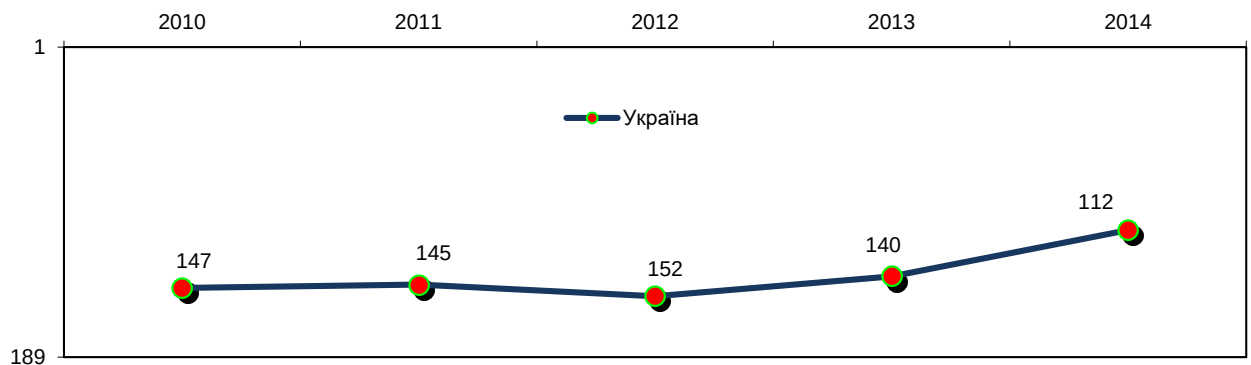


Рис. 3. Динаміка змін позиції України у Рейтингу умов ведення бізнесу за 2010-2014 рр.

Джерело: [2]

Її визнано країною, що досягла найкращих результатів щодо покращення регуляторного середовища серед усіх країн світу у 2012–2013 рр.

Найбільшого прогресу Україна досягла за такими критеріями як отримання дозволів у будівництві – 41-ша позиція проти 186-ї у Рейтингу – 2013, реєстрація власності – 97-ма проти 158-ї, доступ до кредитування – 13-та проти 24-ї. Близько 65% від загального показника у підвищенні країни в Рейтингу умов ведення бізнесу належить будівельній галузі.

Світовий банк відзначив проведення реформ в Україні за вісьмома напрямками з десяти, які досліджує згаданий Рейтинг. Більше того, вона очолила список з десяти держав, що досягли найбільшого прогресу в покращенні умов для ведення бізнесу.

В аналізі проведених раніше автором досліджень підприємництва, (2002–2004 рр.) виявлені залежності розвитку індивідуального виробничого підприємництва з рівнями народжуваності, демографічного навантаження, природного та міграційного приросту, безробіття й напруженості на ринку праці, рівнем споживчих витрат і показником загальної місткості ринку в регіоні. Середні та медіанне значення всіх змінних помітно різнилися залежно від стану цих показників у ряді районів Полтавської області під час проведення кластерного аналізу. Розглянемо детальніше виявлені відмінності.

Таблиця 2

Динаміка змін позиції України у Рейтингу умов ведення бізнесу за 2010-2014 роки

Категорії	Doing Business-2013		Doing Business-2014	
Місце рейтингу	140		112	
Реєстрація підприємств	50	+3	47	
Отримання дозволів на будівництво	186	+145	41	
Підмикання до електропостачання	170	-2	172	
Реєстрація власності	158	+61	97	
Кредитування	24	+11	13	
Захист інвесторів	127	-1	128	
Оподаткування	168	+4	164	
Міжнародна торгівля	148	=	148	
Ефективність судової системи при вирішенні комерційних спорів	45	=	45	
Вирішення неплатоспроможності (ліквідація підприємств)	157	-5	162	

Джерело: [11]

Кластери значно відрізняються за рівнем народжуваності й коефіцієнтом демографічного навантаження. У районах з високим ступенем розвитку підприємництва (за кількістю малих підприємств) показники середнього рівня народжуваності і коефіцієнт навантаження дітьми вище. Наприклад, у 2004 р. рівень народжуваності в кластерах Новосанжарського району був вище на 12,3%, а демографічне навантаження дітьми – на 4,56%.

Одержаний результат має цілком зрозуміле пояснення, адже вищий рівень демографічного навантаження породжує об'єктивну потребу в прискореному зростанні індивідуального підприємництва як засобу підвищення зайнятості та додаткового джерела доходів. Належна мотивація підприємницької діяльності внаслідок високого демографічного навантаження і пояснює той факт, що виробничий вид підприємництва більшою мірою розвивається там, де історично склався підвищений рівень народжуваності. Таким чином, поштовхом для прискореного розвитку індивідуального підприємництва в досліджуваних районах стали не економічні регулятори, а соціально-демографічні, репродукційні стереотипи поведінки населення.

Однак, можна бачити і зворотну закономірність – вищий рівень підприємницької активності може призводити до зростання додаткових доходів населення і стимулювати його демографічну активність, підвищити народжуваність, знизити смертність. У цьому разі виявлене поєднання високого рівня народжуваності та розвитку підприємництва в регіонах є проявом сімейно-репродукційної функції індивідуального виробничого бізнесу.

Однак простежити таку закономірність на сучасному етапі неможливо з певних причин. Адже період активного розвитку індивідуального підприємництва (особливо його виробничого виду) в Україні ще дуже нетривалий, індивідуальне підприємництво розвинуто недостатньо, а його умови, результати й доходи від функціонування нестабільні. У сукупності це не дає можливості статистично надійно спрогнозувати віддачу від темпів розвитку підприємництва та його кількісний вплив на демографічні процеси.

Відзначимо також, що взаємозумовленість змін показника народжуваності й рівня розвитку підприємництва може сприяти підвищенню ефективності політики державної підтримки сфери індивідуального підприємництва, яка одночасно сприятиме й вирішенню проблеми подолання популяційної кризи в країні. Справедливо і зворотне – активна державна політика щодо зростання народжуваності в країні і регіонах може опосередковано стимулювати й розвиток підприємництва.

Виділені кластери також значимо різняться за показником природного зменшення населення. У регіонах з високим рівнем підприємництва цей показник менше. Зокрема, в 2002 р. за ним кластери відрізнялися більше ніж у 1,3 рази, а в 2004 р. – в 1,5 рази. Виявлену відмінність також легко пояснити – в досліджуваних районах відносно висока народжуваність населення, яка, як правило, перевищує середньо український рівень.

Слід зазначити, що показник природного спаду населення не може вважатися самостійною детермінантою розвитку підприємництва. Вплив цього показника (як і коефіцієнта демографічного навантаження дітьми) на рівень розвитку індивідуального підприємництва має опосередкований характер – через рівень народжуваності.

Використавши результати попередніх досліджень, розглянемо стан демографічного навантаження та соціального розвитку в перспективі для аналізу умов формування підприємницького механізму.

Демографічне навантаження на працюючих осіб на селі досить високе (табл. 3). Навантаження на працездатних особами як допрацездатного, так і післяпрацездатного віку в селах є істотно вищим, порівняно з містами.

Таблиця 3

Демографічне навантаження на осіб працездатного віку¹, осіб *

Рік	Загальне навантаження			Навантаження особами у віці молодшому за працездатний			Навантаження особами у віці старшому за працездатний		
	поселення та сільська місцевість	Міські поселення	Сільська місцевість	Міські поселення та сільська місцевість	Міські поселення	Сільська місцевість	Міські поселення та сільська місцевість	Міські поселення	Сільська місцевість
1990	917	696	1020	410	395	447	381	301	573
1995	799	707	1024	395	377	437	404	330	587
2000	759	664	992	343	314	413	416	350	579
2005	669	588	866	272	241	347	397	347	519
2010	659	605	787	253	229	310	406	376	477
2015	607	555	655	256	225	273	351	330	382

* На початок року

Джерело: 8.

Депопуляція сільського населення призводить до поступового знелюднення сіл, як наслідок – до великих втрат у сільській поселенській мережі. За 1990–2015 рр. вона зменшилася на 457 од. і налічує станом на початок 2015 р. 28 388 сіл [8].

Склад деградуєючих і безлюдних сіл в Україні визначається за матеріалами суцільних обстежень сільських населених пунктів, що періодично (кожні 5 років) проводить Держстат України.

За даними останнього обстеження (станом на 01.01.2014 р.) налічувалося 27 385 сільських населених пунктів, що на 204 населені пункти менше, ніж на дату попереднього обстеження (станом на 01.11.2005 р.), внаслідок зняття з обліку незаселених поселень. Серед них у 369 населених пунктах (1,3% від загальної кількості) не було населення, але їх не знято з обліку.

Зазнали змін окремі групи структурного складу сільських населених пунктів. Через процес їх розукрупнення.

В умовах ресурсодефіцитної економіки вирішальна роль у розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні належить трудовим ресурсам, забезпечення якими безпосередньо залежить від наявності та зайнятості сільського населення [8]. З огляду на те, що сільське населення є базою відтворення трудових ресурсів у сільському господарстві, створення необхідних умов для продуктивної зайнятості в аграрній сфері сприятиме нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищенню ефективності аграрної галузі.

Чисельність економічно активного населення сільської місцевості України віком 15-70 років у 2014 р. становила 5850,6 тис. осіб і зменшилася на 17 тис. порівняно з 2000 р. (рис. 4) [8].

Чисельність економічно активного населення працездатного віку після скорочення у 2000-2005 рр. надалі почала зростати і у 2014 р. досягла 5482,5 тис. осіб.

Після зниження рівня економічної активності населення працездатного віку від 73,4% у 2000 р. до 71,8% у 2005 р., у 2005-2012 рр. значення цього показника зростало і у 2012 р. становило 73,5%, але у 2012-2014 рр. тенденція до зниження рівня економічної активності сільського населення у віці 15-70 років відновилася і становила за цей період від 67,7 до 61,8%. Протягом 2008-2014 рр. зайняте сільське населення зменшилося на 1,3 млн. осіб і становило у 2014 р. 5,3 млн. осіб, а кількість безробітних збільшилася на 0,2

¹Розраховується як відношення кількості населення, молодшого за працездатний вік, кількості осіб пенсійного віку (старших за працездатний вік) та їхньої загальної кількості до чисельності населення у працездатному віці.

млн. осіб. За статистичними даними, у 2014 році середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві становила 2476 грн і залишається меншою від середньої по країні на 1004 грн та є однією з найнижчих серед галузей економіки.

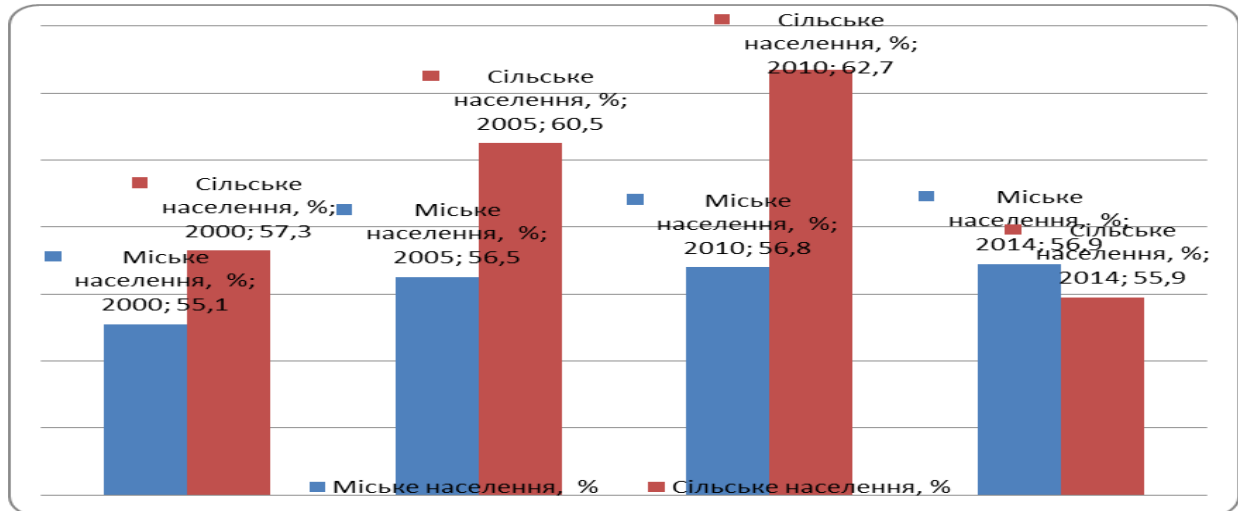


Рис. 4. Динаміка рівня зайнятості населення у віці 15-70 років, %

Джерело: [8]

Також за цей період збільшилася кількість працюючих пенсіонерів. Так, якщо на початок 2005 р. їх налічувалося 156,9 тис. осіб, то станом на 01.01.2014 р. їх кількість збільшилась до 230,9 тис. осіб. Загальна кількість зайнятих, що працюють за місцем реєстрації місця проживання, становила 1,6 млн. осіб, з них переважна більшість (35,3%) – зайняті у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних із ними послугах, решта працює у галузях освіти (19,6%), оптової і роздрібної торгівлі та ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (8,2%), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (6,6%), в галузях добувної та переробної промисловості (4,2%).

Станом на 01.01.2015 р. в Україні налічувалося 2 149 громадських об'єднань суб'єктів підприємництва [5]. Функціонування таких елементів інфраструктури підтримки підприємництва сприяє забезпеченню захисту прав та інтересів суб'єктів малого і середнього підприємництва, спрямуванню підприємницької ініціативи на вирішення першочергових проблем регіонів, а також налагодженню ефективної взаємодії органів виконавчої влади з інститутами громадського суспільства.

Висновки та перспективи подальших досліджень Формування розгалуженої інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва є принципово важливим фактором для розвитку підприємницької діяльності в Україні, ефективна діяльність якої сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіонів, залученню вітчизняних та іноземних інвестицій, застосуванню передових технологій тощо.

Сприяння розвитку інфраструктури підтримки підприємництва, зокрема надання суб'єктам підприємницької діяльності матеріально-технічної, інформаційної, науково-технологічної, консультаційної, кадрової та освітньої підтримки є основним завданням, що потребує постійного цілеспрямованого впливу з боку як держави, так і громадянського суспільства.

Література

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

2. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – К. : Державна регуляторна служба України, 2014. Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226.htm>
3. Ареф'єва О.В. Управління формуванням підприємництва : Монографія. / Ареф'єва О.В., Герасимчук Н.А. – К.: Видавничий дім “Корпорація”, 2006. - 225 с.
4. Ганущак-Єфіменко Л. М. Інноваційний розвиток підприємництва в Україні: стратегічні орієнтири [Текст] : монографія / Ганущак-Єфіменко Людмила Михайлівна ; ВНЗ "Нац. акад. упр.". - Київ : Національна академія управління, 2014. - 397 с.
5. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015 – 480 с.
6. Малік М. Й. Сталій розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та еколого-безпечного агропромислового виробництва / М. Й. Малік, М. А. Хвесик // Економіка АПК. - 2010. - № 5. - С. 3-12.
7. Рогач С. М. Інституціоналізація аграрного природокористування : [монографія] / С. М. Рогач; НАН України, Ін-т економіки природокористування та стал. розв. . – К. : КОМПРИНТ, 2012. – 371 с.
8. Статистичний збірник «Чисельність наявного населення України» на 1 січня 2015 року. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 17 с.
9. Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання [Текст] : кол. наук. монографія / [М. М. Єрмошенко, Л. А. Азьмук, М. О. Александрова та ін.] ; за наук. ред. : М. М. Єрмошенка ; Нац. акад. упр. – К. : Нац. акад. управління, 2008. – 451 с.
10. Bradley D. Parrish (2010) Sustainability-driven entrepreneurship: Principles of organization design, Journal of Business Venturing, Volume 25, Issue 5, September 2010, Pages 510-523
11. World Bank Group (Ed.). (2013). Doing Business 2014: understanding regulations for small and medium-size enterprises. World Bank Publications.

УДК 351.72:336.717

Галина М. Колісник
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
**ОБҐРУНТУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ
ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ**

У статті досліджуються фактори впливу на трансакційні витрати макроекономічного рівня. Визначено, що від обраної методики управління витратами в кінцевому підсумку залежить ВВП країни. Запропонований механізм управління та напрями державного регулювання трансакційними витратами. Доведено, що ідентифікація трансакційних витрат, їх систематизація, виявлення факторів, що впливають на них та впровадження програмних заходів ефективного управління ними, впливають на ефективність економіки країни та в підсумку призводять до зменшення її тінізації.

Ключові слова: витрати, управління витратами, система управління витратами, процес управління, структура системи управління витратами.

Галина Н. Колесник
ВУЗ «Ужгородский национальный университет»
**ОБОСНОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ
ТРАНЗАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ**

В статье исследуются факторы, влияющие на транзакционные издержки макроекономического уровня. Определено, что от выбранной методики управления затратами в конечном итоге зависит ВВП страны. Предложен механизм управления и направления государственного регулирования транзакционными издержками. Доказано, что идентификация транзакционных издержек, их систематизация, выявление факторов, влияющих на них и внедрение программных мероприятий эффективного управления ими, влияют на эффективность экономики страны и в итоге приводят к уменьшению ее тенизации.

Ключевые слова: затраты, управление затратами, система управления затратами, процесс управления, структура системы управления затратами.

Galyna M. Kolisnyk
Uzhhorod National University
GROUNDING THE PUBLIC POLICY OF TRANSACTION COSTS MANAGEMENT

The article studies the factors of impact on transaction costs of the macroeconomic level. It is determined that the chosen methodology of cost management ultimately determines country's GDP. The author proposes the mechanism for state regulation of transaction costs and proves that the identification of transaction costs, their classification and determination of the factors affecting them have their influence of the program activities and effective management overall thus ultimately leading to deshadowization of national economy.

Keywords: costs, cost management, cost management system, process management, the structure of cost management system.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Сучасні динамічні процеси, що відбуваються в економіці України мають, як правило, негативний характер. На думку більшості науковців, це свідчить про необхідність дослідження рівня саме трансакційних витрат, оскільки вони здійснюють суттєвий вплив на діяльність суб'єктів господарювання. Від прийняття ефективних

управлінських рішень стосовно рівня, розміру та суми трансакційних витрат залежить добробут, як на рівні підприємства, так і на державному, регіональному і міжнародному рівнях. Через недосконалість ринкових механізмів та недостатнє державне регулювання рівень трансакційних витрат вітчизняної системи підприємництва досить високий. Цьому сприяє цілий ряд причин, як економічного, так і соціального та іншого характеру. Все це ускладнює ідентифікацію трансакційних витрат, їх систематизацію, виявлення факторів, що впливають на них та впровадження програмних заходів ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження, пов'язані з вивченням структури та динаміки трансакційних витрат на макrorівні належать Д. Норту та Дж. Уолісу. Аналізу трансакційних витрат державного регулювання присвячено роботи А. Есташе та Д. Мартіморта. Питання оцінки трансакційних витрат піднімали у своїх дослідженнях такі вітчизняні вчені: С. Архієреєв, І. Коропецький, А. Алчіан, Г. Демсец, Г. Макухін, П. Власенко та зарубіжні вчені: Ю. Карпов, О. Шепеленко, Е. де Сото та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми полягає в тому, що механізм управління та напрями державного регулювання трансакційними витратами залишаються невирішеними. Відсутність необхідних показників, що визначають фактори впливу на трансакційні витрати макроекономічного рівня, обумовили мету та завдання даного наукового дослідження. Для вирішення поставленого завдання необхідно класифікувати визначені фактори впливу на формування трансакційних витрат та запропонувати механізм реалізації державної політики управління трансакційними витратами.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування Одним з визначних факторів, що стримують розвиток ринкових відносин є недосконала економічна модель розвитку країни в частині належного та ефективного державного управління трансакційними витратами.

Економічні процеси, що відбуваються в Україні характеризуються глибоким кризовим станом. Фінансова підтримка закордонних міжнародних організацій, активні дії уряду та прагнення українського народу до добробуту, на жаль, не реалізовані до цього часу. В значній мірі це спричинено затягнутою політичною та фінансово-економічною кризами, а також подіями на Сході нашої країни. В результаті, ми маємо: погіршення конкурентного середовища, монополізацію та тінізацію економіки, корупцію, послаблення макроекономічного, фінансового, інвестиційного, інноваційного, виробничого, соціального та інших складників соціально-економічної системи держави.

Відповідно, проблема відсутності ефективного управління витратами є однією з першопричин зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки та відіграє визначну роль не тільки для конкретного підприємства, але і для держави в цілому. Адже від існуючої методики управління витратами в кінцевому підсумку залежить і ВВП країни.[7, с. 235]. Валовий внутрішній продукт є базовим показником та за наявності трьох методів (способів) розрахунку ВВП в системі національних рахунків, необхідно обрати той метод розрахунку, який безпосередньо залежить від витрат підприємницького сектору. Динаміка структури ВВП України за розподільчим методом (за категоріями доходів) наведена на рис. 1.

Отже, витрати підприємницького сектору лежать в основі формування кінцевої вартості суспільного продукту і безпосередньо впливають на показник ВВП при розрахунку його значення розподільчим методом за категоріями доходів.

Обсяги та рівень трансакційних витрат суб'єктів підприємництва в Україні є значними, що при суттєвому податковому навантаженні, недостатньому захисті прав власності, недосконалому конкурентному середовищі та високій вартості фінансово-кредитних ресурсів утворює перешкоди для зміцнення конкурентоспроможності економіки України. [6, с. 93]

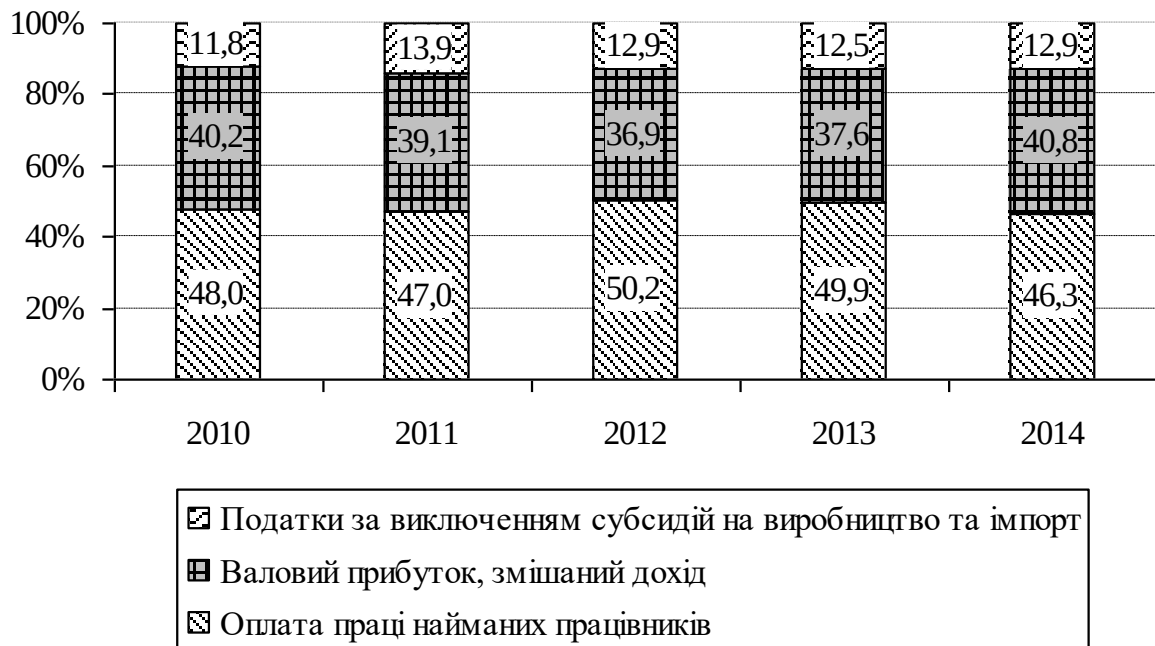


Рис. 1. Динаміка структури ВВП України за розподільчим методом (за категоріями доходів) за 2010-2014 рр., %

Проаналізувавши механізм впливу трансакційних витрат на кінцевий результат діяльності як підприємства так і економіки країни в цілому можна виділити фактори, що впливають на формування трансакційних витрат. Групування вказаних факторів здійснено на рис. 2.

Перераховані фактори претендують на вичерпність та можуть бути доповненими. Однак, слід відмітити, що з усіх вище перерахованих факторів найбільша увага належить економічному та правовому факторам. Наявність цих двох фактів є обов'язковою в господарській діяльності незалежно від виду діяльності, а їх вплив, відповідно, в порівнянні з іншими, найбільшим. Проте, менший вплив інших факторів не слід відкидати. Справа в тому, що в сукупності організаційні, психологічні, технологічні та соціальні фактори можуть складати більший вплив ніж попередні два, оскільки вони всі пов'язані між собою. Більше того, поява одного фактору впливу передуює появі іншого фактору, що, як правило, негативно позначається на кінцевих результатах діяльності підприємства, потім галузі та економіки загалом.

За оцінками провідних спеціалістів витрати обігу, в загальних витратах підприємства, складають до 40 %, а чисті витрати обігу, які можна співставити з трансакційними витратами, складають більше, ніж 2/3 всіх витрат обігу [7, с. 158].

Отже, як бачимо проблема наявності механізму управління та напрямів державного регулювання трансакційними витратами є системною та потребує вирішення. Можливо це, за умов реалізації раціональної державної політики в цій сфері, за допомогою вагомих та різнопланових заходів, які наведені на рис. 3.

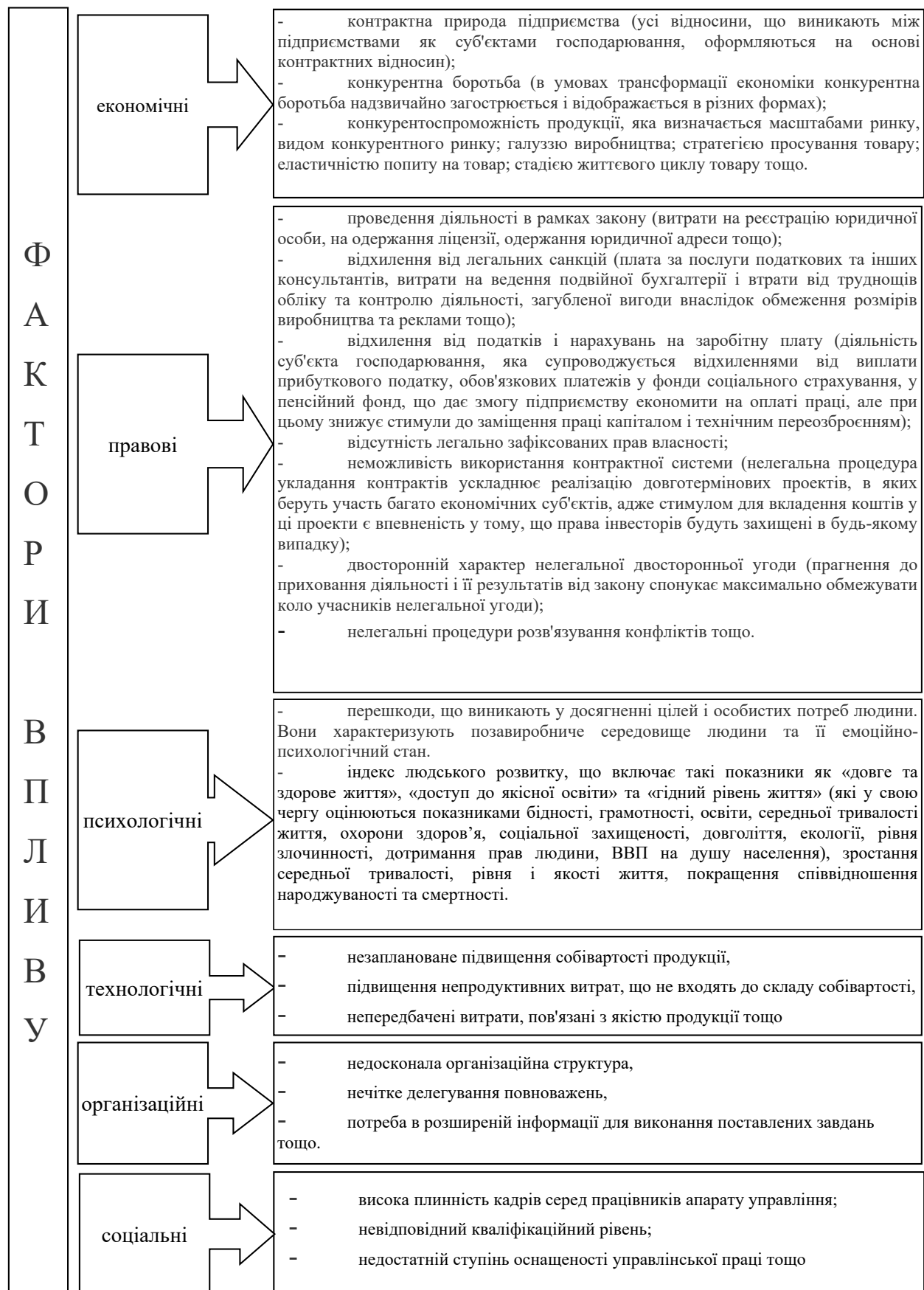


Рис. 2. Фактори, що впливають на формування транзакційних витрат

Джерело складено автором за даними [3]



Рис. 3. Механізм управління та напрями державного регулювання трансакційними витратами

Отже, в основі раціональної державної політики в сфері державного регулювання трансакційними витратами є її інституціональне забезпечення, котре можливе при прийнятті визначених програмних заходів та послідовною їх реалізацією.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином за результатами проведеного дослідження ми визначили, що витрати підприємницького сектору, будь якої галузі, лежать в основі формування кінцевої вартості суспільного продукту – ВВП. Обсяги та рівень трансакційних витрат суб'єктів підприємництва в Україні є значними, що утворюють перешкоди для зміцнення конкурентоспроможності економіки України.

Проаналізувавши механізм впливу трансакційних витрат на кінцевий результат діяльності нами систематизовано перелік факторів, що впливають на формування трансакційних витрат. Проте, перераховані фактори на претендують на вичерпність та можуть бути доповненими.

Однак, проблема наявності механізму управління та напрямів державного регулювання трансакційними витратами може бути вирішена шляхом реалізації державної політики в сфері державного регулювання трансакційними витратами.

Перспективами подальших досліджень виступає необхідність вироблення підходів до оцінки трансакційних витрат, відображення їх структури та розмірів у звітності підприємств. Впевнені, що акумулювання такої інформації на рівні держави надасть змогу розробити заходи котрі сприятимуть виведенню бізнесу з тіні, зменшенню корупції в країні та поповненню державного бюджету.

Література

1. Бабич Л. Н. Управление формированием затрат по центрам возникновения и центрам ответственности [Электронный ресурс] / Сборник трудов Одесского политехнического университета. – Режим доступа: http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu_2000_3/7_18.htm
2. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / И.П. Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 154 с.

-
3. Дугінець Г. В. Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні / Г. В. Дугінець // Научные труды Донецкого технического университета. Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103-3. – С.83-86.
 4. Лесных В. Минимизация транзакционных издержек / В. Лесных, Е. Попов // Общество и экономика. – 2005. – № 5. – С. 36-54.
 5. Сараева И.Н. Проблемы оценки уровня транзакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины / И.Н. Сараева // Наукові праці Донецького нац. техн. ун-ту. Сер.: Економічна. – Донецьк: ДонНТУ. – 2006. – Вип.103-2. – С. 153-159.
 6. Управління затратами підприємства : Монографія / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапюнов, Г.А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.
 7. Шепеленко О.В. Транзакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: Монография / О.В. Шепеленко. – Донецк: МОН Украины. Донецкий нац.ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, 2007. – 360 с.

УДК 330.1:336.7

Олександра М. Левченко

Центральний-Європейський університет

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ФІНАНСОВО-БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Визначені та досліджені тренди розвитку економіки 2014-2015 років, які стосуються девальвації гривні, посилення фіскальної політики, виведенням з ринку неплатоспроможних банків та їх наслідки для економіки України. Для чого проаналізовані макроекономічні показники: монетарна база, курс, ставка рефінансування, виокремлені недоліки системних законів, які суперечать конституційному устрою країни.

Ключові слова: тренди розвитку економіки, девальвація, інфляція, монетарна база, курс рефінансування, ОВДП, транспарентність.

Александра М. Левченко

Центрально-Європейський університет

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Определены и исследованы тренды развития экономики 2014-2015 годов, касающиеся девальвации гривны, усиление фискальной политики, выводом с рынка неплатежеспособных банков и их последствия для экономики Украины. Для чего проанализированы макроекономические показатели: денежная база, курс, ставка рефинансирования, выделены недостатки системных законов, которые противоречат конституционному строю страны.

Ключевые слова: тренды развития экономики, девальвация, инфляция, денежная база, курс рефинансирования, ОВДП, транспарентность.

Oleksandra M. Levchenko

Central-European University

CURRENT CHALLENGES OF THE FINANCIAL AND BANKING SECTOR

The author determines and studies the development trends in national economy during 2014-2015, related to hryvnya devaluation, fiscal policy tightening, exclusion from the market of the insolvent banks and all the related consequences for Ukrainian economy. For this matter the author analyzes the macroeconomic indicators: the money base, the exchange rate, the refinancing rate. The bottlenecks in the related legislation are outlined which are actually in contradiction to the constitutional order of our country.

Keywords: economic development trends, devaluation, inflation, monetary base, refinancing rate, treasury bonds, transparency.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток української банківської системи має відбиток економічної кризи в країні та світі в цілому, з одного боку, а з іншого – жорстких умов посилення регуляторних та адміністративних вимог.

Сучасний стан банківської системи та економіки просто шокує:

- задекларувавши реформи банківської системи, НБУ вивів з ринку 68 банків за 2013-2015 роки;
- курс тримається в межах 27 грн. за 1 дол. США;
- найвища інфляція в світі – 49%;
- найнижчі соціальні стандарти - приблизно 48 дол. США на місяць;
- державний борг досяг 43 млрд. дол. США.

На фоні таких показників необхідно нагадати про величезний дефіцит довіри населення до банків як надійних партнерів для зберігання заощаджень і до політики, яку декларує та проводить НБУ. Як результат, увага громадськості прикута до характеристики діяльності банківського сектору економіки та конкретних банківських установ, які визнавалися неплатоспроможними НБУ по «чорних» п'ятницях. Це пов'язано не тільки з втратами банківської системи, якими так опікується глава НБУ, проголошуючи цифри з парламентської трибуни: «По суті банківська система втратила майже 200 млрд. грн., а це майже 9% нашого ВВП. З цієї суми тільки 50 млрд. грн. має відшкодувати держава через Фонд гарантування вкладів фізосіб. А це майже 10% доходу країни» [15], забуваючи при цьому, що втрати є набагато більшими для економіки України. Всі чомусь «забули» за реальний сектор економіки (поточні та депозитні рахунки юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (ФОП) та рахунки населення, і не тільки закладами, які більші гарантованих 200 тис. грн., але й за сплаченими населенням комунальними платежами, які були здійснені в касах банків, та сум заробітних плат, які були перераховані на карткові рахунки зарплатних проектів, наприклад, в середині робочого дня, а біля 18 години НБУ оголошував банк неплатоспроможним, залишки коштів поточних рахунків фізичних осіб, кошти довірчого управління, за вкладом, підтвердженням ощадним (депозитним) сертифікатом на пред'явника і т.ін.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Дослідження банківської діяльності привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Питання захисту депозитних вкладів населення в банківських установах перебувають у центрі уваги зарубіжних фахівців. Питанню вдосконалення захисту вкладів населення приділяли увагу вітчизняні учені: М. Алексеєнко, О. Дзюблюк, М. Крупка, А. Мороз, М. Савлук, і зарубіжні науковці: Д. Блекуел, Ж. Гарсія, Р. Макдональд, Ф. Мишкін та інші. Проблеми системи гарантування вкладів населення України висвітлено в наукових працях Н. Бондара, С. Власовича, А. Вожжова, О. Заруцької, Л. Конопацької, Т. Раєвської, Т. Смовженко, С. Тигіпка, Р. Тиркала, Н. Уманціва, О. Ходарчука. Перелік визначених базових функцій для Фонду гарантування вкладів фізосіб запропонували О. Засядько, Р. Михайлюк.

Невирішені частини дослідження, мета дослідження. Питання безпрецедентних сучасних повноважень НБУ за відсутності відповідальності за наслідки проведення регуляторної політики в кризовій ситуації 2014-2015 років та негативні наслідки для економіки та населення, втрат реального сектору та відшкодування інших сум населення залишилися поза увагою дослідників. Доцільно зауважити, що в такі турбулентні часи найбільш незахищеним є населення країни, а банкрутство банків може призвести не тільки до економічно-фінансових потрясінь, але й до великих соціальних потрясінь, чого не враховує уряд та керівництво НБУ.

Мета дослідження. Проаналізувати існуючу систему відповідальності посадових осіб за наслідки проведення вибраної та втіленої в практику монетарної політики НБУ, наголосити на недоліках, запропонувати комплексну систему заходів для ефективної діяльності системи в умовах сучасності.

Окрім того, окреслити коло питань пов'язаних з ресурсами банків, які залишаються поза увагою вимог Закону України від 23 лютого 2012 року № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [4].

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Національний банк України завершує перший етап реформи банківської системи – «очищення», тобто виведення з ринку неплатоспроможних банків і переходить до другого етапу - «перезавантаження». Цільові орієнтири: спрямованість монетарної політики на стабілізацію інфляції і

формування її спадного тренду; активне нарощування міжнародних резервів; подальше зміцнення банківської системи та повернення довіри вкладників в цілому.

Окрім того, вже через рік НБУ планує перейти до третього етапу реформ - сталого розвитку та зростання банківської системи - вийти на тренд поступового розвитку ринків капіталу, зростання активів фінансового сектору, нарощування внутрішніх і зовнішніх інвестицій [16].

За 2014-2015 роки є 4 визначальні тренди розвитку економіки, рис. 1.



Рис. 1. Тренди розвитку економіки України в 2014-2015 роках

Тепер по порядку. 1. *Девальвація гривні і перехід на інфляційне таргетування (ІТ).* Якщо раніше показником стабільності вважався курс валюти, то зараз – прогнозований курс інфляції. Девальвація гривні характеризується наступними показниками купівлі-продажу валюти – дол. США:

- на 01.01. 2014 р. – 8,2900/8,3600 грн./дол.;
- на 26.02. 2015 р. – 29,000/33,000 грн./дол.
- на 13.03. 2015 р. – 22,000/26,000 грн./дол.;
- на 26.02.2016 р. – 26,904/27,473 грн./дол.;
- на 04.04.2016 р. – 26,628/26,312 грн./дол.

В 2014 році НБУ відмінив валютний коридор, і гривня пустилась у вільне плавання допливши в березні 2015 року до середньоринкової відмітки 22 - 26 грн. за дол. США при продажу-купівлі відповідно. Абсолютний рекорд знецінення гривні встановлено 26 лютого 2015 року, коли історичний максимум офіційного курсу долара досяг 30,01 грн./дол., а комерційні банки просили 33 грн./дол.

29 січня поточного року, відбулося засідання Ради з фінансової стабільності. Його ініціював прем'єр-міністр А.П. Яценюк через прискорення падіння курсу гривні. Назвати зустріч результативною досить складно - вже після неї долар залишив позаду відмітку в 26 грн. не тільки на ринку, але і в офіційних котируваннях регулятора. Цікавим є той факт, що за підрахунками НБУ, в цілому за 2015 рік гривня знецінилася в півтора рази, а в бюджет України на 2016 рік закладався курс долара 24,1 грн./дол. до 24,4 грн./дол. на кінець року. Приймавши нереалістичний бюджет на 2016 рік, де закладено різке збільшення податкового навантаження на всі види бізнесу, «державні мужі - парламентарії» з подачі уряду в особі МФУ під тиском НБУ та МВФ заклали основи для подальшого спаду економіки, зростання корупції і зниження рівня життя населення.

Дане засідання для економіки України можна вважати знаковим, бо на засіданні голова НБУ повідомила про зміну монетарного режиму і перехід до інфляційного таргетування (ІТ), що означає перехід до плаваючого курсу, не опікуючись не тільки його фіксацією, але і його підтримкою. Викликають здивування та непослідовність НБУ: 1) застосування інфляційного таргетування достроково аж на півроку; 2) кроки НБУ з продажу валюти, з початку 2016 року регулятор провів 25 аукціонів з продажу і купівлі валюти, за підсумками яких чистий продаж валюти НБУ склав 235,2 млн. дол. США [19].

Таким чином, «слідуючи режиму гнучкого курсоутворення, НБУ згладжує надмірні коливання курсу, що відбуваються в результаті ситуативних чинників, за допомогою валютних інтервенцій і аукціонів купівлі-продажу валюти, а також вилучає надлишкову ліквідність із банківської системи» [27].

Задля чого така суперечливість? Маємо в результаті високу інфляцію і нестабільний валютний курс. Отже, НБУ, посилюючи правила роботи валютного ринку, сьогодні намагається обмежити одночасно і інфляцію, і падіння курсу гривні. Як результат – безуспішно, враховуючи «досягнення» 2015 року: 50 відсоткове падіння курсу гривні і майже така ж інфляція, що підтверджено ЦРУ США, щодо зміни споживчих цін у різних країнах у порівнянні з 2015 роком, найвища інфляція серед 225 країн зафіксована в Україні – 49% [14].

В Стратегії монетарної політики НБУ на 2016-2020 рр. визначено цілі щодо інфляції – 12% з можливістю відхилення $\pm 3\%$ на кінець 2016 року, $8\% \pm 2\%$ на кінець 2017 року, $6\% \pm 2\%$ на кінець 2018 року і $5\% \pm 1\%$ на кінець 2019 року і вона є незмінною величиною, а на її досягнення і спрямовується монетарна політика за режиму ІТ [17]. Зовсім іншу величину інфляції прогнозують експерти - цього року інфляція в Україні складе близько 20%, вважає экс-заступник глави НБУ Олександр Савченко, тоді як офіційний прогноз Нацбанку встановлений на рівні 12%. За оцінками О. Савченко, 15% в інфляційної складової «забезпечить» торішня девальвація національної валюти, а решта 5% - дефіцит бюджету, і наголошує, що якщо ціни в минулому році зросли на 45%, то і всі соцстандарты повинні вирости на 45%, а не на 12%, як планує НБУ [21].

Так, С. Кораблін зазначає: «Чого у НБУ не відняти, так це ясної відмови фіксувати курс гривні і чіткого графіку по зниженню цільової інфляції з 2016-го по 2020 р. Все інше огорнуте щільним туманом. Починаючи від вільного плавання гривні на доларовій прив'язі і закінчуючи піврічними обіцянками зняти валютні обмеження» [18].

А тим часом вклади українців піднімають банківську систему та господарство сусідньої Польщі. За інформацією Національного банку Польщі, станом на кінець 2015 року, громадяни України розмістили в польських банках депозитів на приблизно 900 млн. злотих, що становить понад 230 млн. доларів США. Це майже вдвічі більше ніж у 2014 році, коли розмір депозитів українців у польських банках становив 500 млн. злотих (128 млн. доларів США) [28].

2. *Посилення фіскальної політики.* Щоби виконати дохідну частину бюджету, в 2014 році були введені нові податки і збори, які стосуються фізичних осіб, а в 2015 - 2016 роках ставки податків або продовжені або змінені, табл. 1.

Таблиця 1

Нові податки і збори

Податки	2014 р.	2015 р.	2016 р.
податок на пасивні доходи, в т. ч. по депозитах	15 %	20%	18%
податок з пенсій	15 % (з 10 тис. грн.)	15 % (3654 грн.), а якщо сума більше 12180 грн. – 20 %	15 % (3654 грн.), а якщо сума більше 12180 грн. – 20 %
податок на житлову нерухомість: 1) пільгові метри не змінилися - 60 кв. м для квартир і 120 кв. м. для житлових будинків 2) понад 300 кв. м та будинків понад 500 кв. м - 25 тис. грн. податку на рік.	1% розміру мінімальної заробітної плати	24,36 грн. за 1 кв. м. в рік	3%. розміру мінімальної заробітної плати

Продовження таблиці 1

збір з власників легкових авто з об'ємом двигуна більше 3 тис. куб. см.	25 тис. грн.	25 тис. грн.	25 тис. грн.
військовий збір (з доходів)	1,5% з доходів;	1,5% з доходів;	1,5% з доходів;
збір при купівлі валюти готівкою (від суми)	0,5%	2%	2 %
податок на спадщину в розмірі більше 1 млн. грн.	5% від суми	5% від суми	5% від суми

Основні зміни, передбачені Законом України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [24] виглядають наступним чином:

1) податок на доходи фізичних осіб – ставки змінилися. Якщо раніше діяли 15% для місячних доходів до 10 розмірів мінімальної зарплати (на 1 січня 2016 р. - 13780 грн.) і 20% із суми перевищення, то тепер застосовується 18% до будь-якої суми доходів.

Виняток становлять пенсіонери, що одержують понад три розміри «мінімалки» (з 1 січня 2016 р. - 4134 грн.), - з них із суми такого перевищення ПДФО справлятиметься за ставкою 15%.

Водночас для доходів, нарахованих як виграш чи приз на користь резидентів або нерезидентів, ставка ПДФО дорівнюватиме 0% (раніше - подвійний розмір бази оподаткування, або 30%).

Пасивні доходи: ставка ПДФО 18% (раніше 20%), крім дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами - платниками податку на прибуток підприємств. Для таких доходів залишається ставка 5%;

2) податок на майно, гранична ставка встановлюється місцевими органами влади, і визначена в 3% від розміру мінімальної заробітної плати.

Транспортний податок - легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше 5 років та середньо ринкова вартість яких становить понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати (або 1033500 грн. станом на 1 січня 2016 р.).

Остаточні висновки щодо майбутніх податкових надходжень за зміною ставок податків досить невизначені, і по суті влада не за ті процеси «переживала та боролася», які необхідні для населення, малому та середньому бізнесу, який є бюджетоутворюючим для країни.

Значно ефективніше було б з боку влади зосередитися на питаннях встановлення податку на розкіш, ніж обмежувати 85% отримання пенсій та встановлення податку в розмірі 15% з перевищення встановленої межі, адміністрування податків та виведенні з тіні заробітних плат, на значному скороченні державних видатків, але на рішучі кроки щодо урізання фінансування своїх витрат ні Кабмін, ні Парламент, у 2015 році так і не наважилися. Коли вже «державні мужі» почнуть опікуватися зростанням бюджетних надходжень від розвитку галузей економіки, а не будуть сидіти з «великою ложкою» загрибаючи левову частку бюджетних грошей на державні інституції, які сьогодні проводять досить сумнівно-корумповану, не державницьку діяльність та плекаючи протинародні плани щодо розпродажу за безцінь державного майна та землі?

Наприклад, видатки на заробітну плату народних депутатів у 2016 році порівняно з минулим роком збільшили майже в три рази – з 32,2 млн. грн. до 91,2 млн. грн. (3,5 млн. доларів поточним курсом (з посадового окладу в 6400 грн. без доплат і надбавок до 17560 грн.), причому така ж сума виділятиметься на депутатську діяльність, фонд оплати праці помічників народних депутатів зріс в два рази – з 68,9 млн. грн. – до 127,3 млн. грн., а фонд оплати праці помічників депутата становить 25000 грн., замість 12500 грн. і їх

кількість доведена до 5 осіб замість 4, витрати на апарат Верховної Ради збільшено з 695 млн. грн. до 933 млн. грн. і так можна продовжувати по всіх без виключення державних установах. Враховуючи такі зміни для «себе улюблених, де своя сорочка ближче до тіла», чомусь не згадали за встановлені «соціальні стандарти» на рівні 1378 грн. «мінімалки» для населення України.

Інший приклад стосується ФГВФО, де в 2015 році обсяг коштів на утримання сягає 181 млн. грн., а в 2014 році становив 84 млн. грн. тобто збільшився на 100 млн. грн. В 2016 році утримання даної організації для державного бюджету зросло ще на 80 млн. грн. і склало 266 млн. грн. За минулий 2015 рік середня зарплата там зросла з 20 тис. грн. до 30 тис. грн. в місяць, тоді як середньомісячна зарплата в країні становила 4300 грн.

А нам постійно наголошують про збільшення зарплати державного сектору, куди вже більше? І так практично в 7 разів більше, ніж середня по країні та в 21,8 разів більша, ніж встановлена мінімальна.

3. *Мілітаризація бюджету 2015 року* в зв'язку з веденням АТО. Витратна частина бюджету на 2015 рік збільшена на 25% і склала 566869,7 млн. грн. по відношенню до 2014 року – 441587,1 млн. грн., а витрати міністерства оборони України збільшені на 50% і склали 40231,1 млн. грн. в 2015 році по відношенню до 2014 році показник якого становив – 27346,3 млн. грн. Щодо видатків на оборону в 2016 році - номінально зростають: видатки на оборону зросли на 9.8 млрд. грн. і визначені в 59.9 млрд. грн. [31]. Хоча, враховуючи АТО, він мав би бути в межах 5-9 % державного бюджету.

4. *Виведення з ринку неплатоспроможних банків*, що спричинило додаткове навантаження на Фонд гарантування вкладів населення, а відповідно і на бюджет країни, довершило еру недовіри населення та бізнесу до банківської системи та політики НБУ.

Банківська система проходить «очищення» кризою. З початку 2014 року передано 44 неплатоспроможні банки для виведення їх з ринку, два з яких - «Дельта банк» і «Надра банк» - відносились до групи найбільших установ. Тільки за 2015 рік НБУ вивів з ринку 33 банки. А в період з 2014 р. по 2015 р. регулятор вивів з ринку 63 фінансові установи, які визнані «банками-зомбі», «схемними», «неплатоспроможними». В 2014 році працювало 180 банківських установ, а в 2016 році їх налічується вже 117. І це не межа: в Нацбанку та експерти вважають, що Україні потрібно не більше 100 банків.

Так, Сума Чакрабарті сказав, що для України це «досі надто багато банків, деякі з яких, на наш погляд, є особистими скарбничками олігархів» [26]. На думку президента ЄБРР, для української економіки достатньо не більше 50 банків.

У банківській системі нині гостро стоїть питання капіталізації та рефінансування. Одним з інструментів досягнення показника 100 і менше банків є вимога центрального регулятора щодо прискореного збільшення нормативу мінімального капіталу до 500 млн. грн.

Зауважимо, що 2016 рік не став виключенням, до категорії неплатоспроможних віднесені: ПАТ «Авант-Банк» (Київ) [5], ПАТ «ТК Кредит» [6], ПАТ КБ «Преміум» [7], АТ «Родовід банк» [8], ПАТ КБ «Союз» [9], ПАТ «Банк Петрокоммерц-Україна» [10], ПАТ КБ «Хрещатик» [11], ПАТ Банк «Юнісон» [12]. Щодо зазначених банків, частина їх віднесена до категорії проблемних - ПАТ «Авант-Банк», де виплати гарантованої суми вкладів сягають близько 550 млн. грн. [5], у зв'язку з непрозорою структурою власності - ПАТ «Банк Петрокоммерц-Україна», де обсяг невиконаних операцій перевищив 30% зобов'язань банку [10], та банку «Юнісон», де виплати вкладів фізичних осіб у повному обсязі становлять близько 127 млн. грн. [12]. До категорії неплатоспроможних віднесено ПАТ КБ «ТК Кредит», де виплати гарантованої суми вкладів визначено близько 0,6 млн. грн. [6], у інших відкликали ліцензію за порушення банківського законодавства в сфері фінансового моніторингу - ПАТ КБ «Преміум», виплати гарантованої суми в обсязі становлять 150 млн. грн. [7], а також ПАТ КБ «Союз», в якому налічувалось менше 300

вкладників-фізичних осіб, вклади яких відшкодовуються ФГВФО, також у зв'язку з завершенням функцій санаційного банку АТ «Родовід банк», який виконував роботу з активами банків державного сектору та повернення державних коштів, вкладених у капіталізацію банку, протягом 5 років [8], і в зв'язку з недостатністю ліквідності капіталу - ПАТ КБ «Хрещатик», де для виплат гарантованих сум необхідно 2,8 млрд. гривень [11].

В Україні за останні два роки макроекономічні показники мають бути всебічно та системно досліджені, проаналізовані, визначені їх тенденції та закономірності, з метою обґрунтування висновків сучасних «досягнень» економіки України. Доцільно проаналізувати деякі макроекономічні показники й тенденції 2013-2016 років, табл. 2.

Таблиця 2

Макроекономічні показники економіки України за 2013-2016 рр.

Показники	Роки дослідження			
	2013	2014	2015	2016 (02)
Номінальний ВВП, млрд. грн.	1454,931	1566,728	1979,458	
Монетарна база, млрд. грн.	307,139	333,194	335,999	328,5
Монетарна база, млрд. дол. США	38,4	21,1	14,3	12,7
Курс грн./дол. США	7,99	15,76	23,49	25,9
Процент знецінення до 2013 року, %		97,3	194,0	224,2
Гарантована сума відшкодування вкладів – 200 тис. грн. (в тис. дол. США)	25,0	12,7	8,5	7,7
Ставка рефінансування НБУ, %	7,2	15,6	25,2	22
Виведені банки з ринку, кількість	2	33	33	7

Складено автором за відкритими джерелами НБУ, МФУ

За показниками таблиці 2 видно, на скільки знецінилась гривня в Україні та досягли нижньої межі інші показники, а саме:

- обсяг грошей в гривні характеризується постійним збільшенням – на 26,055 млрд. грн. в 2014 році в порівнянні з 2013 роком, та на 2,805 млрд. грн. в 2015 році в порівнянні з показником 2014 року;
- показник курсу чітко демонструє девальвацію гривні практично більш ніж в три рази;
- обсяг грошей в українській економіці у доларовому еквіваленті за два роки зменшився більш ніж утричі – з 38,4 млрд. дол. США в 2013 році до 12,7 млрд. дол. США в лютому 2016 року;
- сума відшкодування вкладів населенню стрімко скоротилась із 25,0 тис. дол. США в 2013 році до 12,7 тис. дол. США в 2014 році, до 8,5 тис. дол. США в 2015 році і 7,7 тис. дол. США в лютому 2016 року, або в 3,25 рази.

Крім того, на кінець 2015 року державний зовнішній борг зріс до історичного максимуму і склав 43 млрд. дол. США, а валовий зовнішній борг України на кінець 2015 року знизився на 6% в порівнянні з 2014 роком (- 6,4 млрд. дол. США) до 119 млрд. дол. США, що відповідає 131% ВВП в порівнянні з 95% в 2014 році. Платіжний баланс України у січні 2016 року зведено з профіцитом 120 млн. дол. США, у лютому - з дефіцитом на рівні 74 мільйонів доларів США [22].

За період дослідження НБУ систематично підвищував ставку рефінансування – в 2013 році - 7,2%, в 2014 році вона зросла до 15,6%, а в 2015 році становила 25,2%, в 2016 році поки що залишається на рівні 22 %, що супроводжувалося вилученням грошової маси з обігу. Цікаво, які фактори вплинули на підвищення ставки рефінансування НБУ? Дуже важко повірити в те, що сучасний стан економіки може забезпечити більше 30% рентабельності, а відтак сплачені відсотки НБУ є прямими збитками банківських установ.

На сайті НБУ опубліковано, що станом на 1 березня 2016 року обсяг заборгованості неплатоспроможних банків за основною сумою кредиту становить 48,75 млрд. грн., табл. 3.

Таблиця 3

Загальний обсяг заборгованості неплатоспроможних банків перед Національним банком

Заборгованість	01.01.2016	01.02.2016	01.03.2016*
Основна сума кредиту, млрд. грн.	46,34	46,25	48,75
Відсотки, млрд. грн.	4,95	4,95	6,80
Усього, млрд. грн.	51,13	51,04	55,55

*Зростання зумовлене визнанням неплатоспроможним ПАТ «Родовід Банк» 25 лютого 2016 року.

Що ж для держави є пріоритетом? Варто порівняти витрати на рефінансування (46,34 млрд. грн.), та інші статті бюджету на 2016 фінансовий рік: бюджет Міністерства охорони здоров'я в 2016 році визначено в сумі 11,9 млрд. грн., Міністерства освіти і науки – 25,9 млрд. грн., що в 3,89 та 1,79 разів менше відповідно.

Отже, підсумуємо, починаючи з вересня 2012 року в ФГВФО було передано 68 банків, 2 банки – в 2013 році, 33 банки – в 2014 році та 33 банки в 2015 році, 8 банків уже в черзі в 2016 році і це тільки початок фінансового року. Про сутність та задачі введення тимчасової адміністрації банківських установ в Україні вже давно забули, адже введення тимчасової адміністрації за сучасності сприймається як остання стадія перед неминучим знищенням. Формально постанова НБУ про визнання банку «проблемним» має діяти 180 днів, за які менеджменту банку належить усунути всі недоліки в управлінні банківською установою. Однак законодавчо-нормативна вимога та практика сьогодні резонує - на практиці представник від НБУ невідворотно з порушенням законодавства доводить банк до фактичного банкрутства, про що свідчить практика останніх двох років.

ФГВФО виплатив вкладникам банків, які були визнані неплатоспроможними в 2014-2015 роках, 70,3 млрд. грн. Зокрема, 15,3 млрд. грн. фонд виплатив в 2014 році, 50,3 млрд. грн. – в 2015 році, 4,7 млрд. грн. – за два місяці 2016 року [29]. При цьому максимальна сума відшкодування становила 200 тис. грн., незалежно від валюти та суми (більшої ніж 200 тис. грн.) вкладу в банку, що збанкрутував.

Національний банк України розраховує, що в 2016 році ФГВФО не потребуватиме додаткових коштів від держави і буде здійснювати виплати гарантованих сум вкладникам за рахунок наявних у фонду коштів, а також за рахунок продажу активів неплатоспроможних банків.

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб оцінює загальну суму активів неплатоспроможних банків в 400 млрд. гривень, але за оцінкою А. Оленчика «якщо перевірити, то ринкова вартість цих активів становить 20-22%» [30], на що вплинули ряд факторів: макроекономічна ситуація в країні (зниження цін на нерухомість і знецінення кредитних портфелів); наявність активів банків в Криму та зоні АТО; бездіяльність власників і топ-менеджерів банків. Нагадаємо, активи ФГВФО в грудні скоротилися на 24,1%, або на 4,47 млрд. гривень з 18,55 млрд. гривень (станом на 1 грудня 2015) до 14,084 млрд. гривень (на 1 січня 2016 р), а за підсумками 2015 року зменшилися на 16,5%, або на 2,79 млрд. гривень. ФГВФО очікує отримати 7,6 млрд. гривень від продажу активів неплатоспроможних банків в 2016 році. На початку року в правоохоронні органи і прокуратуру направлено близько 2500 заяв про підозру в розкраданні, виведенні та заміні заставного майна найбільш ліквідних активів банків. Результати не оприлюднені.

Зобов'язання перед вкладниками ліквідованих банків станом на березень 2016 року сягає 200 млрд. грн., ФГВ має погасити 70 млрд. грн. а сума 130 млрд. грн. є фінансовими втратами бізнесу та населення в неплатоспроможних банках на їх рахунках. У 2014-

2016 рр. через визнання неплатоспроможними та ліквідацію 77 банків (понад 40% діючих на 01.01. 2014 р.) банківська система України втратила 435 млрд. грн. активів, що складає приблизно 22% ВВП [13]. Підприємства реального сектору економіки втратили у банках, визнаних неплатоспроможними, обігових коштів близько 82 млрд. грн. (або чверть усіх коштів бізнесу, розміщених на рахунках в банках станом на 01.01. 2016 р.). Страхові компанії та учасники ринку кредитної кооперації втратили близько 2 млрд. грн. ліквідних коштів, інвестиційні фонди та недержавні пенсійні фонди втратили близько 1 млрд. грн. ліквідних коштів. Велика частина майбутніх пенсіонерів втратить частину своєї недержавної пенсії, а репутація вітчизняних НПФ буде остаточно зруйнована, бюджети різних рівнів втратили приблизно 25 млрд. грн. (без урахування коштів, витрачених на докапіталізацію державних банків за 2014-2016 рр.) [13].

Враховуючи, що на ліквідацію банки потрапляють з мінімумом ліквідних активів (в середньому 20%, за даними Фонду гарантування вкладів [30]), повернення коштів бізнесу за рахунок продажу майна таких банків видається малоімовірним та фактично не реальним, з огляду на затверджену черговість відшкодування сум.

В Україні відсутня система відповідальності посадових осіб за наслідки проведення обраної та втіленої в практику монетарної політики НБУ та результатів діяльності НБУ. З чого необхідно почати? Звичайно, з Закону України «Про Національний банк» [2] та інших законодавчих актів, які прийняті у ВРУ і аналізу підписаних меморандумів з МВФ з порівнянням дійсних вимог МВФ і фактично прийнятих депутатами невідкладних «законотворчих шедеврів» щодо змін та доповнень до ЗУ «Про Національний банк» під виглядом вимог МВФ, що максимально знімають з НБУ будь-яку відповідальність за будь-який фактично негативний результат у сфері фінансів країни.

Крім того, в полі зору аналізу прийнятих законодавчих актів у ВРУ необхідно встановити, як вони були прийняті: з порушенням регламенту та процедур чи ні, з обговоренням чи ні, були відповідні слухання, чи ні, чи просто проголосували, в цілому, як завжди, не читаючи та не заглиблюючись в подробиці, а тим паче не переживаючи за наслідки? А значить, необхідна і відповідальність членів парламенту за голосування щодо співучасті з НБУ у державному злочині, що призвів до хаосу, вакханалії, перевищення повноважень, що знищили економіку, фінанси, банківську систему України та призвели до зuboжіння населення та різкого його скорочення.

Як можна приймати норми закону, коли вони суперечать вимогам Конституції України [1]? Необхідно нагадати, що відповідно до статті 95 Конституції України «бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами», а відповідно до статті 99 Конституції України основною функцією НБУ є забезпечення стабільності національної грошової одиниці.

А тепер парадокс та відсутність відповідальності. Як можна у ЗУ «Про Національний банк» [2] залишити відповідальність за стабільність грошової одиниці країни і зняти відповідальність за курс? Як можна відповідати за інфляцію і не відповідати за курс? Як можна відповідати за прогнозу інфляцію і не нести відповідальність за поточну інфляцію? ЗУ «Про Національний банк» [2] в статті 6 визначає ключову мету для регулятора – досягнення та утримання цінової стабільності, однак нині вона в статті 1 визначена як низька інфляція в середньостроковій перспективі від 3 до 5 років.

Як зазначає Ерік Найман, почати потрібно з того, що стаття 6 Закону про НБУ і так говорить, що для виконання своєї основної функції щодо забезпечення стабільності грошової одиниці України Національний банк має виходити із **пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності**. Тобто, незважаючи на те, що

керівництво Нацбанку каже про перехід до інфляційного таргетування як про факт тільки зараз, мета утримати низьку інфляцію вже давно записана в законі.

Це свідчить про те, що раніше всі глави НБУ масово його порушували. В особливо кричущий спосіб це робили Степан Кубів і Валерія Гонтарева, тому що ***триразового знецінення гривні за такий короткий проміжок часу ще ніхто не досягав, а саме це призвело до високої інфляції.*** Сама ж девальвація відбулася внаслідок монетизації прихованого дефіциту бюджету. Грубо кажучи, НБУ надрукував і викинув у 2014–2015 роках в економіку через купівлю ОВДП понад 100 млрд. гривень, після чого курс долара злетів [20].

Може «державним мужам» варто нагадати про те, що в держави є Народ і майнові конституційні права громадян передбачають [1]:

- право на життя (стаття 27);
- право на соціальний захист (стаття 46);
- право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло (стаття 48);
- право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування (стаття 49).

На довершення «життєдайної» картини від «державних мужів» – уряду, НБУ, парламенту, президента, доцільно привести показники:

- державного бюджету на 2016 рік – граничний дефіцит - 3,7% ВВП (83,7 млрд. грн.), що є у межах маяка МВФ [31];
- державний та гарантований борг – 444,8 млрд. грн., або – 86% ВВП [31];
- рівня соціальних стандартів для населення – прожитковий мінімум з січня – 1330,00 грн., а мінімальна зарплата – 1378,00 грн. [31];
- курс – 24,1 грн. і в кінці року 24,4 грн. за дол. США [31];
- на виплату громадянам житлових субсидій – 35 млрд. грн. [31];
- шквал цін на продукти харчування - вартість продуктів харчування 2015 року зросла приблизно на 44 % і продовжує зростання у прив'язці до зростання курсу валют [23].

– підвищення тарифів за комунальні послуги – в 2015 році підвищення становить 115 % порівняно з 2014 р., в 2016 році підвищення тарифів не торкнеться тільки газу, і то найближчим часом. Електроенергія в 2016 році буде дорожчати в два етапи, не виключено, що піднімуться тарифи на воду і опалення, але в другій половині року [23].

– населення України скоротилось на мільйони, але офіційно не визнано, що є каталізатором катастрофічного його зменшення (в 2004 році - 52 млн. чол., а в 2015 році – 42,7 млн. чол.). За даними сайту МФУ станом на 01.01. 2015 року населення України зменшилося 2,5 млн. чол. в порівнянні з показником 2014 року. Офіційно вважається, що громадяни пішли з життя в основному від хвороб і замовчується той факт, що неможливо прожити на 48 дол. США, не кажучи про те, що це є прямим порушенням КОНСТИТУЦІЇ України та сучасним геноцидом проти власного народу.

Відповідно до положень ст.ст.1,3 Закону України «Про основи національної безпеки України» передбачено, що Національна безпека - захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам; національні інтереси – життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні [3]. Отже, виписані засадничі вимоги, а як вони виконуються всіма гілками влади? Ніяк не виконуються і безкарно попираються або саботуються, і цим все сказано.

Система заходів для ефективної діяльності банківської системи в умовах сучасності має базуватися тільки на Конституції України:

1. Першочергово мають бути переглянуті системні та базові законодавчі акти України на предмет відповідності нормам Конституції України, які на сьогодні є основою шахрайства з фінансовими ресурсами України в національних масштабах, що здійснюється чиновниками НБУ та КМУ та іншими високопосадовцями;

2. Має бути передбачена відповідальність за недолуге управління та оперування щодо:

- усіх державних фінансів;
- отримання збитків за операціями НБУ (надання рефінансування, управління ЗВР, розміщення ЗВР України на світовому ринку, випуском грошей в обіг через купівлю ОВДП, за неефективний нагляд за діяльністю банків, за виведення коштів в офшори посадовцями вищого рангу державного управління без відповідних дозволів та ліцензій, за неефективний моніторинг переведення мільярдних сум з банків їх власниками та керівництвом банків за сумнівними операціями, за доведення до зубожіння населення внаслідок діяльності НБУ, що порушує задекларовану місію НБУ, яка визначена як *забезпечення цінової та фінансової стабільності з метою сприяння сталому економічному розвитку України*;

- перевищення владних повноважень Правлінням НБУ щодо питань та операцій, які є в компетенції Наглядової ради НБУ;

- отримання збитків в діяльності державних банків;

- за створення не гідних Людини умов проживання;

3. Сума відшкодування вкладів населення (нині 200 тис. грн.) має переглядатися відповідно до встановленої інфляції в країні, враховуючи поточне курсоутворення (табл. 2, з 25,0 тис. дол. США в 2013 році і 7,7 тис. грн. в 2016 році). Як же за допомогою нормативних актів НБУ банківська система з мовчазної згоди держави обікрала населення – практично в 3,25 рази. І після такої «нормативної творчості», плекаємо плани на довіру населення до банківської системи країни? Не дивно, що кошти вкладаються населенням в банківську систему сусідньої Польщі та інших країн.

Окрім того, відшкодування вкладів населення має бути для всієї банківської системи однаковим, а не задекларованою всією сумою відшкодування вкладів населення для Ощадбанку України [25]. Рівні умови зараз відсутні.

4. Нагальною потребою для держави України є забезпечення рівних прав і свобод для кожного громадянина України – зняття недоторканності є першочерговим завданням. Відповідальність кожного державного службовця має бути чітко виписана в Законі, покарання має бути невідворотнім, сьогодні на всіх рівнях маємо страшенну безвідповідальність за результати роботи, які наносять шкоду державі та громадянам. Захистити своє право в суді любого рівня практично неможливо. Якщо в державних органах працюють некомпетентні державні службовці, які своїми діями наносять шкоду державі та суспільству, а їх діяльність зводиться до корисливого власного збагачення, дана матеріальна шкода має бути відшкодована та компенсована моральна шкода, завдана громадянину за рахунок коштів державного бюджету із відповідним регресом до держслужбовців.

Це стосується і депутатів, які приймають закони, що суперечать Конституції України, попирають права громадян на достойне життя, погіршують життя пенсіонерів, виплачуючи їм 85% нарахованої суми пенсії та утримуючи податок з пенсій в розмірі 15%, а відверто кажучи, свідомо та навмисно погіршують умови життя людей, які своєю працею розбудовували країну, а погіршення умов не передбачає Конституція України – значить норма є неконституційною. Хто за такі рішення має нести політичну, матеріальну

та кримінальну відповідальність? Може вже досить ховатися за недоторканість? Вона є занадто шкідливою для народу та КРАЇНИ.

5. Окремою ланкою аналізу ефективності державної роботи має бути діяльність ФГВФО, витрати на утримання якого є невиправданими та збитковими для державного бюджету країни.

6. Є потреба у встановленні державної звітності для ФГВФО по балансах ліквідованих банків, де необхідно зазначити, які суми вимог кредиторів банку погашені за рахунок коштів, одержаних в результаті реалізації майна банку, у визначеній законодавством черговості погашення зобов'язань та вимог. Окремим розділом звіту має бути інформація щодо перевищення суми 200 тис. грн. вкладів населення, яка залишилась невиплаченою. Також окремим розділом має зазначатися непогашена сума реального сектору економіки, за поточними та депозитними рахунками суб'єктів-юридичних осіб різних галузей, поточні та депозитні рахунки ФОП; поточні карткові рахунки сум заробітних плат, які були перераховані на карткові рахунки зарплатних проектів і не відшкодовані фондом; втрати населення за сплаченими комунальними платежами, які були здійснені в касах банків і не зараховані банками за призначенням; залишками коштів поточних рахунків фізичних осіб, кошти довірчого управління; кошти за вкладом, підтвердженням ощадним (депозитним) сертифікатом на пред'явника і т. і.

Головним недоліком щодо роботи та звітності ФГВФО є відсутність транспарентності за будь-які результати діяльності, а також за негативні наслідки управління. І це необхідно змінювати.

7. Має бути переглянута процедура погашення сум, які обліковуються в банку по прийнятих платежах від населення, які є в балансі банків, що ліквідуються. Суми, сплачені в касах банків, не є кредиторською заборгованістю населення по відношенню до банку, а є транзитними сумами, які банк зобов'язувався перерахувати своєчасно (день в день) за призначенням. І якщо банк приймав платежі, коли не перебував в стадії банкрутства і в нього не була введена тимчасова адміністрація, вони мають бути зараховані за призначенням, і громадянин не повинен нести подвійної відповідальності за несвоєчасно перераховані банком платежі, які обліковуються на рахунку № 2902 «Кредиторська заборгованість по платежах ГІОЦ».

Дані суми мають бути перевірені і до початку складання реєстру перераховані за призначенням, або включені до реєстру акцептованих вимог кредиторів за відповідного пояснення працівників банку їх причин залишення в балансі, або ж відшкодовані останніми за власний рахунок.

Наприклад: 24.02. 2014 р. були сплачені суми 197,25 грн. та 486,72 грн. та не надійшли до отримувача, хоча за повідомленням ГІОЦ, останні суми за платежами були перераховані банком 26.02. 2014 року, де вказані суми 197,25 грн. та 486,72 грн. не значаться, а мали би входити в загальну суму перераховану банком за призначенням.

Звертаючись до банку отримали відповідь: вищезазначені кошти з **технічних причин** (без пояснень їх) не були своєчасно перераховані банком отримувачу (ГІОЦ) та у зв'язку з запровадженням тимчасової адміністрації з 03 березня 2014 року і призначення відповідальної особи ФГВФО № 9 від 28.02. 2014 року залишилися в обліку на рахунку № 29023735003014 «Кредиторська заборгованість по платежах ГІОЦ».

За відсутності незрозумілої *технічної можливості* мали би погасити їх як завгодно, але не шукали можливості, шукали лише зиск з неперерахованих сум сплачених готівкою комунальних платежів населенням. Звернімо увагу на дати:

- 24.02. 2014 року - прийом платежів;
- 26.02. 2014 року - перерахування платежів, але не всіх, які обліковуються на рахунку № 29023735003014 «Кредиторська заборгованість по платежах ГІОЦ»;

– 03 березня 2014 року запровадження тимчасової адміністрації і призначення відповідальної особи ФГВФО.

Якщо в банку не було *технічної можливості*, то знаючи свої проблеми банк *не повинен був приймати платежі від населення*, а прийнявши їх – кошти мали би бути направлені за призначенням, а не використані на власний розсуд суми готівки з каси банку некомпетентними та жадібними працівниками банківської установи. А прийнявши таке управлінське рішення, керівництво та посадові особи банківських установ мають нести *кримінальну відповідальність*. Бо це є посадовий злочин, а відповідно до статті 191 «Привласнення, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем» та статті 366 «Службове підроблення» Кримінального кодексу України карається обмеженням волі.

Але кримінальних справ щодо такого «ефективного» менеджменту банків поки що немає. І це великий виклик для суспільства, боротьба з корупцією тільки на словах, а не в конкретних справах, що стосуються проблемних установ банків. Не покарані ні службовці, а ні власники вже виведених з фінансового ринку банків.

В даній ситуації не можна застосовувати частину 5 статті 45 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [4], якою встановлено, що протягом 30 днів з дня опублікування відомостей про відкликання банківської ліцензії, ліквідацію банку та призначення уповноваженої особи Фонду гарантування кредитори мали право заявити уповноваженій особі Фонду про свої вимоги до банку.

А тепер найцікавіше – фізична особа (платник коштів) повинна контролювати своєчасне перерахування банком коштів за призначенням, чи це є компетентність та посадовий обов'язок працівників банківських установ виконувати своєчасно банківські операції, чи посадовий обов'язок здійснення поточного контролю керівництва та головного бухгалтера банку за внутрішніми операціями банківської установи, що передбачають нормативні акти НБУ??

Мало награвували, потрібно було ще раз «призначити відповідальних» із зубожілого населення, які мусять заплатити другий раз за комунальні платежі, «за відсутності заяви як кредитора, а тому банк не має правових підстав щодо перерахування коштів, суми не включені до реєстру акцептованих вимог кредиторів, задоволенню не підлягають і вважаються погашеними». Виникає слушне запитання, а які правові підстави були застосовані персоналом банку, який своєчасно не перерахував отримані кошти в касу банку від населення і фактично їх використав не за тим цільовим призначенням? Операція є прозорою, зрозумілою для всіх, крім недобросовісних банкірів та працівників ФГВФО.

Оце прийняті закони в дії, які працюють на відверто корумповану олігархічну банківську систему, яка сприяє виведенню коштів банків в офшори за сумнівними операціями під прикриттям фінансового моніторингу, а своєчасно не проводяться операції, які здійснені населенням по зарахуванню коштів за призначенням. Відверте грабування населення під різними приводами.

Чи може необхідно було заявити свої вимоги ГЮЦ, в якого були підписані відповідні угоди по прийому платежів населення банком, як несвоєчасно одержані кошти, сплачені населенням? А знахабнілий, невідповідальний, жадібний до готівки персонал банку повідомив про своє неправомірне дійство населенню (кожному платнику комунальних платежів по всій системі банківських відділень за кожний день їх прийняття, які є залишком на рахунку № 29023735003014 «Кредиторська заборгованість по платежах ГЮЦ») чи ГЮЦ? Звичайно, ні.

І наостанок, також вважаються погашеними вимоги, якщо майна банку недостатньо для їх задоволення. **Чому ж такі подвійні стандарти?** Якщо в банку не вистачає майна, активи якого за сприяння НБУ були завчасно виведені за межі України, то вимоги

вважаються погашеними, а якщо у фізичної особи не вистачає майна то чому ж до неї вимоги банку не вважаються погашеними?

А яким же був нагляд НБУ за діяльністю даного банку? Проблеми не з'явилися за один день 24.02. 2014 року? А значить НБУ має нести матеріальну відповідальність за свою бездіяльність стосовно таких банківських установ, які продовжували залишатися на ринку, фактично будучи банкрутами.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Викладений матеріал дозволяє обґрунтувати висновки:

1. Основи організованої злочинної діяльності в сфері економіки, фінансів дійсно знаходяться в прийнятих системних законах та інших актах, які повністю суперечать конституційному ладу України.

2. Стабільна банківська система дає потужний поштовх до стрімкого економічного зростання будь-якої країни, але не України. Збиток, нанесений Правлінням НБУ банківській системі України та економіці за 2014-2015 роки, веде до катастрофічних наслідків. Банки знищувалися один за одним, нині процвітає чорний валютний ринок, закріплена абсолютна втрата довіри населення до банків, як надійних партнерів для зберігання заощаджень, та бізнесу, як партнерів по його обслуговуванню та зберіганню вільних коштів.

3. Рівень девальвації гривні та досягнутий рівень інфляції в 49 % в 2015 році - є наслідком шахрайства з фінансовими ресурсами України в національних масштабах, що здійснювалися чиновниками НБУ спільно з КМУ внаслідок монетизації прихованого дефіциту бюджету, коли НБУ надрукував і викинув у 2014–2015 роках в економіку через купівлю ОВДП понад 100 млрд. гривень.

4. Головним недоліком щодо роботи держслужбовців є відсутність відповідальності за її результати, які наносять значну шкоду державі та громадянам.

5. Недоліком звітності НБУ та ФГВФО є відсутність транспарентності за будь-які результати діяльності, а також за негативні наслідки управління.

Подальші дослідження мають проводитися щодо перевищення повноважень посадових осіб НБУ та ФГВФО.

Література

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
2. Про національний банк України: Закон України от 20.05.1999 № 679-XIV// [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
3. Про основи національної безпеки України: Закон України від від 19.06.2003 р. № 964-IV // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
4. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23 лютого 2012 року № 4452-VI // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>
5. Постанова Правління НБУ від 29 січня 2016 року № 44 Про віднесення ПАТ «Авант-Банк» до категорії неплатоспроможних // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=26741616&cat_id=55838
6. Постанова Правління НБУ від 09 лютого 2016 року №60/БТ Про віднесення банку «ТК Кредит» до категорії неспроможних через непрозорість структури власності // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27198548&cat_id=55838

7. Постанова Правління НБУ від 10 лютого 2016 року №68/БТ «Про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію ПАТ КБ «Преміум» за порушення банківського законодавства в сфері фінансового моніторингу» // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27281857&cat_id=55838
8. Постанова Правління НБУ від 25 лютого 2016 року № 107 «Про визнання неплатоспроможним ПАТ «Родовід банк» та передачу до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб» // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27893127&cat_id=55838
9. Постанова Правління НБУ від 15 березня 2016 року № 162/БТ «Про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку «Союз» за вчинене систематичне порушення законодавства у сфері фінансового моніторингу» // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30478431&cat_id=55838
10. Постанова Правління НБУ від 17 березня 2016 року № 169 – «Про віднесення ПАТ «Банк Петрокоммерц-Україна» до категорії неплатоспроможних, у зв'язку з непрозорою структурою власності» // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=28785497&cat_id=55838
11. Постанова Правління НБУ від 05 квітня 2016 року № 234 «Про віднесення ПАТ КБ «Хрещатик» до категорії неплатоспроможних» // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=29525364&cat_id=55838
12. Постанова Правління НБУ від 28 квітня 2016 року № 300/БТ «Про віднесення ПАТ «Банк «Юнісон» до категорії неплатоспроможних» // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1333617-natsbank-uhvaliv-rishennya-pro-vidnesennya-banku-yunison-do-kategoriji-neplatospromojnih.html>
13. Бізнес втратив 82 млрд. грн. через банкрутство 77 банків // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Biznes-vtrativ-82-mlrd-hrn-cherez-bankrutstvo-77-bankiv-u-2014-2016-rr>
14. В Украине самая высокая инфляция в мире — ЦРУ // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://news.mail.ru/economics/25245082/?frommail=1>
15. Звіт голови НБУ Гонtareвої В. Засідання ВРУ від 06. 03 2015 року // [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://www.youtube.com/watch?v=-5r-iJTI5_A
16. Звернення голови НБУ Валерії Гонtareвої в п'ятницю, 19 червня, присвяченому року її керівництва центробанком. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/nbu-ogolosiv-perezavantazhennya-bankivskoyi-sistemi-i-drugiy-etap-yiyi-reformuvannya-176438_.html
17. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління НБУ від 18.06.2015 №391 // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id
18. Кораблин С. НБУ: безмятежный выбор цели. Зеркало недели. Украина №7, 26 февраля 2016 р. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/macrolevel/nbu-bezmyatezhnyy-vybor-celi-_.html
19. Курс долара виріс незважаючи на аукціон НБУ // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/12277-kurs-dolara-virs-nezvazhayuchi-na-aukcon-nbu.html>
20. Найман Е: «Інфляційне таргетування посилить кризу в Україні» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1413867-erik-najman-inflyacijne-targetuvannya-posilit-krizu-v-ukrayini>

21. Нацбанк вдвічі знижує справжній рівень інфляції в Україні // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/12291-nacbank-vdvch-zanizhuyspravzhny-rven-nflyacyi-v-ukrayin.html>
22. Платіжний баланс у лютому зведено з дефіцитом \$74 мільйони // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1305612-platijniy-balans-u-lyutomu-zvedeno-z-defitsitom-74-milyoni.html>
23. Прогноз на 2016 рік: зростання зарплат, курсу долара і цін на продукти [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://replyua.net/ukraine-news/exclusive/21456-prognoz-na-2016-rk-zrostannya-zarplat-kursu-dolara-cn-na-produkti.html>
24. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19> // [Електронний ресурс] - Режим доступу:
25. Тигіпко С. Система гарантування вкладів в Україні: сучасний стан і перспективні напрями розвитку / С. Тигіпко // Вісник НБУ. – 2004. - № 8.- с. 4-5.
26. У ЄБРР вважають, що в Україні все ще надто багато банків // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/353849/u-yebrr-vvazhayut-shho-v-ukrayini-vse-shhe-nadto-bagato-bankiv>
27. У Гонтарєвої знайшли нову причину коливання курсу гривні // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/12275-u-gontaryevoyi-znayshli-novu-prichinu-kolivannya-kursu-grivn.html>
28. Українці держат в польських банках почти \$230 млн. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://bizresurs.com.ua/news/ukraincy-derzhat-v-polskikh-bankakh-poch.html>
29. Фонд гарантування виплати вкладникам банків-банкрутів більше 70 млрд. грн. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/finance/fond-garantirovaniya-zaplatil-vkladchikam-bankov-bankrotov-bolshe-70-mlrd-grn-699165.html>
30. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб оцінює загальну суму активів неплатоспроможних банків в 400 млрд. гривень // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ua.creditdeposit.com.ua/topnovosti/Fond-garantirovaniya-vkladov-otsenivaet-obshchuyu-summu-aktivov-neplatezhnesposobnih-bankov-v-400-mlrd-griven>
31. Який Держбюджет - 2016 посеред ночі ухвалили нардепи. Інфографіка. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/yakiy-derzhbyudzhets-2016-posered-nochi-uhvalili-nardepi-klyuchovi-pokazniki-561203.html>

УДК 338.43+687.0

Зорина Я. Шацька

Київський національний університет технологій та дизайну

**РИНОК СПІДНЬОГО ОДЯГУ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

У статті представлено результати аналізу динаміки ринку спіднього одягу за показниками кількості підприємств, кількості зайнятих працівників та інших за 2010-2015 рр. Визначено проблеми розвитку ринку спіднього одягу України в сучасних умовах. Запропоновано напрями подальшого розвитку ринку спіднього одягу України.

Ключові слова: легка промисловість України, спідній одяг, виробництво спіднього одягу, ринок спіднього одягу, проблеми розвитку ринку спіднього одягу.

Зорина Я. Шацкая

Киевский национальный университет технологий и дизайна

**РЫНОК НИЖНЕЙ ОДЕЖДЫ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

В статье представлены результаты анализа динамики рынка нижней одежды по показателям количества предприятий, количества занятых работников и других за 2010-2015 гг. Определены проблемы развития рынка нижней одежды Украины в современных условиях. Предложены направления дальнейшего развития рынка нижней одежды Украины.

Ключевые слова: легкая промышленность Украины, нижняя одежда, рынок нижней одежды, производство нижней одежды, проблемы развития рынка нижней одежды.

Zoryna Y. Shatska

Kyiv National University of Technologies and Design

**UNDERWEAR MARKET OF UKRAINE: CURRENT STATE AND THE
DEVELOPMENT PROSPECTS**

The article presents the results of the analysis of the underwear market dynamics in terms of the number of enterprises, the number of the employed and the other indicators for 2010-2015. The problems in the underwear market development in today's Ukraine are identified. Directions for further development of Ukrainian underwear market are offered.

Keywords: light industry of Ukraine, underwear, underwear market, underwear production, the problem of underwear market development.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Спідня білизна, як і інша продукція легкої промисловості, виготовляється для задоволення основних потреб населення. Такий одяг не тільки прикриває тіло і виконує захисну функцію, а також є показником культури й виконує комунікаційну функцію. Одяг вказує на рід (чоловічий/жіночий), рід занять, професію, положення в суспільстві і соціальний статус, належність до певної соціальної групи, вік людини, певну подію в житті.

Актуальність дослідження ринку спіднього одягу полягає в тому, що він є частиною ринку легкої промисловості України. За радянських часів виготовлявся різноманітний асортимент спідньої білизни. Зі здобуттям незалежності частка виробництва спіднього одягу та нічної білизни з текстильних тканин, трикотажного полотна, мережива тощо для чоловіків, жінок і дітей в структурі легкої промисловості

України щороку зменшується. На сьогоднішній день дослідження стану цього ринку майже відсутні. Тому аналіз сучасного стану й проблем на ринку спіднього одягу дасть змогу визначити перспективи подальшого розвитку як даного сегменту ринку, так і всієї легкої промисловості України.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Більшість дослідників, зокрема Бокій В.І., Гаман С.М., Замороко Т.Л., Ізовіт В.А., Лабурцева О.І., Максименко І.О. та інші приділяють увагу дослідженням різних питань аналізу та розвитку стану легкої промисловості України в сучасних умовах.

Дослідженням аналізу ринку спіднього одягу в сучасних умовах присвячено не багато праць науковців. Зокрема, залишається не проаналізованим сучасний стан та перспективи ринку спіднього одягу в структурі ринку легкої промисловості України.

Мета дослідження полягає у здійсненні аналізу сучасного стану ринку спіднього одягу України за період 2010-2015 рр. та визначенні перспектив його подальшого розвитку.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Спідня білизна (нижня білизна, спідній одяг) – це елемент одягу, що надягається на тулуб, груди (жінкам) та на статеві органи. Спідня білизна для різних статей різна. Спідня білизна поділяється на:

1. Жіноча спідня білизна.

1.1. Основна жіноча спідня білизна: бюстгальтер; труси.

1.2. Допоміжна (використовується в окремих випадках): майка або футболка; бюст'є; пеньюар; боді; комбінація; комбідрес; футболка (рідко).

2. Чоловіча спідня білизна: труси; майка; футболка.

3. Інтимна спідня білизна: жіноча; чоловіча.

Такі види спідньої білизни, як кальсони, пеньюари, нижні спідниці зараз не модні. Але екстравагантний тренд моди літа 2016 року – це одяг, що нагадує спідню білизну.

Спідня білизна відноситься до класифікації за КВЕД-2010 клас 14.14:

– виробництво спіднього одягу та нічної білизни з текстильних тканин, трикотажного полотна, мережива тощо для чоловіків, жінок і дітей;

– сорочок, футболок, кальсонів, шортів, піжам, нічних сорочок, пеньюарів, блузок, нижніх спідниць, комбінацій, бюстгальтерів, корсетів тощо.

Але в «Статистичному щорічнику України» є тільки загальний клас 14 «Виробництво одягу», підкатегорією якого є:

– підклас 14.1. «Виробництво одягу, крім хутряного»;

– підклас 14.2. «Виготовлення виробів із хутра»;

– підклас 14.3. «Виробництво трикотажного та в'язаного одягу».

Виходячи з того, що більшість асортименту продукції класу «Виробництво спіднього одягу» складається з трикотажного та в'язаного одягу (наприклад, майки, труси, футболки та інше), то для аналізу статистичних показників діяльності підприємств спіднього одягу за 2010-2014 р. скористаємось статистичними даними підкласу 14.3. «Виробництво трикотажного та в'язаного одягу».

1. Кількість підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній кількості підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.

У 2010 р. налічувалось 130 підприємств з виробництва спіднього одягу, що становило 0,2% від загальної чисельності підприємств з виробництва одягу в Україні. У 2011 р. порівняно з 2010 р. кількість підприємств з виробництва спіднього одягу зменшилась на 7 підприємств і становило 123 одиниці (0,2%) разом зі зменшенням на 100 одиниць загальної кількості підприємств з виробництва одягу в Україні. Таке падіння продовжилось і у 2012 р., коли кількість підприємств з виробництва спіднього одягу порівняно з 2011 р. зменшилось на 19 одиниць і склало 104 підприємства, разом зі

зменшенням на 240 одиниць загальної кількості підприємств з виробництва одягу. У 2013 р. порівняно з 2012 р. відбувся ріст загальної кількості підприємств з виробництва одягу з 1922 одиниці до 2092 одиниці, тобто приріст становив 170 підприємств. Одночасно збільшилась і кількість підприємств з виробництва спіднього одягу. Їх кількість збільшилась з 104 одиниці до 112 одиниць, тобто приріст становив 8 одиниць. Але незважаючи на деякий приріст кількості підприємств з виробництва одягу, їх кількість порівняно з 2010 роком скоротилась на 8 одиниць або на 13,8%. У відсотковому значенні за період 2010-2013 рр. кількість підприємств з виробництва спіднього одягу у загальній кількості підприємств з виробництва одягу не змінилась і становить 0,2%. Такий показник є дуже низьким і свідчить про нерозвиненість цього сегменту ринку одягу.

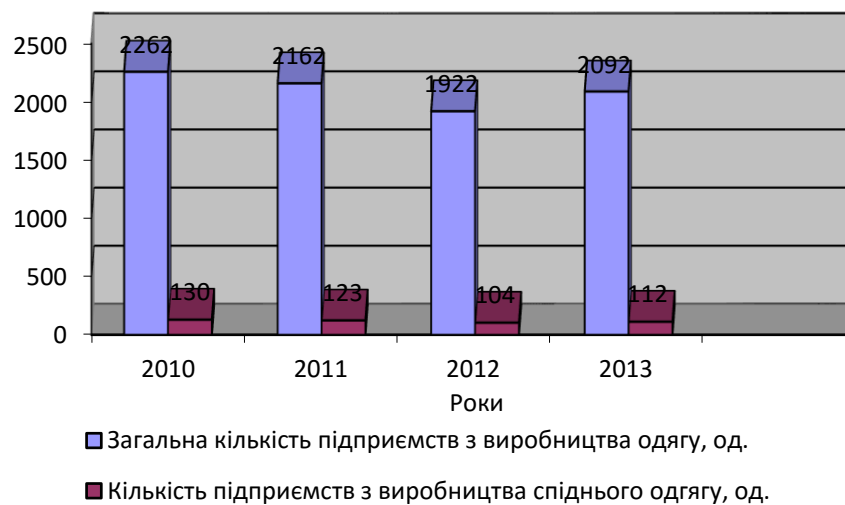


Рис. 1. Кількість підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній кількості підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, н. 2.43]

2. Кількість зайнятих працівників на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальній кількості працівників на підприємствах з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.

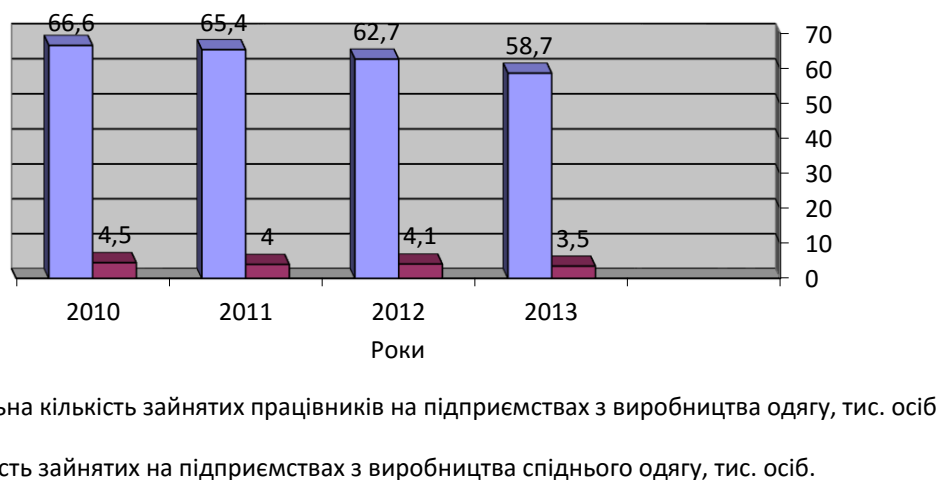


Рис. 2. Кількість зайнятих працівників на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальній кількості працівників на підприємствах з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, н. 2.43]

У 2010 р. на 130 підприємствах з виробництва спіднього одягу працювало 4,5 тис. робітників, що становило 0,1% від загальної чисельності зайнятих працівників на підприємствах з виробництва одягу в Україні. У 2011 р. порівняно з 2010 р. кількість зайнятих працівників на підприємствах з виробництва спіднього одягу зменшилась на 0,5 тис. працівників і становило 4,0 тисячі (0,1%) разом зі зменшенням на 1,2 тис. зайнятих осіб в загальній кількості зайнятих працівників на підприємствах з виробництва одягу в Україні. Таке падіння продовжилось і у 2012 р., коли кількість підприємств з виробництва спіднього одягу порівняно з 2011 р. зменшилось на 19 одиниць, а зайнятих працівників незначно збільшилось на 0,1 тис. працівників, разом зі зменшенням на 240 одиниць загальної кількості підприємств з виробництва одягу і скороченням кількості працівників на 2,7 тисячі осіб (4,12%). У 2013 р. порівняно з 2012 р. відбувся ріст загальної кількості підприємств з виробництва одягу з 1922 одиниці до 2092 одиниці, тобто приріст становив 170 підприємств. Але кількість зайнятих працівників все рівно зменшилась з 62,7 тис. осіб у 2012 р. до 58,7 тис. у 2013 р. Скорочення становило 6,4%. Одночасно збільшилась і кількість підприємств з виробництва спіднього одягу. Їх кількість збільшилась з 104 одиниці до 112 одиниць, тобто приріст становив 8 одиниць. Але незважаючи на приріст кількості підприємств спіднього одягу кількість найманих працівників все рівно скорочувалась з 4,1 тис. осіб у 2012 р. до 3,5 тис. осіб у 2013 р., або на 14,6%. Але незважаючи на деякий приріст кількості підприємств з виробництва одягу, їх кількість порівняно з 2010 роком скоротилась на 8 одиниць або на 13,8%. При цьому кількість зайнятих працівників скоротилась з 4,5 тис. осіб у 2010 р. до 3,5 тис. осіб у 2013 р. або на 22,2%.

У відсотковому значенні за період 2010-2013 рр. кількість зайнятих працівників на підприємствах з виробництва спіднього одягу у загальній кількості зайнятих працівників на підприємствах з виробництва одягу не змінилась і становить 0,1%. Такий показник теж є дуже низьким і свідчить про нерозвиненість цього сегменту ринку одягу та високий рівень безробіття фахівців в галузі швейної промисловості.

3. Витрати на персонал на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальній кількості витрат на персонал підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.

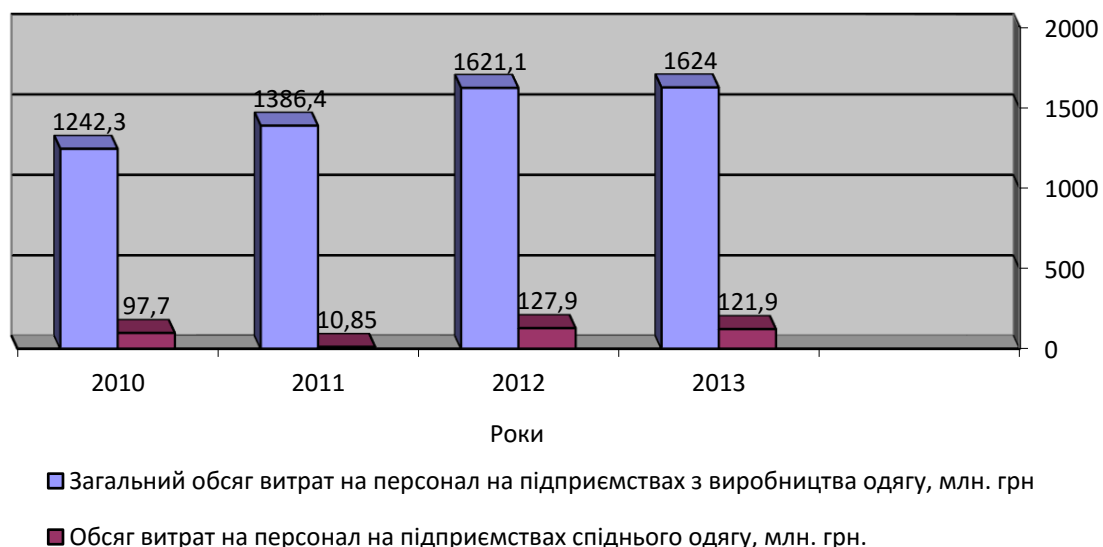


Рис. 3. Обсяг витрат на персонал на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі витрат на персонал на підприємствах з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, п. 2.44]

У 2010 р. на 130 підприємствах з виробництва спіднього одягу працювало на 4,5 тис. робітників було витрачено 97,7 млн. грн. на оплату праці, що становило 7,86% від загальних витрат на персонал працівників на підприємствах з виробництва одягу в Україні. У 2011 р. порівняно з 2010 р. кількість зайнятих працівників на підприємствах з виробництва спіднього одягу зменшилась на 0,5 тис. працівників, але витрати на персонал збільшились на 10,8 млн. грн. (11,3%) і склали 108,5 млн. грн. Збільшення витрат на персонал продовжилось і у 2012 р., незважаючи на те, що кількість підприємств з виробництва спіднього одягу порівняно з 2011 р. зменшилось на 19 одиниць, а зайнятих працівників незначно збільшилось на 0,1 тис. працівників. У 2012 р. витрати на персонал підприємств спіднього одягу становили 127,9 млн. грн. проти 108,5 млн. грн. у 2011 р. або на 17,85 більше. У 2013 р. порівняно з 2012 р. відбувся ріст загальної кількості підприємств з виробництва спіднього одягу на 8 одиниць. Але незважаючи на приріст кількості підприємств спіднього одягу кількість найманих працівників все рівно скорочувалась з 4,1 тис. осіб у 2012 р. до 3,5 тис. осіб у 2013 р., або на 14,6%. Разом зі скороченням найманих працівників витрати на персонал знизились з 127,9 млн. грн. у 2012 р. до 121,9 млн. грн. у 2013 р. або на 4,75.

Але незважаючи на деякий приріст кількості підприємств з виробництва спіднього одягу, їх кількість порівняно з 2010 роком скоротилась на 8 одиниць або на 13,8%. При цьому кількість зайнятих працівників скоротилась з 4,5 тис. осіб у 2010 р. до 3,5 тис. осіб у 2013 р. або на 22,2%. Але обсяг витрат на персонал збільшився з 97,7 млн. грн. у 2010 р. до 121,9 млн. грн. у 2013 р. або на 24,8%. Така тенденція зумовлена значними інфляційними процесами в Україні в ці періоди.

4. Дебіторська заборгованість підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній кількості дебіторської заборгованості підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.



Рис. 4. Загальний обсяг дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, п. 2.48]

У 2012 р. загальний обсяг дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва спіднього одягу становив 182,1 млн. грн., що становить 16,4% загального обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні. У 2013 р. обсяг дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва спіднього одягу збільшився на 9,9 млн. грн. і становив 192,0 млн. грн., що становить 16,0% загального обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні. Таким чином, упродовж 2012-2013 рр. загальний обсяг дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва спіднього одягу у відсотковому значенні майже не змінився.

5. Власний капітал підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній кількості власного капіталу підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.



Рис. 5. Власний капітал на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі власного капіталу на підприємствах з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, н. 2.48]

У 2012 р. загальний обсяг власного капіталу на підприємствах з виробництва спіднього одягу становив 291,5 млн. грн., що становить 19,5% загального обсягу власного капіталу на підприємствах з виробництва одягу в Україні. У 2013 р. обсяг власного капіталу на підприємствах з виробництва спіднього одягу збільшився на 70,0 млн. грн. і становив 361,5 млн. грн. ., що становить 21,0% загального обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні. Таким чином, упродовж 2012-2013 рр. загальний обсяг власного капіталу на підприємствах з виробництва спіднього одягу збільшився на 70 млн. грн. або на 1,5%.

6. Поточні зобов'язання підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній кількості поточних зобов'язань підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.



Рис. 6. Поточні зобов'язання на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі поточних зобов'язань на підприємствах з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, н. 2.50]

У 2012 р. загальний обсяг поточних зобов'язань на підприємствах з виробництва спіднього одягу становив 170,2 млн. грн., що становить 9,5% загального обсягу поточних зобов'язань на підприємствах з виробництва одягу в Україні. У 2013 р. обсяг поточних зобов'язань на підприємствах з виробництва спіднього одягу збільшився на 61,5 млн. грн. і становив 231,7 млн. грн. , що становить 10,7% загального обсягу поточних зобов'язань на підприємствах з виробництва одягу в Україні. Таким чином, упродовж 2012-2013 рр. загальний обсяг поточних зобов'язань на підприємствах з виробництва спіднього одягу збільшився на 61,5 млн. грн. або на 36,1%.

7. Кредиторська заборгованість підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній кількості кредиторської заборгованості підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.

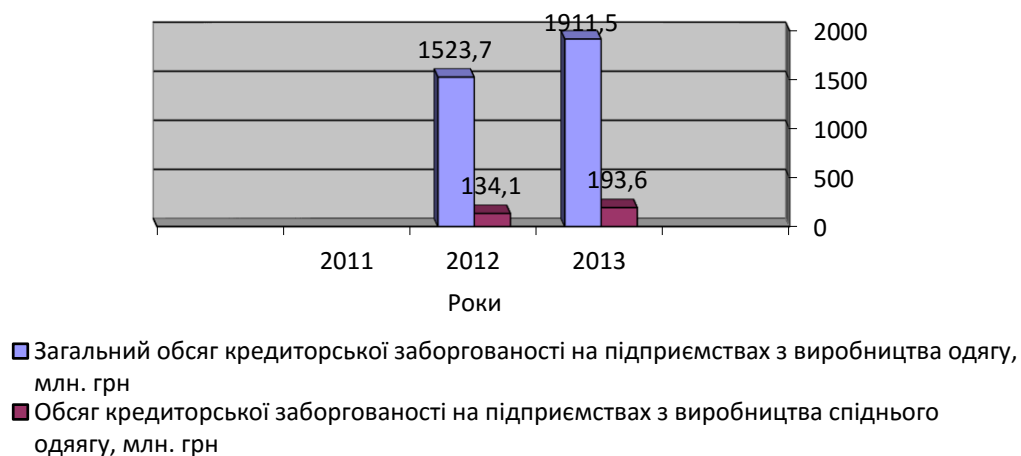


Рис. 7. Кредиторська заборгованість на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі кредиторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, п. 2.51]

У 2012 р. загальний обсяг кредиторської заборгованості на підприємствах з виробництва спіднього одягу становив 134,1 млн. грн., що становить 8,8% загального обсягу кредиторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні. У 2013 р. обсяг кредиторської заборгованості на підприємствах з виробництва спіднього одягу збільшився на 59,5 млн. грн. і становив 193,6 млн. грн. , що становить 10,1% загального обсягу кредиторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні. Таким чином, упродовж 2012-2013 рр. загальний обсяг кредиторської заборгованості на підприємствах з виробництва спіднього одягу збільшився на 59,5 млн. грн. або на 44,4%.

8. Обсяг реалізованої продукції на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі реалізованої продукції підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.

У 2010 р. обсяг реалізованої продукції підприємствами з виготовлення спіднього одягу становив 466,6 млн. грн. або 14,2% у загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами з виробництва одягу. У 2011 р. цей показник зменшився на 19,3 млн. грн. (4,13%) у порівнянні з 2010 р. У загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами з виробництва одягу спідній одяг у 2011 р. становив 12%. У 2012 р. відбулося збільшення кількості реалізованого спіднього одягу з 447,3 млн. грн. до 600,4 млн. грн., або на 34,2%. У загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами з виробництва одягу спідній одяг у 2011 р. становив 13,2%. Незважаючи на ріст обсягів реалізованої продукції підприємствами з виробництва одягу на 63,1 млн. грн. (11,7%), реалізація спіднього одягу знизилася на 69,7 млн. грн. з 600,4 млн. грн. у 2012 р. до 530,7 млн. грн. у 2013 р. або на 11,6%.

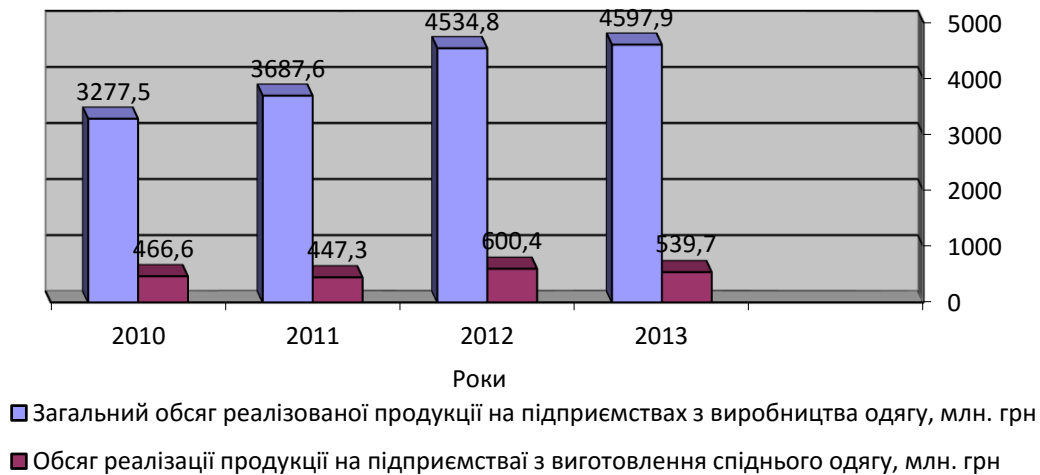


Рис. 8. Обсяг реалізованої продукції на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі реалізованої продукції підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, н. 2.52]

9. Обсяг виготовленої продукції на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі виготовленої продукції підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.



Рис. 9. Обсяг виготовленої продукції на підприємствах з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі виготовленої продукції підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, н. 2.53]

У 2012 р. загальний обсяг виготовленої продукції на підприємствах з виробництва спіднього одягу становив 588,2 млн. грн., що становить 13,4% загального обсягу виготовленої продукції на підприємствах з виробництва одягу в Україні. У 2013 р. обсяг виготовленої продукції на підприємствах з виробництва спіднього одягу зменшився на 47,4 млн. грн. і становив 540,8 млн. грн., що становить 12,7% загального обсягу кредиторської заборгованості на підприємствах з виробництва одягу в Україні. Таким чином, упродовж 2012-2013 рр. загальний обсяг виготовленої продукції на підприємствах з виробництва спіднього одягу зменшився на 47,4 млн. грн. або на 8,1%.

10. Відсоток прибуткових підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній чисельності підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.



Рис. 10. Відсоток прибуткових підприємств з виробництва спіднього одягу в загальній чисельності підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, п. 2.56]

У 2010 р. відсоток прибуткових підприємств з виробництва спіднього одягу становив 64,2% з загальної чисельності підприємств з виробництва одягу. У 2011 р. цей показник збільшився на 1% до 65,2% у порівнянні з 2010 р. У 2012 р. відбулося зниження на 3,6% прибуткових підприємств з виробництва спіднього одягу з 65,2% у 2011 р. до 61,6% в 2012 р. У 2013 р. відбулося збільшення на 1,7% прибуткових підприємств з виробництва спіднього одягу з 61,6% у 2012 р. до 63,3% в 2013 р. У порівнянні з 2010 р. відсоток прибуткових підприємств з виробництва спіднього одягу знизився на 0,9% з 64,2% у 2010 р. до 63,3% у 2013 р.

11. Чистий прибуток підприємств з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі чистого прибутку підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр.



Рис. 11. Чистий прибуток підприємств з виробництва спіднього одягу в загальному обсязі чистого прибутку підприємств з виробництва одягу в Україні за 2010-2014 рр. [2, п. 2.57]

У 2010 р. чистий прибуток підприємств з виробництва спіднього одягу становив 13,4 млн. грн або 7,8% загального обсягу чистого прибутку підприємств з виробництва одягу. У 2011 р. цей показник збільшився на 27,1 млн. грн. (202,3%) до 40,5 млн. грн у порівнянні з 2010 р. У 2012 р. відбулося збільшення на 13,5 млн. грн (33,3%)

чистого прибутку підприємств з виробництва спіднього одягу порівняно з 2011 р. У загальному обсязі чистого прибутку підприємств з виробництва одягу підприємства з виробництва спіднього одягу у 2012 р. отримали 33,3% чистого прибутку. У 2013 р. відбулося зменшення на 1,8 млн. грн. (3%) обсягу чистого прибутку підприємств з виробництва спіднього одягу з 54,0 млн. грн у 2012 р. до 52,4 млн. грн у 2013 р. У порівнянні з 2010 р. обсяг чистого прибутку підприємств спіднього одягу збільшився на 39 млн. грн. або 291%.

Крім негативної зміни динаміки більшості проаналізованих показників, на ринку спіднього одягу також існують певні проблеми, а саме:

Проблема 1. Продукції спіднього одягу вітчизняного виробництва дуже мало. Вона програє іноземним виробникам за дизайном та асортиментом. Виходячи з того, що третину населення України становлять жінки працездатного віку (а це близько 15 млн. осіб), то виробництво спіднього трикотажу складає лише 0,3 одиниці для цієї категорії осіб. Фахівці рекомендують, що мінімальний набір натільної білизни, який повинен входити до споживчого кошику зазначеної категорії жінок, повинен складати близько 5 одиниць, з них корсетних виробів бюстгальтерної групи – 1 одиниця [4]. Зазначена тенденція свідчить про те, що вітчизняні підприємства з виробництва спіднього одягу не задовольняють потреби населення в výroбах спідньої білизни та потреби жінок у корсетних výroбах.

Проблема 2. На ринку спіднього одягу дуже широко представлена продукція іноземних виробників. Спідній одяг іноземного виробництва повністю заповнив цей ринковий сегмент. Продукція є різної якості, широкого асортименту та різного діапазону цін. Спідній одяг можна купити всюди: від торгових центрів до ринків. Але іноземні бренди, якими підприємці займаються в Україні вітчизняним покупцям зовсім невідомі [3].

Проблема 3. На ринку України немає жодного розвинутого як вітчизняного, так і іноземного бренду. На сьогоднішній день найбільші обсяги продажу має спідній одяг з [1]: Латвії (торгові марки «Lauma», «Roksa», «Rosme». «Juria»); Білорусії («Milavitsa»); Польща («Atlantic» і «KEY»); Італія («Lormar», «Cormet», «Pappilion»); Корея («Rysier», «Val», «Rosa», «Lolita»). Але ціни на останні нові колекції іноземних виробників сильно виросли внаслідок стрімкого зростання курсу валют. Зараз цю нішу намагаються зайняти інші польські виробники.

Проблема 4. Відсутність рекламної інформації про нижню білизну, як вітчизняного, так іноземного виробництва. В Україні відсутнє спеціальне періодичне видання, де могла б друкуватися інформація про ринок спіднього одягу. Залишаються тільки спеціалізовані виставки, де можна побачити або дорогі зразки, або неорганізовані спроби декількох оптовиків, що намагаються по-своєму просунути бренд, що представляється ними. Найбільший оптовик польської нижньої білизни в Україні, фірма «Леді Ді», змушена сама розробляти свою стратегію просування бренду на ринку, а це, відповідно, додаткові витрати. Щоб споживач зміг одержати інформацію від професіоналів, на ринку видається російська версія польського журналу «Модна білизна», тому що в Україні аналогів йому поки не існує.

Висновки та перспективи подальших досліджень Сьогоднішні ринкові тенденції на ринку спіднього одягу приведуть до того, що ринок дорогої білизни буде розширюватися, але темпи його росту знизяться. Кількість продавців і споживачів дешевої білизни поступово, але неухильно буде знижуватися. Ринок продукції середнього класу буде розвиватися у бік подорожчання. Активно інтегруючись у світове європейське товариство вітчизняні підприємства, що займаються виробництвом спіднього одягу,

будуть вимушені шукати шляхи підвищення конкурентоспроможності і вихід на нові ринки збуту.

Література

1. Зимбалецька Ю.В. Реалізація бренд-стратегій операторами ринку білизни [Електронний ресурс] // Ю.В. Зимбалецька. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_1/171-174.pdf
2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» 2014 р. : [Електронний ресурс] / за ред. Кузнецової М. С. – К. – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Сложности бизнеса : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ladyd.com.ua/?act=articles&ida=7>
4. Щербініна І.О. Аналіз забезпеченості потреб у білизні та корсетних виробках на вітчизняному ринку [Електронний ресурс] / І.О. Щербініна. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer27/7.pdf>

УДК 378.091

Тетяна М. Власюк

Київський національний технологій та дизайну

**МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИЩИХ
НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ**

В статті розроблено механізм стратегічного управління діяльністю вищих навчальних закладів України, який включає етапи стратегічної діагностики, стратегічного планування, реалізації стратегії, стратегічного контролю та регулювання. Здійснення стратегічного управління економічною діяльністю вищих навчальних закладів з використанням розробленого механізму сприятиме підвищенню їх іміджевої привабливості.

Ключові слова: *аналіз середовища, стратегія університету, показники оцінки, іміджева привабливість.*

Татьяна Н. Власюк

Киевский национальный университет технологий и дизайна

**МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ УКРАИНЫ**

В статье разработан механизм стратегического управления деятельностью высших учебных заведений Украины, который включает этапы стратегической диагностики, стратегического планирования, реализации стратегии, стратегического контроля и регулирования. Осуществление стратегического управления экономической деятельностью высших учебных заведений с использованием разработанного механизма будет способствовать повышению их имиджевой привлекательности.

Ключевые слова: *анализ среды, стратегия университета, показатели оценки, имиджевая привлекательность.*

Tetjana M. Vlasyuk

Kyiv National University of Technologies and Design

**THE STRATEGIC MANAGEMENT MECHANISM OF ACTIVITIES OF HIGHER
EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN UKRAINE**

The article develops a strategic management mechanism for activities of higher educational institutions in Ukraine, including the steps of strategic diagnostics, strategic planning, strategy implementation and strategic control. The implementation of strategic management of economic activity of higher education institutions using the suggested mechanism will enhance their image building.

Keywords: *business environment analysis, university strategy, performance evaluation, image attractiveness.*

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Трансформація соціально-економічної ситуації в країні в кінці ХХ на початку ХХІ століть викликала принципові зміни в системі вищої освіти. Реформування вищої освіти зумовило зміну функцій вищих навчальних закладів (далі –ВНЗ) як одного з основних суб'єктів суспільних відносин в системі вищої освіти, загострило цілий комплекс проблем, пов'язаних з розглядом їх як суб'єктів економічної діяльності.

Сфера освітніх послуг, а особливо сегмент послуг ВНЗ, все гостріше відчуває посилення конкуренції та необхідність пристосування до нових умов ринкового середовища. Зростання конкуренції на ринку освітніх послуг орієнтує вищі навчальні

заклади на розробку стратегій і програм, які дозволяють максимально трансформувати виявлені переваги в реальні, на конкретних сегментах ринку для визначення цільових аудиторій [1]. Наразі проблема формування стратегії економічної діяльності ВНЗ є не просто актуальною, вона стає чинником їх виживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження економічних аспектів розвитку вищої освіти в Україні зробили такі вітчизняні вчені як В. Базелевич, І. Буднікевич, В. Геєць, І. Грищенко, М. Єрмошенко, Т. Оболенська, В. Пономаренко, Н. Романюк, І. Тимошенко, Л. Федулова та інші. Світові тенденції у розвитку вищої освіти вивчали зарубіжні вчені – Г. Беккер, Дж. М. Кейнс, Б. Кларк, К. Поланьї, А. Сміт, Е. Тоффлер, Ф. Фукуяма, Й. Шумпетер та інші.

Однак, аналіз і узагальнення літературних джерел та спеціальних наукових досліджень показав, що у своїх дослідженнях вчені приділяли увагу розкриттю сутності економіки знань та розгляді ВНЗ як суб'єктів економічної діяльності. Водночас недостатньо висвітленими в економічній літературі залишаються питання, пов'язані зі стратегічним управлінням економічною діяльністю вишів. Необхідність дослідження цієї проблеми на належному рівні, з урахуванням специфіки й особливостей розвитку ринкових відносин в Україні зумовила вибір теми статті та визначила її мету і завдання.

Мета дослідження полягає у обґрунтуванні основних складових механізму стратегічного управління економічною діяльністю ВНЗ.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. У практику роботи ВНЗ України стратегічне управління почало активно входити в останнє десятиліття і є тим інструментом, без якого неможливе робити прогноз на майбутнє в умовах динамічно змінного зовнішнього середовища. З одного боку, стратегії ВНЗ формуються під впливом соціально-економічної політики та загальнодержавної стратегії розвитку (інноваційні пріоритети, економіка знань та інше), з іншого, освітній заклад володіє автономією, особливо в підсистемах управління організацією – кадровій, навчальній, науковій, маркетинговій, фінансово-господарській тощо, що є основою для освоєння теорії стратегічного управління [2].

Стратегія ВНЗ – це комплексний, довгостроковий план системних дій і їх реальне здійснення на основі всебічного вивчення всіх закономірностей, зовнішніх і внутрішніх обставин, поставлених цілей і задач, що забезпечують ефективність організації діяльності [3].

Реалізація стратегії ВНЗ передбачає, у першу чергу, створення дієвого механізму, який повинен забезпечувати своєчасне прийняття ефективних рішень на всіх етапах циклу формування і реалізації стратегії: 1) стратегічної діагностики; 2) стратегічного планування; 3) реалізації стратегії; 4) стратегічного контролю та регулювання. Механізм стратегічного управління діяльністю вищих навчальних закладів України наведено на рис. 1.

Розробка стратегія розвитку ВНЗ розпочинається з формування місії. Місія ВНЗ – це чітко сформоване, загальне, містке викладення суті освітнього закладу, у якому проявляється відмінність від інших організацій, перспективне бачення його образу, принципи та способи досягнення цього ідеалу з фокусуванням уваги на споживачах, замовниках, інтересах та очікуваннях суспільства, влади та бізнесу [2]. Місія може бути викладена в досить місткому меморандумі, а може бути сформульована декількома чи навіть одним реченням, гаслами: Київський національний університет технологій та дизайну – «Якісні знання – ключ до успіху!».

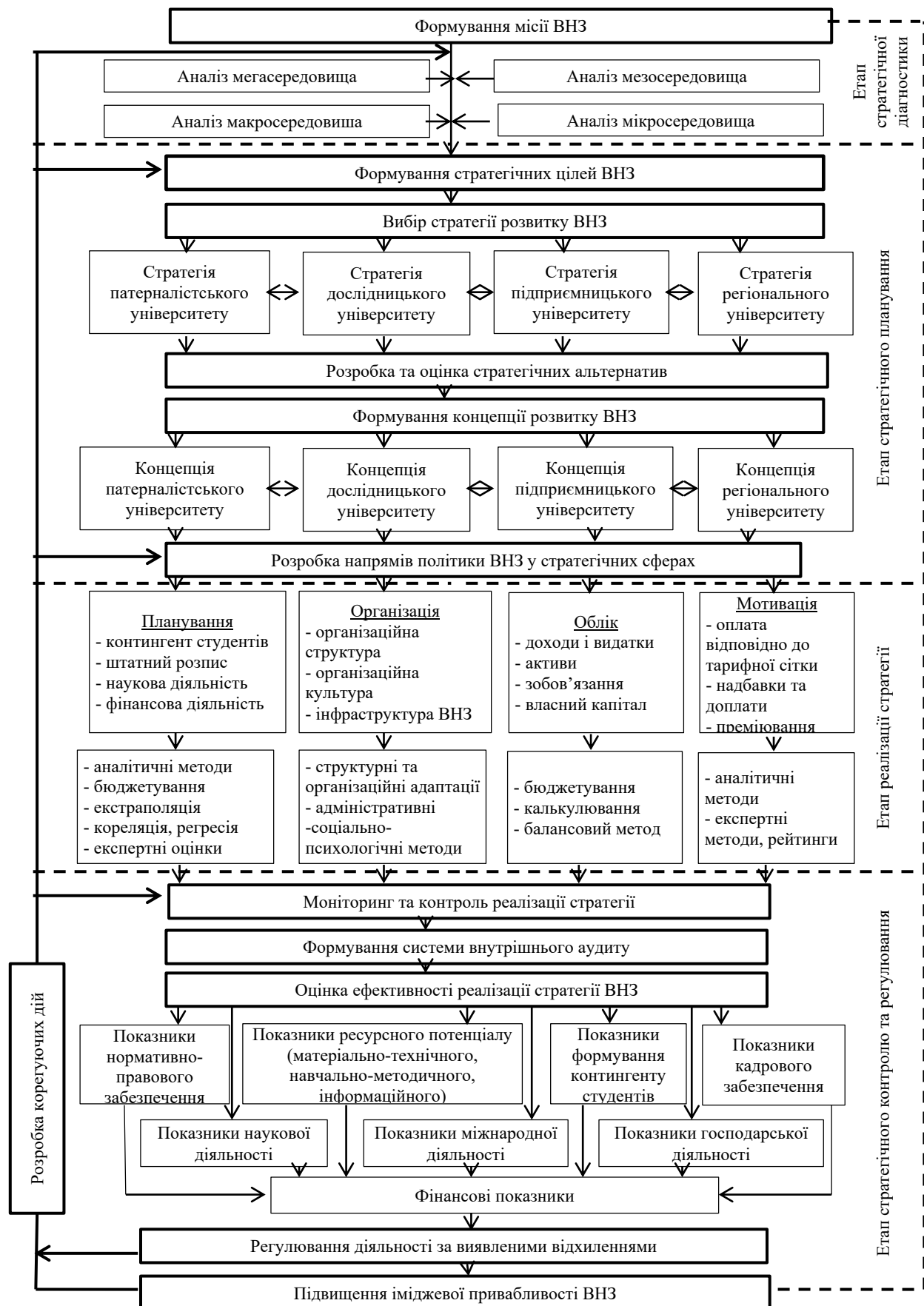


Рис. 1. Механізм стратегічного управління діяльністю вищих навчальних закладів України

З метою формування стратегічних цілей розвитку необхідно провести аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування ВНЗ. Аналіз доцільно проводити на основі ієрархічної моделі [4, 5], відповідно до якої необхідно оцінювати: мікросередовище – перебуває під безпосереднім впливом і контролем ВНЗ, мезосередовище («середовище завдань», середовище прямого впливу, бізнес-середовище, діловий простір закладу) – представлене ВНЗ, що безпосередньо впливають на досягнення поставлених цілей; макросередовище – загальні економічні, соціальні, політичні, технологічні та інші умови діяльності ВНЗ та мегасередовище – тенденції розвитку загального світового ринку освітніх послуг.

На основі результатів проведеного аналізу розробляється стратегічний план шляхом формулювання цілей ВНЗ, вибору базових стратегій розвитку і формулювання концепцій розвитку з метою забезпечення ефективної роботи в майбутньому. В процесі стратегічного планування постійно відбувається оцінка стратегічних альтернатив. Тому стратегічне планування в силу його направленості пошуку можливих рішень має адаптивний характер. Він проявляється в реалізації ситуаційного підходу до планування, альтернативних планів і стратегії розвитку ВНЗ.

Стратегічні цілі ВНЗ можна розглядати на двох рівнях загальному та конкретному. Загальні цілі – комплексні цілі, що характерні для системи вищої освіти України. Конкретні цілі формуються за кожним напрямом діяльності ВНЗ. Очевидно, що вибір стратегічних цілей ВНЗ повинен відбуватися з урахуванням як тенденцій розвитку системи вищої освіти в цілому, так і з урахуванням його традицій і можливостей.

Залежно від визначених стратегічних цілей розвитку ВНЗ відбувається вибір стратегії розвитку. І. Будкевичем, І. Крупенною та Н. Романюк окреслено ряд стратегій розвитку, які чітко ідентифікуються і є затребувані ВНЗ України: 1) стратегія патерналістського університету полягає у нарощенні соціальних, захисних функцій ВНЗ. Для підвищення ефективності функціонування установи формуються умови для зростання лояльності споживачів освітніх послуг, персоналу, роботодавців, органів влади, інших ВНЗ; 2) стратегія дослідницького університету полягає у перетворенні ВНЗ в інтегруючу структуру освіти, досліджень та інновацій шляхом реалізації наукового, науково-дослідницького, науково-технічного, інноваційного та освітнього потенціалу, наукової кооперації з іншими ВНЗ, активізацією міжнародної співпраці; 3) стратегія підприємницького університету полягає у формуванні активної та ініціативної політики інтеграції науки, освіти та практики шляхом розвитку університетської підприємницької інфраструктури, створення умов для співпраці з підприємницькими структурами та самостійна підприємницька діяльність наукового та викладацького персоналу, ініціювання нових видів діяльності ВНЗ, диверсифікації фінансування, розвитку підприємницької культури, трансформації внутрішнього середовища та модифікації взаємодії із зовнішнім середовищем; 4) стратегія регіонального університету полягає у здобутті статусу наукового, інноваційного, освітнього, кадрового, культурного центру регіону, шляхом забезпечення усього циклу знань на регіональному ринку, закріплення ролі центру регіонального та міжнародного співробітництва, створення регіональної інфраструктури забезпечення освіти та інновацій [6].

В процесі стратегічного управління стратегії не взаємовиключаються, вони можуть доповнювати одна одну.

Стратегія розвитку ВНЗ обумовлена задачею базувати свою діяльність на чітко окреслених концептуальних основах, необхідністю адаптації до змін у зовнішньому середовищі, що потребує постійного перегляду обсягів, структури і змісту діяльності. Концепція стратегічного розвитку ВНЗ передбачає розробку системного інноваційного проекту в галузі освіти і науки, що направлений на створення умов випереджаючого

розвитку економіки, залучення інвестицій [7]. Концепція розвитку ВНЗ є документом, який визначає основні напрями його системного розвитку.

Стратегічна політика зорієнтована на вибір найбільш значущих цілей розвитку вишу в цілому або його окремих структурних підрозділів, визначення найважливіших напрямів, методів і засобів досягнення поставлених стратегічних цілей й розрахована на відносно довготривалий період.

Політика ВНЗ повинна спрямовуватись на досягнення його стратегічних цілей. Уміння використовувати різні способи дії (впровадження і реалізація стратегії) полягає в тому, щоб упровадити стратегію і отримати необхідні результати в запланований час [8]. Реалізація стратегії – це в основному практичне адміністративне завдання, що включає наступні аспекти: 1) планування (розробка заходів щодо збільшення контингенту студентів; підвищення якісного кадрового забезпечення освітнього процесу, розробка фінансового плану, що спрямовує ресурси в найважливіші для стратегічного успіху області; проведення фундаментальних та прикладних наукових досліджень спрямованих на одержання і використання нових знань); 2) організація (вдосконалення організаційної структури та створення такої культури організації і ділового клімату в ній, щоб б сприяли успішній реалізації стратегії); 3) облік (забезпечення належної системи контролю за наявністю та рухом бюджетних і позабюджетних коштів); 4) мотивація (створення відповідної мотивації для персоналу, яка стимулювала б досягнення поставлених цілей; кореляція системи винагороди з результатами досягнення поставлених цілей).

Реальним механізмом контролю за реалізацією стратегії розвитку ВНЗ має стати система моніторингу її стану. До моніторингу процесу стратегічного управління можна застосувати класичну методику оцінки програм, яка включає чотири основні етапи: визначення мети моніторингу; проведення оцінки мети та результату; аналіз, звіт та обговорення оцінки; рекомендації з покращення процесу та їх впровадження [9].

У цілому, встановлюючи характер процедур моніторингу Е. Ведунг дійшов висновку, що і моніторинг, і оцінка стратегічної діяльності виражають форми трансформації двох напрямів – контрольної та дослідницької діяльності. Перший напрям – це розвиток адміністративного та фінансового аудиту. Другий – результат досліджень з контролю соціально значимих результатів управлінської діяльності [10]. Таким чином, аудит діяльності ВНЗ у стратегічному управлінні пов'язаний з «традиційним» аудитом, і відслідковує діяльність програми, перевіряючи її своєчасність, дотримання цілей та бюджету. Основними функціями зовнішнього аудиту є перевірка та оцінювання правомірності та ефективності діяльності усіх структурних підрозділів ВНЗ задля реалізації стратегічних цілей. При цьому оцінка ефективності реалізації стратегії повинна проводитися за такими напрямками: 1) показники нормативно-правового забезпечення; 2) показники ресурсного потенціалу (матеріально-технічного, навчально-методичного, інформаційного); 3) показники формування контингенту; 4) показники кадрового забезпечення; 5) показники наукової діяльності; 6) показники господарської діяльності; 7) фінансові показники. Оцінку ефективності реалізації стратегії ВНЗ доцільно проводити на кінець кварталу за двома напрямками: на базі вищенаведених індикаторів результативності (кількісна оцінка) та якості кожної ініціативи, впровадженої на виконання цілей (якісна оцінка).

За результатами оцінки ефективності реалізації стратегії необхідно вносити корегування в процес стратегічного управління діяльністю ВНЗ. Управління змінами обумовлене появою нових обставин, можуть бути потрібними зміни довгострокових напрямів розвитку, звуження і розширення управлінського бачення майбутнього курсу освітньої установи. Критерії можуть бути завищені або занижені залежно від накопиченого досвіду і майбутніх перспектив. Стратегія може привести до змін унаслідок

коректування довгострокових напрямів розвитку нових цілей або зміни умов зовнішнього середовища [8].

Основною метою практичного використання механізму стратегічного управління діяльністю ВНЗ є підвищення іміджевої привабливості ВНЗ [11]. Імідж, як ідея, що поширена шляхом утвердження і повторення, зобов'язаний своєю популярністю головним чином привабливості. Привабливість – це властивість раціонального або емоційного характеру викликати інтерес і зацікавленість. Відповідно «іміджева привабливість ВНЗ» – це властивість раціонального або емоційного характеру викликати інтерес та зацікавленість споживачів в отриманні вищої освіти в певному ВНЗ, сформована в результаті комунікаційного сприйняття ними тих чи інших його характеристик [11].

Висновки та перспективи подальших досліджень Сучасна вища освіта України перебуває в стані реформування, оскільки ринкові відносини поступово проникають в освітню сферу, визначають напрями і форми діяльності ВНЗ, орієнтують їх на потреби споживачів і диверсифікацію джерел фінансування, загострюють конкуренцію як ними на ринку освітніх послуг.

З метою покращення результатів діяльності ВНЗ й підвищення їх іміджевої привабливості розроблено механізм стратегічного управління діяльністю ВНЗ. В основу розробки механізму стратегічного управління діяльністю ВНЗ покладено взаємозв'язок трьох підходів до характеристики управлінської діяльності: структурний, процесний та функціональний. З позиції структурного підходу механізм стратегічного управління діяльністю ВНЗ містить у собі такі стадії: стратегічна діагностика; стратегічне планування; реалізація стратегії; стратегічний контроль та регулювання [12]. З позиції процесного підходу механізм стратегічного управління діяльністю ВНЗ складається з таких фаз як: формування цілей, формування концепції розвитку, розробка напрямів політики ВНЗ у стратегічних сферах; моніторинг та контроль реалізації стратегії; оцінка ефективності реалізації стратегії, регулювання діяльності за виявленими відхиленнями. Наявність таких функцій як: аналіз, планування, організація, облік, мотивація та контроль свідчить про використання функціонального підходу при розробці механізму стратегічного управління діяльністю ВНЗ.

Очікується, що впровадження механізму стратегічного управління діяльністю ВНЗ дозволить надати сталий характер з подальшим забезпеченням динамічного зростання економічних показників діяльності ВНЗ, що сприятиме підвищенню його іміджевої привабливості.

Література

1. Буднікевич І. М. Формування конкурентних переваг ВНЗ: маркетинговий підхід / І. М. Буднікевич, Н. В. Романюк // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2014. – № 681. – С. 108-114.
2. Крупенна І. А. Роль організаційної культури як компоненти реалізації етапів маркетингового стратегічного управління вищими навчальними закладами / І. А. Крупенна // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2. – С. 288-294.
3. Плаксий С. И. Стратегия развития российских вузов / С. И. Плаксий // Конференция «Высшее образование для XXI века». – 2006. – № 4. – С. 15-22.
4. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международ. отношения, 1993. – 896 с.
5. Власюк Т. М. Вихідні положення територіально-галузевого підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Т. М. Власюк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2006. – № 5. – 133-138.

6. Будкевич І. М. Узгодження організаційної культури та напрямів стратегічного розвитку вищого навчального закладу: маркетинговий підхід / І. М. Будкевич, І. А. Крупенна, Н. В. Романюк // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2014. – № 717. – С. 52-57.
7. Торобеков Б. Т. Методологические основы разработки стратегии развития ВУЗа в современных условиях / Б. Т. Торобеков // Известия КГТУ им. И. Раззакова. – 2014. – № 32. – С. 519-522.
8. Родіонов О.В. Розвиток стратегічного управління ВНЗ / О. В. Родінов // Проблемы материальной культуры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/212/knp212_60-62.pdf
9. Жмуденко В. О. Моніторинг та контроль за станом економічної безпеки аграрної сфери як функції стратегічного управління / В. О. Жмуденко // Агросвіт. – 2015. – № 21. – С. 25-30.
10. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм: пер. з англ. / Е. Ведунг. – К. : “Все увито”, 2003. – 350 с.
11. Власюк Т. М. Іміджева привабливість напрямів підготовки вищого навчального закладу / Т. М. Власюк, Д. А. Макатьора // Академічний огляд. – Дніпропетровськ. – 2013. – № 2 (39). – С. 120-128.
12. Шульга В. М. Механізм стратегічного управління витратами підприємства в конкурентному середовищі: автореф. дис. канд. екон. наук / В. М. Шульга. – К., 2008. – 21 с.

УДК 334.012.61:378

Яніна В. Лісун, Павло М. Дудко

Київський національний університет технологій та дизайну

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ
ПІДПРИЄМНИЦТВА В СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

В статті розглянуто сутність підприємництва в сфері вищої освіти та визначено відмінності академічної і підприємницької складових освіти. Досліджено роль підприємництва в освіті у забезпеченні регіонального розвитку. Проведено моніторинг стану підприємництва в сфері вищої освіти на основі статистичної інформації та обґрунтовано перспективи розвитку регіональної системи підприємництва в сфері вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, підприємництво, регіональна система підприємництва, інноваційні зміни, розвиток суспільства

Янина В. Лисун, Павел Н. Дудко

Киевский национальный университет технологий и дизайна

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье рассмотрены сущность предпринимательства в сфере высшего образования и определены различия академической и предпринимательской составляющих образования. Исследована роль предпринимательства в образовании в обеспечении регионального развития. Проведен мониторинг состояния предпринимательства в сфере высшего образования на основе статистической информации и обоснованы перспективы развития региональной системы предпринимательства в сфере высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, предпринимательство, региональная система предпринимательства, инновационные изменения, развитие общества

Yanina V. Lisun, Pavlo M. Dudko

Kyiv National University of Technologies and Design

**CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE REGIONAL
ENTREPRENEURSHIP SYSTEM IN THE FIELD OF HIGHER EDUCATION**

The article considers the essence of entrepreneurship in higher education and identifies the differences between academic and business components of education. The article also studies the role of entrepreneurship in education ensuring its regional development. The article analyses the current condition of entrepreneurship in the field of higher education, basing on the statistical information and also outlines the development prospects for regional system of entrepreneurship in higher education.

Keywords: higher education, entrepreneurship, regional entrepreneurship system, innovative changes, development of the society

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Формування та використання конкурентних переваг вітчизняної освіти та науки потребує розвитку регіональної системи підприємництва у сфері вищої освіти. Постійні процеси трансформації та перетворення в освіті та суспільстві обумовлені глобалізацією світової економіки, активізацією та переорієнтацією міграційних процесів, зміною демографічних чинників на фоні трансформації світової культури, активним розвитком наукових знань, розробкою та запровадженням нових технологій. Актуальності

набувають інноваційні пріоритети в сфері освіти, підтримка інноваційного підприємництва, розвиток регіональної системи підприємництва та інфраструктури в сфері вищої освіти.

Протиріччя, що існують у наданні та фінансуванні вищої освіти в Україні, призводять до поступового зменшення виділення коштів на бюджетні освітні програми, збільшення відсотку приватного капіталу у фінансуванні ВНЗ і поступової втрати впливу держави на контроль і управління діяльністю вищої школи [1, с. 14]. Вплив конс'юмеризму та поширення споживання продукції та послуг, зокрема і освітніх послуг, обумовлює побудову взаємних відносин і стосунків ВНЗ та суспільства за принципом комерціалізації та здійснення підприємницької діяльності. При цьому вирішального значення набуває баланс академічної і підприємницької (ринкової) складової в сфері вищої освіти.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Комплексним теоретико-практичним дослідженням питань становлення, функціонування і розвитку підприємництва в сфері освіти, формування його інноваційного потенціалу в умовах поглиблення ринкових відносин присвячені праці вітчизняних вчених, таких як: О. Амоша, В. Геєць, В. Бондаренко, М. Бутко, З. Варналій, В. Василенко, Н. Волощук, З. Герасимчук, Л. Газуда, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, В. Захарченко, В. Збарський, М. Лендел, М. Малік, А. Мельник, Т. Пепа, О. Романовський, В. Худолій, Л. Чернюк, М. Чумаченко, С. Шкарлет [1, 2].

Невирішені частини дослідження. Потребують додаткового дослідження теоретико-методичні аспекти розвитку регіональної системи підприємництва в сфері вищої освіти. З метою дослідження регіональної системи підприємництва в сфері вищої освіти, підприємницько-налаштованих ВНЗ (підприємницьких університетів, підприємств-університетів, університетських підприємств) використано методи теоретико-інформаційного дослідження, аналізу і синтезу, абстрагування, індукції, дедукції, статистичні методи системного дослідження.

Мета дослідження полягає у з'ясуванні сутності підприємництва в сфері вищої освіти та визначення відмінностей академічної і підприємницької складових освіти; визначення ролі підприємництва в освіті у забезпеченні регіонального розвитку; моніторинг стану підприємництва в сфері вищої освіти на основі статистичної інформації; обґрунтування перспектив розвитку регіональної системи підприємництва в сфері вищої освіти.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Поступово, особливо в провідних країнах світу, ВНЗ у процесі надання освітніх послуг і продуктів, функціонують за принципами корпоративного управління, ключовими індикаторами яких є конкурентоспроможність і прибутковість. Студенти виступають замовниками освітніх послуг, набуваючи статусу клієнтів та покупців освітніх послуг. Розвитку системи підприємництва в сфері вищої освіти та комерціалізації науки сприяє використання таких інструментів технологічного менеджменту, як нові організаційні форми науки (технологічні парки, технологічні інкубатори, інноваційні центри), вдосконалення форм фінансування науки, розвиток інфраструктури ринку освітніх послуг.

Популярності набуває бізнес-освіта, яка фокусується на веденні бізнесу. Відмінність підприємницької освіти полягає в тому, що така освіта фокусується на навичках: ідентифікації можливостей; організації і використанні ресурсів, створення нової діючої бізнес-одиниці (підприємства) (рис. 1).

Так, виходячи з існуючої практики побудови інтегрованих корпоративних структур і специфіки створюваного інноваційного науково-освітнього і виробничого комплексу, доцільно виділяти в його організаційній структурі такі рівні управлінської ієрархії:

- рівень центру управління портфелем замовлень і корпоративними ресурсами;
- рівень управління окремими сегментами інноваційного науково-освітнього і виробничого комплексу;
- рівень управління конкретними напрямками і проектами інноваційного науково-освітнього і виробничого комплексу.

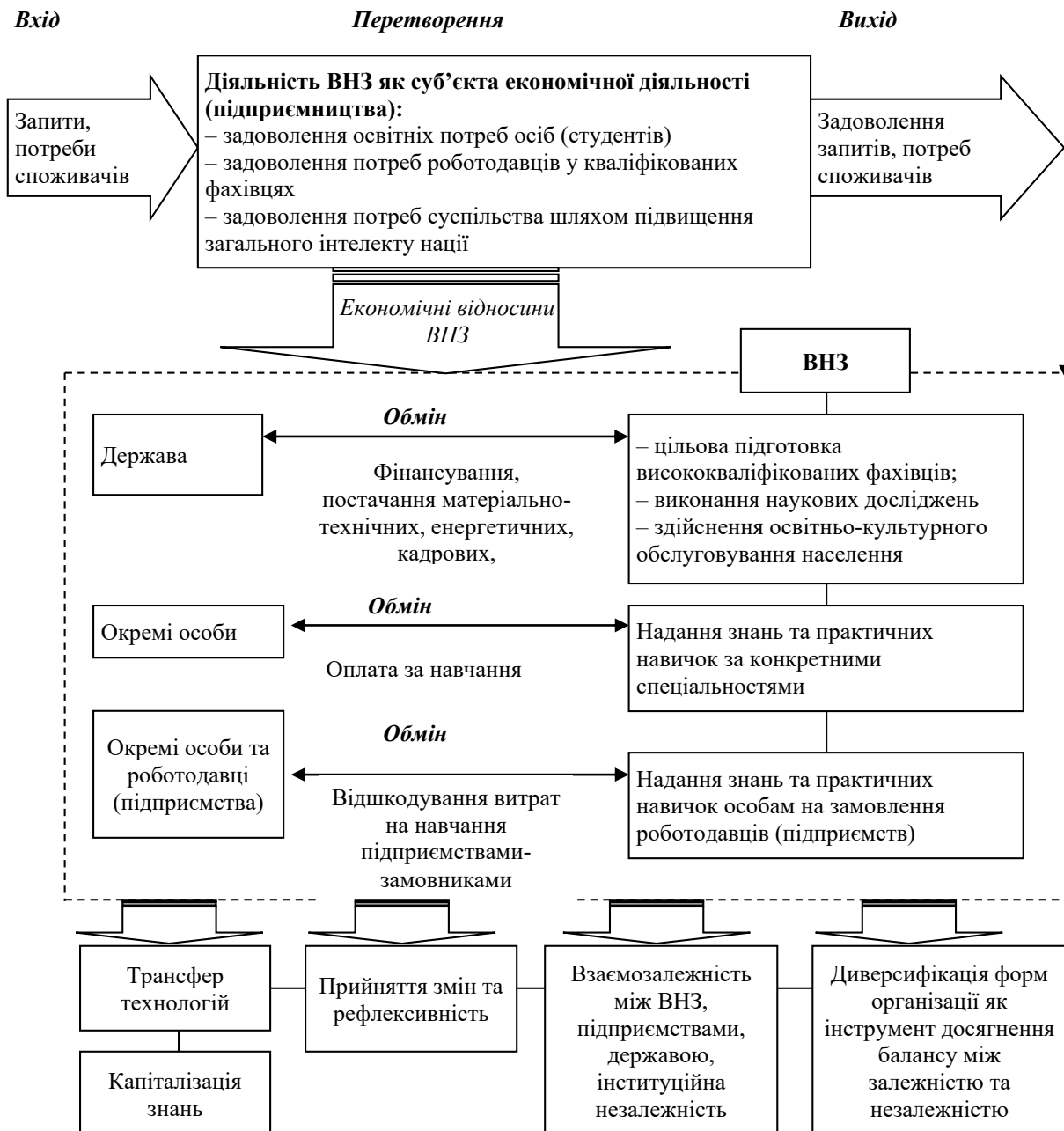


Рис. 1 Відносини ВНЗ та суспільства за принципом комерціалізації та здійснення підприємницької діяльності (складено автором)

Розвиток підприємництва, як специфічної сфери ринкових відносин, відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку регіонів України шляхом:

- запровадження інноваційних змін структурної модернізації регіональної економіки;

– вирішенні соціальних проблем.

Ефективний розвиток сфери підприємництва в освіті формує конкурентне середовище для суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності в системі регіональної економіки, для розвитку яких необхідно забезпечувати сприятливі умови і ресурсний потенціал, зацікавленість іноземних і вітчизняних інвесторів. При цьому успішна діяльність ВНЗ на принципах підприємництва вирішує ряд важливих завдань у забезпеченні регіонального розвитку: сприяє поповненню бюджетів різних рівнів, насиченню споживчого ринку якісними освітніми послугами, формуючи нові робочі місця, підвищуючи зайнятість населення і знижуючи при цьому рівень безробіття.

Індикатором розвитку підприємництва в освіті є кількість працівників наукових організацій, яка, на жаль, протягом останніх років скорочується (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість працівників наукових організацій за категоріями персоналу та секторами діяльності, осіб (побудовано автором на основі [3, с. 36; 4, с. 36])

	2005	2010	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
<i>Працівники основної діяльності усього, з них:</i>	170579	141086	129945	123219	109636	0,95	0,89
дослідники	85246	73413	68599	65641	58695	0,96	0,89
техніки	20266	16151	13433	12212	10709	0,91	0,88
<i>державний сектор</i>	67629	63307	62086	59921	54574	0,97	0,91
дослідники	37947	36661	36487	35603	32484	0,98	0,91
техніки	7027	6288	5444	5149	4760	0,95	0,92
<i>підприємницький сектор</i>	91981	67472	58586	54532	47479	0,93	0,87
дослідники	38545	28504	24766	23102	20238	0,93	0,88
техніки	12441	9064	7257	6426	5431	0,89	0,85
<i>сектор вищої освіти</i>	10969	10303	9272	8766	7583	0,95	0,87
дослідники	8754	8246	7345	6936	5973	0,94	0,86
техніки	798	799	732	637	518	0,87	0,81

Так, за даними табл. 1, у 2014 р., порівняно з 2013 р., загальна кількість працівників наукових організацій скоротилась на 11%; зокрема в державному секторі на 9%; підприємницькому секторі на 13%; у секторі вищої освіти на 13 %, що є негативною тенденцією.

За даними Державної служби статистики України, у 2014 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій становив 10320,3 млн. грн. (табл. 2), у тому числі витрати на оплату праці – 5010,6 млн. грн., матеріальні витрати – 2375,6 млн. грн., капітальні витрати – 236,7 млн. грн., з них витрати на придбання устаткування – 187,9 млн. грн. Середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок становила 3565 грн., що майже відповідає середньому рівню заробітної плати в економіці України (3480 грн.) і значно вище, ніж в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2441 грн.) і закладах освіти (2745 грн.), але нижче рівня оплати праці у сфері інформації та телекомунікацій (5176 грн.), фінансової та страхової діяльності (7020 грн.) [4, с. 80].

У 2014 р. майже чверть загального обсягу витрат була спрямована на виконання фундаментальних досліджень, які на 96% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 16,5%, понад дві третини яких асигнувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, та 20,5% – за рахунок коштів підприємницького сектору. На виконання науково-технічних розробок спрямовано 47,8% загального обсягу витрат, які на 31,7% профінансовані за рахунок власних коштів, 36,4% – іноземними фірмами, 20,2% – організаціями

підприємницького сектору. Частка витрат на виконання науково-технічних послуг становила 11,1% загального обсягу витрат. Більше половини загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або вдосконалення існуючих видів виробів, технологій та матеріалів, 13% яких – на замовлення промислових підприємств [4, с. 80].

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,66%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,26%. За даними Євростату, частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становила 2,01%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,31%, Швеції – 3,3%, Данії – 3,06%, Німеччині – 2,85%, Австрії – 2,81%, Словенії – 2,59%, Франції – 2,23%, Бельгії – 2,28%; меншою – у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Болгарії (від 0,38% до 0,65%) [4, с. 80].

Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2013 р., зменшився на 0,6% і становив 11781,1 млн. грн., у т.ч. обсяг науково-дослідних робіт – на 2,9% (4783,2 млн. грн.), обсяг науково-технічних послуг – на 3,3% (1225,1 млн. грн.). Разом з тим обсяг науково-технічних розробок збільшився на 2,1% і становив 5772,8 млн. грн. Питома вага загального обсягу наукових та науково-технічних робіт у ВВП становила 0,81% [3, с. 80-81].

Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2014 р., становив 10950,7 млн. грн., у тому числі обсяг науково-дослідних робіт – 4385,4 млн. грн., обсяг науково-технічних розробок – 5341,5 млн. грн., обсяг науково-технічних послуг – 1223,8 млн. грн. Його питома вага у ВВП становила 0,70% [4, с. 80].

Таблиця 2

Джерела фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, тис. грн. (побудовано автором на основі [3, с. 82; 4, с. 84])

	2010	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013
Усього	8995893,9	10558480,1	11161064,4	10320327,9	1,06	0,92
кошти бюджету	3750968,6	4774619,9	4826809,3	4088390,6	1,01	0,85
у т.ч. держбюджету	3704338,6	4709095,2	4762058,6	4021539,9	1,01	0,84
кошти фондів спеціального призначення	48303,6	22684,9	20645,2	20687,8	0,91	1,00
власні кошти	872033,7	1121251,4	1466605,9	1927807,3	1,31	1,31
кошти замовників						
підприємств, організацій	1961174,5	2458386,7	2306564,7	2152435,2	0,94	0,93
іноземних держав	2315863,6	2044961,9	2411500,5	2043013,1	1,18	0,85
кошти інших джерел	47549,9	136575,3	128938,8	87993,9	0,94	0,68

Станом на 2012 р. із загальної суми фінансування 10558480,1 тис. грн., фінансування переробної промисловості склало 2496848,3 тис. грн.; професійна, наукова та технічна діяльність отримала 5336614,3 тис. грн. у т.ч. на наукові дослідження та розробки 4872597,7 тис. грн., освіта 58650,7 тис. грн. [3, с. 93].

Станом на 2013 р. із загальної суми фінансування 11161064,4 тис. грн., фінансування переробної промисловості склало 2845513,5 тис. грн., професійна, наукова та технічна діяльність отримала 5887116,8 тис. грн. у т.ч. наукові дослідження та розробки 5571249,6 тис. грн., освіта 128504,8 тис. грн. [4, с. 92].

Станом на 2014 р. із загальної суми фінансування 10320327,9 тис. грн., фінансування переробної промисловості склало 2793528,2 тис. грн., професійна, наукова та технічна діяльність отримала 6097219,7 тис. грн. у т.ч. наукові дослідження та розробки

5677501,7 тис. грн., освіта 30715,4 тис. грн. [4, с. 93]. Рівень фінансування визначає кількість дослідників та витрати на оплату праці за регіонами (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість дослідників та витрати на оплату праці за регіонами
(побудовано автором на основі [3, с. 43, 108-109; 4, с. 43-44, 107-108])

	Кількість дослідників, осіб					Витрати на оплату праці дослідників, тис. грн.				
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013
Україна, усього	68599	65641	58695	0,96	0,89	5351302,0	5413017,0	5010582,2	1,01	0,93
Вінницька	375	349	384	0,93	1,10	22952,7	20078,3	22331,2	0,87	1,11
Дніпропетровська	5520	5362	4971	0,97	0,93	478736,1	490499,4	556761,2	1,02	1,14
Запорізька	1386	1285	1182	0,93	0,92	241919,7	226469,1	213242,5	0,94	0,94
Київська	1501	1276	1239	0,85	0,97	148455,8	105846,9	103067,0	0,71	0,97
Львівська	3138	2968	2850	0,95	0,96	174694,1	181627,2	175840,9	1,04	0,97
Миколаївська	703	628	600	0,89	0,96	71597,6	120816,2	84394,0	1,69	0,70
Одеська	2092	1975	1791	0,94	0,91	124873,0	129891,2	121578,1	1,04	0,94
Полтавська	718	707	658	0,98	0,93	42229,5	40778,5	36511,4	0,97	0,90
Сумська	756	682	687	0,90	1,01	76705,2	76393,2	70722,9	1,00	0,93
Харківська	11245	10620	10005	0,94	0,94	832192,1	860998,2	850981,0	1,03	0,99
Київ	29889	29422	28532	0,98	0,97	2375669,1	2416191,5	2388884,6	1,02	0,99

Моніторинг кількості дослідників за 2013 р. за регіонами показав, що із загальної кількості 65641 осіб (100%), частка по м. Києву становить (44,82%), Харківська обл. (16,17%), Дніпропетровська обл. (8,16%), Одеська обл. (3,01%), Запорізька, Київська обл. (1,95). Загальні витрати на оплату праці дослідників за 2013 р., порівняно з 2012 р. зросли на 1% і становили 5413017,0 тис. грн. Аналогічний показник по м. Києву становив 2%, Харківська обл. 3 %, Дніпропетровська обл. 2%, Одеська обл. 4%. В ряді регіонів України спостерігалась несприятлива тенденція зниження витрат на оплату праці.

Суб'єктами, що здійснюють наукові та науково-технічні роботи власними силами наукових організацій є: державний сектор, підприємницький сектор, сектор вищої освіти та приватний неприбутковий сектор. Найбільша частка наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2013 р. становила у підприємницькому секторі – 6741287,6 тис. грн., або 59,9% від загального обсягу; державний сектор – 4339851,7 тис. грн., або 36,83%; сектор вищої освіти – 699967,2 тис. грн., або 5,94% (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, за видами робіт та секторами діяльності [3; 4, с. 101]

	2011	2012	2013	2014	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Усього, тис. грн.	10349890,0	11252692,0	11781106,5	10950679,9	1,05	1,09	1,05	0,93
державний сектор, тис. грн.	3683560,1	4312482,6	4339851,7	3950213,9	1,12	1,17	1,01	0,91
підприємницький сектор, тис. грн.	6054628,6	6210347,0	6741287,6	6397751,4	1,01	1,03	1,09	0,95
сектор вищої освіти, тис. грн.	611689,6	729849,5	699967,2	602714,6	1,07	1,19	0,96	0,86
приватний неприбутковий сектор, тис. грн.	11,7	12,9	–	–	0,17	1,10	–	–

Наукові та науково-технічні роботи, виконані власними силами наукових організацій здійснювались за такими напрямками, як: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, науково-технічні розробки, науково-технічні послуги (табл. 5).

Таблиця 5

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, за видами робіт та секторами діяльності у 2013-2014 рр.
(побудовано автором на основі [3, с. 101; 4, с. 101])

	Фундаментальні дослідження		Прикладні дослідження		Науково-технічні розробки		Науково-технічні послуги	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
державний сектор	88,88%	90,41%	62,82%	62,54%	6,25%	5,66%	22,17%	17,60%
підприємницький сектор	2,85%	1,82%	22,95%	23,72%	91,82%	92,60%	72,19%	77,89%
сектор вищої освіти	8,27%	7,77%	14,22%	13,75%	1,92%	1,73%	5,64%	4,51%
Усього, %	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Усього, тис. грн..	2695448	2475239	2087755,2	1910158	5772843	5341471	1225060	1223812

Станом на 2014 р. у державному секторі переважають фундаментальні дослідження (90,41%), прикладні дослідження (62,54%); у підприємницькому секторі – науково-технічні розробки (92,60%) та науково-технічні послуги (77,89%); сектор вищої освіти виконує переважно прикладні дослідження (13,75%). Приходимо до висновку про необхідність активізувати співпрацю підприємницького сектору та сектору вищої освіти з метою розвитку наукових та науково-технічних робіт як інноваційної та комерційної складових бізнес-проектів, соціально - та еколого- орієнтованих проектів, проектів розвитку регіонів.

Система підприємництва в сфері вищої освіти сприяє: розвитку підприємництва та виробництва, активізує мистецьку та творчу складову підприємницької діяльності, дозволяє виявити та вирішувати проблеми підготовки національних підприємців [1, с. 62].

Вирішального значення у розвитку інноваційної економіки в Україні відіграє механізм трансферу технологій, що забезпечує партнерство та інтеграцію освіти, бізнесу та науки [7]. Механізмом, що реалізує на практиці взаємозв'язок, та особливо зворотній зв'язок, між економічною діяльністю, підприємництвом та освітою стає інтегроване поєднання та взаємодія наукового та інноваційного комплексів [5, 6]. Основними напрямками впливу навчальних установ на розвиток інновацій у регіонах України є:

- діяльність ВНЗ як науково-дослідних центрів, щодо створення нових знань як основи нових інноваційних технологій;
- діяльність ВНЗ як інноваційних центрів, щодо забезпечення повного циклу трансферу нових технологій;
- підготовка кадрів для забезпечення функціонування усього ланцюжка створення і трансферу інноваційних технологій [6, с. 100].

Підприємництво в сфері вищої освіти, трансфер технологій потребує створення в складі ВНЗ інноваційних підприємств, діяльність яких спрямована на підтримку наукових досліджень і реалізацію дослідницького потенціалу навчальних установ; залучення осіб, що здобувають освіту до інноваційних виробничих процесів, що забезпечує формування та підтримку прямих науково-технічних контактів з підприємцями при реалізації інноваційних проектів.

Висновки та перспективи подальших досліджень Розвиток регіональної системи підприємництва в сфері освіти потребує використання таких інструментів [1, с. 183-184]:

- урізноманітнення форм і методів фінансування (бюджетного, галузевого) державного замовлення, впровадження прогресивних рішень щодо цільового використання державних коштів на підготовку і перепідготовку фахівців;
- поєднання бюджетного фінансування (державного замовлення) з приватним фінансуванням на контрактній основі;
- створення при компаніях та підприємствах нових навчальних закладів з професійної підготовки, підвищення кваліфікації, надання суміжних професій;
- створення новітніх комплексів, що поєднують навчальні, наукові та виробничі функції за участю ВНЗ, наукових установ, підприємств, технопарків.

Перспективними напрямками розвитку системи підприємництва в сфері освіти є [1, с. 65]:

- розробка ідей на основі дослідження можливостей, аналізу потреб клієнтів, аналізу потреб ринку, самооцінки діяльності, проведення техніко-економічного обґрунтування та розробки стратегій входження та поведінки на ринку освітніх послуг;
- підвищення готовності до відкриття нового бізнесу (напрямів освіти) на основі оцінки ресурсів і фінансових можливостей, оцінки ризиків;
- побудова життєздатного бізнесу на основі знаходження ресурсів відповідно до маркетингових стратегій; управління фінансовими ресурсами та персоналом;
- забезпечення гнучкості та диверсифікації у вищій освіті;
- регіоналізація вищої освіти – розширення географії вищої освіти;
- наближення вищої освіти до споживача на основі залучення сучасних інформаційних та комунікаційних технологій (інтернет, дистанційне навчання, віртуальні університети).

Література

1. Романовський О. О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія. – Вінниця : Нова книга, 2012 – 504 с.
2. Волощук Н. Ю. Регіональні особливості розвитку сфери малого підприємництва . автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. за спеціальністю 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка – Чернівці. – 2016. – 23 с. Електронний ресурс. Режим доступу: http://stu.cn.ua/media/files/pdf/dis/aref_voloshyk.pdf
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 р. Статистичний щорічник. Державна служба статистики України. – 2014. – 314 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 р. Статистичний щорічник. Державна служба статистики України. – 2015. – 255 с.
5. Рамазанов С. К., Крупський К. Л. Розробка концептуальної схеми прийняття рішень при взаємодії регіональної системи освіти та ринку праці // Бізнес Інформ. – 2012. – №4. – С. 154–156.
6. Пакуліна А. А. Система освіти в забезпеченні сталого розвитку соціального комплексу регіону // Бізнес Інформ. – 2013. – №2. – С. 100–103.
7. Лісун Я. В. Трансфер технологій як інноваційно-інтеграційна складова взаємодії держави, бізнесу, науки та освіти // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». 2015. – № 5 (91) – С. 23–32.

УДК 338

Наталія І. Антощишина

ПВНЗ «Європейський університет»

**ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»
З УРАХУВАННЯМ ІСТОРИЧНОГО ТА СУТНІСНОГО АСПЕКТУ**

В статті дане визначення сутності потенціалу, розглянуті існуючі підходи до визначення «економічного потенціалу» підприємства, проведено дослідження трансформації поняття «потенціал підприємства» за 95 річний період; визначені основні моменти, що сприяли трансформації розуміння сутності даної дефініції. В статті зазначається, що сучасні умови господарювання потребують перегляду поглядів щодо визначення «економічного потенціалу», його структурних складових та методів його оцінки.

Ключові слова: потенціал підприємства, економічний потенціал, трансформація, адаптація.

Наталья И. Антощишина

ВУЗ «Европейский университет»

**ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ПОНЯТИЯ «ПОТЕНЦИАЛ
ПРЕДПРИЯТИЯ» С УЧЕТОМ ИСТОРИЧЕСКОГО И СУЩНОСТНОГО АСПЕКТА**

В статье дано определение сущности потенциала, рассмотрено существующие подходы к определению «экономического потенциала» предприятия, проведено исследование трансформации понятия «потенциал предприятия» за 95-летний период; определены основные моменты, которые способствовали трансформации понимания сущности данной дефиниции. В статье отмечается, что современные условия хозяйствования нуждаются в пересмотре взглядов касательно определения «экономического потенциала», его структурных составляющих и методов его оценки.

Ключевые слова: потенциал предприятия, экономический потенциал, трансформация, адаптация.

Natalya I. Antoschyshyna

European University

**RESEARCH ON THE TRANSFORMATION OF THE CONCEPT "ENTERPRISE
POTENTIAL" IN THE LIGHT OF ITS HISTORIC AND ESSENTIAL ASPECTS**

The article provides the definition of the essence of potential and considers the existing approaches to determination of "economic potential" of enterprises. The carried out study covers the transformations of this concept throughout the 95-year period, defining the key moments in the development of understanding this definition. The author emphasizes that the current economic conditions require one more revision of views on "economic potential", its structural components and evaluation methods.

Keywords: enterprise potential, economic potential, transformation, adaptation.

Актуальність дослідження визначається розвитком національної економіки, що постійно супроводжується ускладненням економічних явищ і процесів, які зумовлюють об'єктивну необхідність удосконалення існуючих чи розробку абсолютно нових систем управління потенціалом підприємства, а також розроблення системи комплексної оцінки ефективності його використання. Розробити в сучасних умовах ефективну систему управління потенціалом підприємства неможливо без адекватного розуміння даної дефініції, багато підходів до визначення економічного потенціалу втратили свою актуальність, що спонукало до необхідності вирішення проблемних питань управління на

єдиній діалектичній системі досвіду, сучасного стану і перспективних завдань діяльності суб'єктів господарювання.

В зв'язку з вищевикладеним виник інтерес теоретичного дослідження трансформації поняття «економічний потенціал» в історичному аспекті, який є підґрунтям досліджень причинно-наслідкових зв'язків трансформації визначення і інструментів його оцінки, а також може послугувати вектором розвитку сучасного трактування визначення «економічний потенціал» в рамках сьогоденних економіко-політичних реалій.

Теоретична та практична значущість вирішення визначених проблемних питань та недостатня їх наукова і прикладна розробка обумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз наукових досліджень. Дослідженням економічного потенціалу підприємства займалися такі видатні вчені, як Л. Абалкін, В. Авдєєнко, О. Арєф'єва, О. Мізіна, Р. Марушков, Б. Мочалов, С. Мочерний, О. Олексюк, І. Рєпіна, О. Федонін, Т. Харчук та закордонних економістів таких, як І. Анософф, Б. Альстрєнд, С. Бах, Р. Каплан, Д. Нортон, Л. Ліндлар, П. Дукєр, В. Кинг, Ф. Котлер, Г. Мицберг, Дж. Лєшпєл, М. Маскон, Б. Карлоф, Ж-Ж. Ламбер, А.Дж. Стріклєнд, Ф. Хєдоурі, В. Шєрмет та ін.

Аналіз виявив значні розходження у визначеннях економічного потенціалу, розумінні його сутності, складу структурних елементів та трансформації відношення науковців до даної категорії. В зв'язку з цим у нас виникло припущєння, що формування поглядів науковців до визначення економічного потенціалу, розуміння його сутності, складу структурних елементів знаходиться у залежності від впливу чинників зовнішнього середовища які превальовали в той або інший період часу, данє припущєння спричинило необхідність подальшого дослідження та опрацювання.

Мєтою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до поняття економічного потенціалу підприємства, його складових, характеристик з урахуванням історичного та сутнісного аспекту.

Виклад основного матеріалу. В етимологічному значєнні термін «потєнциал» походить від латинського potential означає «потужність, сила» і «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [1, С. 1058]. Залежно від формату дослідження економічний потенціал виділяють у перерізі економічних систем різного масштабу (країна, рєгїон, галузь, підприємство). Формат нашого дослідження знаходиться на рівні підприємства.

Поняття “економічний потенціал підприємства” сучасною економічною наукою трактується неоднозначно. На думку більшості дослідників, економічний потенціал є узагальнюючим показником. У ньому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні властивості економічної системи. Величина економічного потенціалу підприємства визначається масштабом, ступєнем досконалості і структурою продуктивних сил.

П.В. Круш [2] розкрив особливості «економічного потенціалу» підприємства в залежності від його специфічних ознак. Провєдений науковцем аналіз дав можливість представити цю різницю у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості потенціалу підприємства в залежності від його специфічних ознак

Вид потенціалу	Особливості
Потєнциал виробничого підприємства	Наявність виробничої складової, важливість складових взаємодії з навколишнім середовищем
Потєнциал невиробничого підприємства	Відсутність (спрощєність) виробничої складової, важливість потенціалу маркетингу та інформаційного, важливість потенціалу управління відносинами

Продовження таблиці 1

Потенціал малого підприємства	Неможливість впливати на зовнішнє середовище, обмеженість фінансово - інвестиційного потенціалу, підпорядкування потребам та вимогам зовнішнього середовища
Потенціал середнього підприємства	Можливість впливу на навколишнє середовище поряд з необхідністю в певних аспектах йому підпорядковуватися
Потенціал великого підприємства	Вплив на зовнішнє середовище, можливість підпорядкування потенціалу зовнішнього середовища потребам організації
Потенціал державного підприємства	Застарілість як моральна, так і фізична виробничого обладнання, обмежений інформаційний потенціал, суттєвий вплив потенціалу нормативної групи навколишнього середовища, можливість збільшення фінансово - інвестиційного потенціалу за рахунок державних коштів
Потенціал приватного підприємства	Гнучкість та мобільність діяльності підприємства, підпорядкування діяльності ринковим законам, що і пояснює успішний розвиток інноваційного потенціалу, обмеженість фінансово-інвестиційного потенціалу у більшості випадків власними та кредитними коштами.
Потенціал підприємства, що функціонує на ринку B2B	Узгоджена структура потенціалу взаємодії підприємства з навколишнім середовищем відповідно до потреб корпоративної групи замовників, специфіка розвитку маркетингового потенціалу, потенціалу управління відносинами
Потенціал підприємства, що функціонує на ринку B2C	Узгоджена структура потенціалу взаємодії підприємства з навколишнім середовищем відповідно до потреб кінцевого фізичного споживача, підвищена важливість розвитку потенціалу бренду, репутації підприємства, розвиток маркетингового потенціалу на основі концепції зближення з споживачем (розвиток дистрибуційної мережі, взаємодія з підприємствами роздрібної торгівлі

Джерело: [2]

Отже, ринкове середовище можна увести як сукупність суб'єктів, кожний з яких має свій власний потенціал. Відповідно, взаємовідносини між ними можна інтерпретувати як взаємодію їх потенціалів.

Зазвичай, коли мова йде про «економічний потенціал» науковці розглядають його універсально, без урахувань особливостей підприємств.

Н.Т. Ігнатенко та В.П. Руденко дослідили існуючі поняття «потенціал», і класифікували їх за ознаками, що винесені в основу визначення, результати їх дослідження наведено в рис. 1.

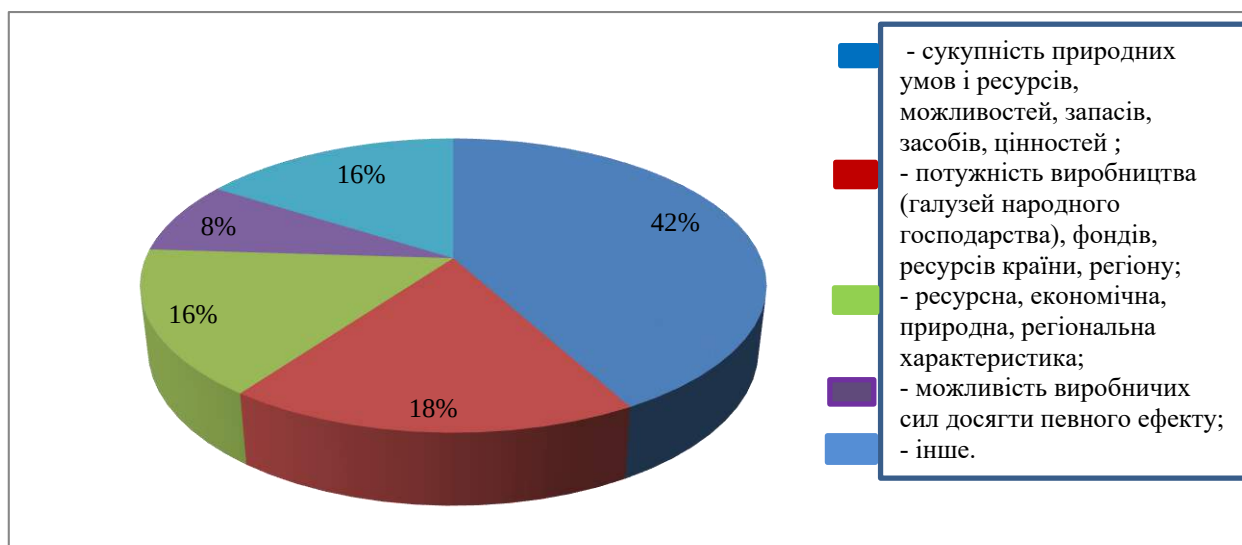


Рис. 1. Поділ поняття «потенціал» за основними ознаками у вітчизняній науковій літературі

Джерело:[3]

З результатів проведеного дослідження стало відомо, що більшість науковців поняття потенціалу асоціюють з ресурсами. Деякі з науковців обмежуються тільки даним аспектом у визначенні потенціалу. Інші розуміють, що ресурсне забезпечення не відіграє вирішальної ролі без його перетворення з метою створення прибутку підприємства.

В той же час доречним є зауваження Федосова В., Опаріна В. та Львовчкіна С., що визначають ресурси не самоціллю, а засобом реалізації мети діяльності економічної системи, що полягає в максимізації виробництва товарів та послуг [4].

З огляду на дане дослідження цікавим стало прослідкувати, чи відбувалася зміна поглядів науковців на категорію «економічний потенціал» в залежності від періоду часу в якому здійснювалися дослідження.

Вперше термін "потенціал" з'явився в економічних дослідженнях вітчизняних вчених у 20-30 роках ХХ ст. у зв'язку із вивченням питань розвитку виробничих сил і виробничих відносин у суспільстві [5]. Так, наприклад, у 1924 р. Воблій К.Г. визначив потенціал виробничих сил як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення [6.].

1. Вейц В.І. (1927 р.) визначив потенційні виробничі сили не тільки як матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес. У 1954 році Струмилін С.Г. запровадив термін «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства [3].

Активно поняття потенціалу почали використовувати в наукових працях економічного спрямування у 70-80-х роках ХХ ст., коли завдання нарощування темпів і обсягів виробництва стали пріоритетними для вітчизняних підприємств. У працях більшості радянських дослідників потенціал підприємства визначався крізь призму його можливостей максимізувати виробничу функцію у вигляді випуску матеріальних благ або певного ефекту [7].

У працях більшості радянських дослідників потенціал підприємства визначався крізь призму його можливостей максимізувати виробничу функцію у вигляді випуску матеріальних благ або певного ефекту [8]. Так, Немчинов В.С. у 1967 р. досліджував «потенціал розширеного виробництва», який характеризує ресурсні можливості національної економіки щодо економічного зростання [9].

Розвиток теорії потенціалу підприємства на засадах побудови виробничих функцій притаманний майже всім дослідженням радянських вчених, що безперечно пов'язано з плановим характером економіки, передбачуваністю її розвитку, відсутністю системного зв'язку між попитом та пропозицією.

Процес переходу від планової економіки до ринку вніс значені зміни як в процеси господарювання підприємств так і в зовнішнє середовище, що, звичайно, змінило підхід до потенціалу.

Тож говорити про універсальність категорії «потенціал» досить складно, тому доцільно розгляд її через призму історичної складової та найбільших сутнісних характеристик. Результат такого розгляду представлений у табл. 2. на основі аналізу підходів вітчизняних дослідників. Існує велика кількість визначень яка, не повною мірою відповідає сучасним умовам господарювання та не враховує їх особливості.

Порівняння підходів до визначення поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Порівняння підходів до визначення поняття «потенціал підприємства» з
урахуванням історичного та сутнісного аспекту**

Рік	Автор	До визначення потенціалу включено								
		Максимально можливий обсяг випуску продукції	Взаємодію з зовнішнім середовищем	Ресурси	Запаси, резерви	Можливості підприємства	Здатності підприємства	Здібності персоналу	Взаємоузгодження : ринкові умови - формування конкретної програми дій на перспективу	Складові, що пов'язані із процесом діяльності під-ва : "постачання – виробництво – збут"
1973	Анчишкін А. І.[10]			+						
1978	Донец Ю.Ю.[11]	+								
1981	Абалкін Л.І.[12]			+						
1982	Мочалов Б.М. [13]			+						
1983	Архангельський В.М. [14]			+	+					
1991	Самоукин А.И. [15]		+					+		
1994	Спирин В.С. [16]			+		+				
1997	Ревуцкий Л.Д.[17]			+						
	Клейнер Г. Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. [18]			+				+		
1998	Артемова Л.В. [19]			+				+		
	Репіна І.М.[20]			+		+				
2000	Марушков Р.В. [21]			+						
2001	Олексюк О.І. [22]					+				
2002	Лапин Е. В. [23]	+		+						
2004	Євдокімов Ф.І. , Мізіна О.В. [24]			+						
2005	Краснокутська Н.С. [8]			+		+	+			
2006	Должанський І.З. [25]						+			
	Федонін О.С. [3] Отенко І.П. [26]			+		+	+	+		
2007	Козловський В. О.[27]									
	Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. [28]			+				+	+	+
2008	Андрухова О.О.[29]			+						
	Ворсовський О.Л. [30] О. В. Арєф'єва, Т. В. Харчук [31]	+		+	+					
2009	Куликов П. М. [32]									
	Железняк В.В. [33] Росоха В.В. [34]			+		+			+	
2010	Яремко І.[35]			+		+				
2011	Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Князев С.Я., Рзаєва Т.Г. [36]			+						
	Капаруліна І.М. [37]			+						
2014	Рзаєв Г. І. [38]			+						
	Пашенко О.П. [39] Турило А.М., Богачевська К.В.[40]			+	+	+	+		+	

Порівняння підходів до визначення поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту дозволило нам побачити як відбувалася трансформація розуміння і сприйняття даного поняття, для більшої наглядності результати оформлено в таблицю 3.

Таблиця 3

Основні ознаки визначення «економічний потенціал» в часовому розрізі

Період	Головні визначення поняття «потенціал підприємства»
70 роки XIX ст.	Ресурси; максимально можливі обсяги виробництва.
80 роки XIX ст.	Ресурси; запаси, резерви.
90 роки XIX ст.	Ресурси: Здібності персоналу; Можливості підприємства; Взаємодію з зовнішнім середовищем; Взаємодію з зовнішнім середовищем.
1 половина 0 років	Ресурси; Можливості підприємства; Здатності підприємства;
2 половина 0 років	Ресурси; Можливості підприємства; Взаємоузгодження : ринкові умови - формування конкретної програми дій на перспективу; Складові, що пов'язані із процесом діяльності підприємства : “постачання – виробництво – збут”; Здібності персоналу.
10 роки XXI ст.	Ресурси; Запаси, резерви; Можливості підприємства; Здатності підприємства; Взаємоузгодження : ринкові умови -формування конкретної програми дій на перспективу.

В кожному з етапів, основу для визначення економічного потенціалу складає ресурсна складова. Звичайно місце і роль ресурсів не потрібно недооцінювати. Без ресурсу будь-яка діяльність не можлива. А з урахуванням здорожчання ресурсів та їх обмеженості питання їх оптимального та якісного використання отримує нове значення. Але хотілося б привернути увагу до того факту, що іноземні науковці визнали, що попри сформульовані і теоретично обґрунтовані засади ресурсної концепції (Е. Пенроуз, Дж. Пфедфер, Р. Грант, Р. Нельсон, С. Уінтер, К. Прахалада, Г. Хамел та ін.) фінансова криза 2008 року виявила їх нежиттєвість. Подібних заяв, провідними вітчизняними науковцями, з даного напрямку досліджень, не було оприлюднено на широкий загаль.

Все більшої кількості прихильників набуває думка, що поняття «потенціал підприємства» доцільно розглядати в комплексі, ґрунтуючись на ресурсно-результативному підході до його економічної суті. Г.І. Рзаєв [38] вважає, що таке розуміння дасть можливість дослідити сутність потенціалу підприємства, що ґрунтується на рівні його конкурентоспроможності, ділової активності, економічної безпеки.

Приєднуємося до думки українського науковця Россошанської О.В. [41], яка зазначає, що« ... подальший розвиток теорії підприємства (посткризової моделі бізнесу) на основі ресурсного підходу повинен ураховувати фактори кризи, зокрема й ті, що зумовлювали переоцінку потенціалу (перекапіталізацію активів) господарських систем»

Аналізуючи результати дослідження наведених в таблиці 2, можна стверджувати, що різноаспектність визначення даної дефініції почало збільшуватися з 90 років 20 століття, що співпадає в часі з переходом нашої країни до ринкових відносин.

Підвищення рівня конкурентної боротьби на світовому рівні і світова фінансова криза 2008 року ускладнили сприйняття економічного потенціалу. В значення цієї категорії почали відносити і уміння швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, пристосовуватися до них, значна увага почала приділятися

оптимальній побудові бізнес-процесів на підприємстві, активно почав розвиватися напрям досліджень стратегічного потенціалу; з зменшенням платоспроможності населення особливу увагу при визначенні економічного потенціалу науковці акцентували на складові, що пов'язані із процесом збуту продукції. Знову стали актуальними при визначенні економічного потенціалу здібності персоналу, що є характерним для кризових періодів.

Буремні часи останнього п'ятиріччя дещо змінили ставлення до сприйняття економічного потенціалу, все частіше науковці відносять до нього здатність підприємства швидко реагувати і взаємоузгоджувати наявні ринкові умови з формуванням програми дій на перспективу. Починають досліджуватися нові види потенціалу, поява яких викликана зміною умов господарювання підприємств. Так, з'являється поняття адаптаційного потенціалу підприємства.

Адаптаційний потенціал підприємства – це економічна категорія, що в інтегрованому вигляді характеризує, з одного боку, можливості змінювання внутрішнього середовища підприємства під поставлені стратегічні цілі його розвитку, а з іншого боку, можливості змінювання підприємства в цілому, як відкритої системи, під зовнішні умови господарювання, які є мінливими за своєю ринковою сутністю, що в кінцевому підсумку, при реалізації цих сукупних можливостей, сприятиме ефективному і конкурентоспроможному розвитку підприємства в довгостроковому періоді [40].

В підсумок зазначимо, що напрям дослідження трансформації поняття «економічний потенціал» потребує подальшого дослідження, виявлення причинно - наслідкових зв'язків трансформації поняття, порівняння трансформації визначення в історичному аспекті з науковими поглядами колег ближнього і дальнього зарубіжжя.

Аналіз літератури показав, що існують чотири класичні підходи до трактування поняття потенціалу сучасними науковцями, результати досліджень на рис. 2.

Важливо наголосити, що зазначені підходи є слушними, але мають свої переваги та недоліки. Так основною перевагою є те, що підходи, які розглядаються, відображають різноманітність бачень щодо економічного змісту поняття “потенціал підприємства”, що формується провідними аспектами до сліджень у цьому напрямку. Недоліком існуючих підходів є їх розгалуженість і відсутність системності його розуміння.

Спільним недоліком зазначених підходів до визначення поняття «потенціал підприємства» є відсутність безпосереднього зв'язку потенціалу з ефективністю та результативністю діяльності суб'єктів господарювання, галузі тощо.

Необхідно відзначити, що існують і інші погляди науковців щодо класифікації підходів до визначення економічної сутності потенціалу. Заслужують на висвітлення наукові нароби групи вітчизняних авторів [36] з даного питання дослідження.

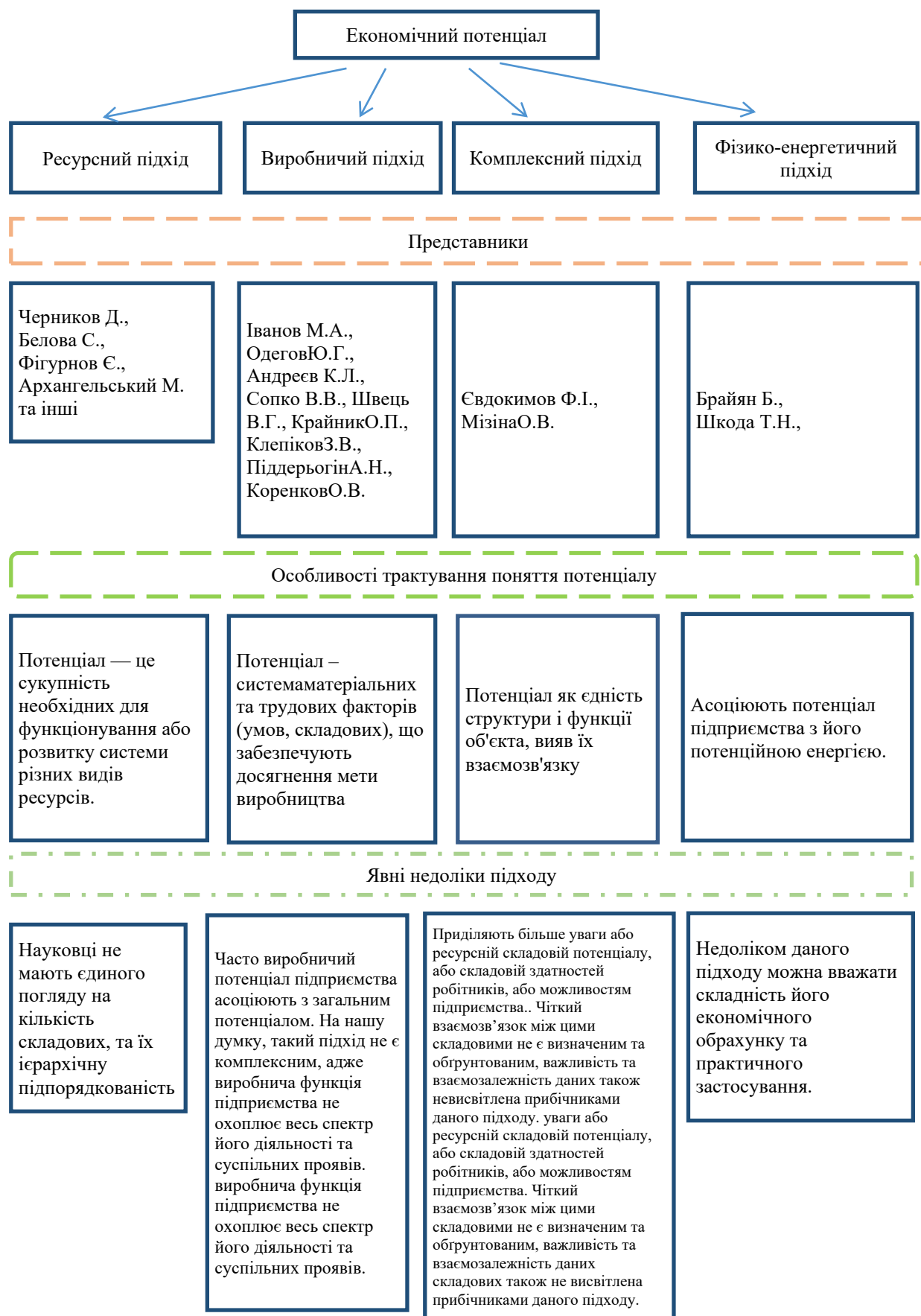


Рис. 2. Класичні підходи до трактування поняття потенціалу

Джерело: [узагальнено автором на основі джерел 1-40]

Таблиця 4

Підходи до визначення економічного змісту поняття “потенціал підприємства”

Підхід	Визначення
Ресурсний	Сукупність наявних ресурсів або таких, що можуть бути залучені ззовні. Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення вартості наявних ресурсів
Цільовий	Спроможність підприємства забезпечити своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей за наявних кількості, якості та структури ресурсів, тобто потенціал підприємства розглядається і як ресурси, і як можливості щодо їх ефективного використання в процесі досягнення цілей. Оцінка потенціалу зводиться до визначення здатності підприємства здійснювати подальшу діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання наявних ресурсів
Структурно-функціональний	Сукупність елементів, кожен із яких виконує відповідні функції. Чим вдаліша структура об’єктів і чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вище буде потенціал
Результативний	Наявність ресурсів та їх здатність у ході фінансово-господарської діяльності давати визначені результати (обсяг виробництва, виторг, прибуток). Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення потенційного обсягу виробництва матеріальних благ і послуг, техніко-економічних і фінансових показників діяльності підприємства
Конкурентний	Джерело конкурентних переваг, які визначатимуть оптимальний розвиток підприємства в майбутньому за наявності відповідних ресурсів
Стратегічний	Розвиток підприємства спрямований на досягнення стратегічних цілей

Джерело: [36]

Г. Рзаєв [38] відзначає, що існує в даному поділі часткове дублювання ресурсної концепції, комплексної, комбінованої та динамічної, які ґрунтуються на різних видах ресурсів, їх властивостях, ефективності використання, що спрямовані на результат та досягнення певної мети. Дослідження економічного потенціалу підприємства з використанням інформаційного підходу, що дозволяє доповнити методику дослідження економічного потенціалу підприємства в частині формування інформаційних потоків “можливості – потужності – вигоди”.

Окремі автори роблять наголос на часткові (поодинокі) підходи. Також варто зазначити такі підходи до побудови структури економічного потенціалу.

Науковці [36] вважають, що до найактуальніших одиноких підходів відносять змішаний – він є найпоширенішим у сучасних умовах, оскільки поєднує в собі виділення у структурі потенціалу не лише ресурсів, що наявні у підприємства, а й його функціональних можливостей, тобто, економічний результат діяльності залежить від ступеня реалізації потенціалу та мети діяльності підприємства. Найбільш актуальним підходом, що відповідає сучасним умовам господарювання є змішаний підхід, який безпосередньо пов’язаний з ресурсами підприємства та економічними результатами, що спрямовані на досягнення мети діяльності господарюючого суб’єкта.

Висновки та перспективи подальших досліджень Відсутність єдиного теоретичного підходу до розуміння поняття економічний потенціал підприємства ” обумовлює певні труднощі щодо обґрунтування його складових і відповідно створює ряд проблем щодо оцінки, аналізу та діагностики потенціалу підприємства.

Частково існуючі підходи до визначення економічного потенціалу, в умовах кризи, не змогли довести свою життєдайність, тому потребують значного доопрацювання і адаптації до умов сьогодення. У сучасній економіці дедалі очевиднішим стає той факт, що економічний потенціал сучасних підприємств найоб’єктивніше розглядати й оцінювати у тісній взаємозалежності зі станом суспільно-економічних відносин (наприклад, рівня купівельної спроможності покупців, розвитку суміжних галузей економіки тощо), а не лише внутрішніх економічних, технологічних і виробничих ресурсів.

Проведене дослідження є підґрунтям того, що перегляд науковцями класично складених підходів не тільки необхідний, а й можливий, що яскравим прикладом ілюструє трансформація поняття «економічний потенціалу» за 95 річний період. Особливу увагу доцільно було б приділити, трансформації даної дефініції закордоном, розглянути світовий досвід по адаптації визначення «економічного потенціалу» до умов сьогодення, що і буде слугувати продовженням наших досліджень у майбутньому.

Література

1. Советский энциклопедический словарь [Текст] / Научно–редакционный совет: А.М. Прохоров (пред.) // – М.: Советская энциклопедия.– 1981.– 1600 с.].
2. Круш П.В. Виробничий потенціал підприємства з позиції клієнто-орієнтованого підходу[Текст] /П.В. Круш, М.О. Зеленська // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: Збірник наукових праць – Київ.–2010. –№7 – с. 91– 95.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. //– Вид. 2– ге, без змін. – К. : КНЕУ.–2006. – 316 с.
4. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / В. Федосов , В. Опарін , С. Львовчкін, за наук. ред. В. Федосова // – К.: КНЕУ.–2002. –387 с.
5. Краснокутська П. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії[Текст] / П. Краснокутська. // Вісник КНТЕУ – 2008. –№5. – с. 54-64.
6. Воблый К.Г. Производственные силы Украины. Техника, экономика, право [Текст] / Воблый К.Г. //Научные записки Ин– та народного хоз–ва.–1924.– №4– 5.– С. 126-149.
7. Смирнова Т. С. Моделювання оцінки економічного потенціалу підприємства[Текст]/ Т. С. Смирнова, С. В. Солодухін // Матеріали XIV науково–технічної конференції студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА, 13 –17 квіт. 2009 р. – Запоріжжя.–2009. –Ч. V. – С. 62-63.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник/ Н.С. Краснокутська // – Київ: Центр навчальної літератури.–2005. – 352 с.
9. Узагальнені дані Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції станом на 1 січня 2011 року[Електронний ресурс] /Сайт державного комітету телебачення та радіомовлення – Електронний доступ: http://comin.kmu.gov.ua/controluk/publish/category/main?cat_id=34099
10. Анчишкін А. І. Прогнозирование роста социалистической экономики [Текст] /Анчишкін А. І.// – М.– 1973.– 218 с.
11. Эффективность использования производственного потенциала. – К.: Знание. – 1978. – 123 с.
12. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики [Текст]. /Абалкин Л.И. //– М.– 1981. – 351 с.
13. Мочалов Б.М. Экономический потенциал развитого социализма [Текст] / Б.М. Мочалов //– М.: Наука. – 1982. – 309 с
14. Архангельський В.Н. Управление научно техническим прогрессом в машиностроении [Текст] / Архангельський В.Н., Зиновьев Л.Е. // – М.: Наука. – 1983.– 120 с.
15. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. [Текст] /Самоукин А.И. //– М.: Знание. – 1991. – 214 с.

16. Спирин В.С. Анализ экономического потенциала предприятия / В.С. Спирин// – М.: Финансы и статистика. –1994. – 326 с.
17. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. [Текст] / Ревуцкий Л.Д. //– М.: Перспектива. – 1997. – 258 с.
18. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. [Текст] / Клейнер Г. Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. // – М.: Экономика. – 1997. – 288 с.
19. Артемова Л.В. Инвестиции и инновации. Словарь–справочник от А до Я. / Л.В. Артемова // – М.: Дело и сервис. – 1998. –376 с.
20. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління[Текст] / І.М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
21. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): автореф. дис. канд. экон. наук/ Р.В. Марушков // – М. – 2000. – 19 с.
22. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств: авт. дис. к. е. наук / О.І. Олексюк // — К. –2001. – 20 с.
23. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин // – Сумы : ИТД Университетская книга”.– 2002. – 310 с.
24. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» [Текст] / Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ.– 2004. – Серія 6, економічна.
25. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства [Текст] / І.З. Должанський, Г.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна // Навчальний посібник. – К. :Центр навчальної літератури. –2006. – 362 с.
26. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: [Текст] / Отенко И.П. //Науч. издание. – Харьков: ХНЄУ. – 2006. – 256 с.
27. Козловський В. О. Теоретико– методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства [Текст] / В. О. Козловський, І. В. Причепя // Вісн. Вінниц. політехн. інституту. – 2007. – № 3. – С. 28–32
28. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства.: формування та розвиток: Монографія. [Текст] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов // Луганськ: СНУ ім. В. Даля. – 2007. – 272 с.
29. Андрухова О.О. Сутність та підходи до формування економічного потенціалу промислового підприємства [Текст] / О.О. Андрухова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.–2008. –№ 6. Т.1. – С. 260-263.
30. Ворсовський О.Л. Теоретико–методологічні основи потенціалу підприємства [Текст] / О.Л. Ворсовський //Економіка та держава. –2008. – № 8. – С. 42-44
31. Ареф'єва, О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства [Текст] / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 71-76.
32. Куликов П.М. Теоретические подходы к определению сущности экономического потенциала предприятия [Текст] /П. М. Куликов //Бизнес Информ. – 2009. –№ 1. – С. 93-97.
33. Железняк В.В. Аналіз існуючих підходів до розуміння сутності економічного потенціалу в контексті дослідження розвитку поглядів сучасних науковців на цю категорію[Текст] / В.В. Железняк //Держава та регіони.– 2009. –№ 6. – С. 91– 95.

-
34. Россоха В.В. Теоретико–методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства[Текст] / В.В. Россоха //К.: ННЦІАЕ. – 2009. – 94 с.
 35. Яремко І. Економічний потенціал підприємства в контексті ресурсної концепції. Режим доступу: http://www.vuzlib.su/articles/4794Економічний_потенціал_підприємства_в_контекст_i_ресурсної_концепції_Яремко_I_/1.html
 36. Асаул А. Н.. Производственно–экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности : монография / А. Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князев, Т.Г. Рзаева ; под ред. А. Н. Асаула // – СПб. : АНОИПЭВ. – 2011. – 321 с.
 37. Капаруліна І. М. Підходи до формування потенціалу підприємства: доцільність застосування [Текст] / І. М. Капаруліна // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали III Міжнар. наук.– практ. конф., м. Суми, 19–21 черв. 2012 р. / за аг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ. – 2012. – С. 47-49
 38. Рзаєв Г.І. Економічний потенціал підприємства та теоретичне обґрунтування напрямів його оцінки[Текст] / Г.І. Рзаєв// Вісник Хмельницького національного університету.– 2014.–№ 3.–Т. 3. С. 145-149.
 39. Пащенко О.П. Потенціал підприємства у системі стратегічного управління розвитком [Текст]. / О.П. Пащенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. –2014.–Випуск 8. – Частина 4.–С 77– 80
 40. Турило А. М. Теоретико – методичні засади визначення сутності економічної категорії «адаптаційний потенціал підприємства» [Текст] / А.М. Турило, К.В. Богачевська // Актуальні проблеми економіки.– 2014.– №2(152) – С. 26-32

УДК 005.53:340.111.5

Андрій А. Герасимчук

Житомирський державний університет ім. І. Франка

ЗАСАДИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В СВІТЛІ ПРАВОВИХ І ЕТИЧНИХ НОРМ

У статті досліджені засади прийняття рішень у економічній діяльності, що базуються на основах правових та етичних норм. Головною метою статті є доведення, що етика бізнесу визначає правила культурних, цивілізованих відносин у будь-яких ділових справах рівноправних, незалежних партнерів, зацікавлених в поєднанні зусиль для вирішення проблем організації, інтереси якої вони представляють, а тому прийняття будь-яких рішень має базуватися на означених дванадцяти засадах.

Ключові слова: рішення, етика бізнесу, правові та етичні норми.

Андрей А. Герасимчук

Житомирский государственный университет им. И. Франка

ОСНОВЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СВЕТЕ ПРАВОВЫХ И ЭТИЧЕСКИХ НОРМ

В статье исследованы принципы принятия решений в экономической деятельности, базирующиеся на основах правовых и этических норм. Главной целью статьи является доказательство, что этика бизнеса определяет правила культурных, цивилизованных отношений в любых делах равноправных, независимых партнеров, заинтересованных в объединении усилий для решения проблем организации, интересы которой они представляют, а поэтому принятие любых решений должно базироваться на указанных двенадцати основах.

Ключевые слова: решение, этика бизнеса, правовые и этические нормы.

Andriy A. Gerasymchuk

Zhytomyr Ivan Franko State University

THE FUNDAMENTALS OF DECISION-MAKING IN THE LIGHT OF LEGAL AND ETHICAL STANDARDS

The article discusses the principles of decision-making in economic activity based on legal and ethical standards. The main purpose of the article is to prove that business ethics predetermines the rules of cultural, civilized relations in any business in which equal, independent partners interested in combining their efforts to address the problems of the parties they represent, therefore any decision making should be based on the twelve principles outlined here.

Keywords: decision, business ethics, legal and ethical standards.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Ринкові відносини кардинально змінюють погляди на оцінку зовнішнього середовища та прийняття рішень у умовах ризику, що спонукає до кращого використання техніки та людей у процесі виробництва, тим самим підвищуючи його ефективність. В умовах ринку на перший план висувають нові методи прийняття рішень, які розглядають виклики макрооточення як постійний фактор, тому необхідною є готовність в будь-який момент перебудуватися на виготовлення інших видів продукції при зміні попиту з найменшими витратами. Інтеграція України в європейський та світовий економічний простір вимагає прискорення накопичення критичної маси підприємницьких перетворень, необхідних для механізму саморозвитку національного ринку та його інфраструктурних елементів. Темпи економічного зростання країн Східної Європи свідчать про формування двох паралельних процесів – асиміляції, тобто прагнення країни до завоювання якомога

більшого числа нових технологій, знань, встановлення більшого числа міжнародних контактів, виходу на нові ринки, та акумуляції – створення критичної маси ринкових перетворень, необхідних для механізму саморозвитку міцної, інтегрованої у світове ринкове середовище складової національної економіки.

В цьому розгляд досягнень цих країн та адаптування їх досвіду в Україні і, в першу чергу – в фінансовій сфері – актуальна задача.

В цьому плані набуває особливого значення не тільки фінансова діяльність підприємств України, але і досвід підприємств тих країн, які розпочали цей процес разом з нами в порівнянні з такою ж діяльністю високорозвинутих країн і в першу чергу, США та країн Західної Європи.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Розгляд даної тематики традиційно відбувається у двох напрямках: моралістичному, прихильники якого М. Бердяєв, В. Соловйов, П. Флоренський, Л. Франк, В. Зінківський стверджують про необхідність дотримання моральних норм у всіх сферах життєдіяльності людини та прагматичному, апологети якого М. Вебер, П. Козловські та Д. Белл виходять з того, що неможливо постійно керуватися нормами християнської моралі у бізнесі, але для розвитку і майбутнього необхідно розповсюдити основні принципи моралі на всі сфери бізнесу для передбачуваності поведінки партнерів по бізнесу.

Мета роботи: Формування базисних засад прийняття рішень на основі правових та етичних засад для забезпечення їх ефективності у майбутньому.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. В фінансовій практиці діяльності підприємств, як зазначають польські економісти, слід керуватися декількома засадами. Як впливає з досліджень зробленими вченими в різних галузях господарювання, відповідно з тими засадами інвестори і керівники окремих фірм будуть свою фінансову політику. Ці засади, які опубліковані з декількома варіаціями в різних працях мають загальний характер, сформовані вони на основі дій, поведінки інвесторів і підприємців. Тож не є таємницею, що саме в них (засадах) найкраще відбився правовий і етичний аспект діяльності людей, відповідальних за фінансову політику в підприємствах.

В результаті дослідження літератури з етики бізнесу було сформовані дванадцять базисних засад прийняття рішень, на яких відбувається процес прийняття рішень.

1. Засада егоїзму. Інвестори різних рівнів, пише він, приймаючи якесь рішення керуються, передусім, партикулярними фінансовими інтересами. В їх уяві, а потім і в розрахунках, домінують завжди страчені можливості, які вони могли б реалізувати що б було прийняте саме таке рішення, а не те, яке вже реалізоване. Втрачені можливості оцінюються як різниця між дійсними прибутками, досягнутими в процесі реалізації даної діяльності і тими, теоретично визначеними, які могли б бути якби був повністю реалізований омріяний проект. Цілком зрозуміло, що теоретично визначені прибутки не фіксуються в бухгалтерському вимірі, не фіксуються вони і в фінансових звітах фірм, але при заключенні договорів з іншими організаціями керівництво може "ненавмисне" перебільшити про потенціал своєї фірми з метою "притиснути" партнерів неіснуючими прибутками. Якщо такі "прибутки" не зафіксовані в документах ніякого правового порушення, звичайно, не має, але з етичної точки зору це вже шахрайство, коли для презентації фінансової спроможності фірми абстрактно визначені можливості подаються як реальність.

2. Засада запобігання ризику. Інвестори вважають, що залежність між рівнем повернення і ризиком залежить від індивідуальних мотивів того чи іншого інвестора. Знаючи відвернення чи схильність до ризику контрагента, можна наперед передбачити їх реакцію [5].

3. Засада диверсифікації. В цілому вважається, що диверсифікації є позитивним явищем. Ця засада є основою будови інвестиційного портфеля, в якому виражаються максималізація рівня повернення і мінімалізація зиску. Реалізується своєрідний компромісний ефект. Диверсифікація здійснюється через відповідне поєднання цінних паперів з різним рівнем повернення і ризиком. При складанні портфеля появляються дві проблеми: 1. Де межа рівня ризику, яка може бути прийнята інвестором? 2. Яким чином здійснити диверсифікацію? Оцінюючи конкретний спосіб диверсифікації, слід в'яснити, чи є він дійсно найбільш ефективний і чи поставлені нами цілі можна досягти значно дешевше і результативніше.

Коли мова йде про реалізацію цілей ефективніше і результативніше, мається на увазі діяльність інвестора в правовому полі і з дотриманням етичних засад. На жаль, зазначають польські економісти, інвестиційна політика окремих фірм реалізується "на грані фола" в правовому вимірі і неетично. Правда, як зазначає Марек С. Щепанські в міру розвитку ринкового господарювання все більше і більше фірм діють в правовому полі з дотриманням основних положень законодавчих актів та етичних норм [7].

4. Засада двосторонньої угоди. В кожній трансакції беруть участь щонайменше 2 сторони. Ринкова ціна вимагає акцептації продавця і покупця. В процесі переговорів ці сторони часто мають різні впливи і можливості. Більш корисні умови для однієї означають погіршення ситуації другої.

Засади двохсторонності (або багатосторонності) угоди слід обов'язково врахувати в прийнятті фінансових рішень, які можуть бути оцінені різними способами і різними суб'єктами. Наприклад, керівництво підприємством приймаючи якесь рішення стосовно заключення угоди з іншою фірмою повинне враховувати не тільки реакцію ринку капіталів, але і акціонерів.

Але іноді буває так, зазначають економісти, коли угода підписується за спиною акціонерів і через деякий час її подають як вже dokonаний акт. Все зроблено правильно в правовому аспекті і вкрай аморально в етичному. Після підписання такої угоди в різні інстанції йде потік листів, протести і т.д. але розірвати угоду майже неможливо. Що можуть зробити акціонери, це поставити питання про заміну керівництва. Теоретично його змінити то можна, проте в практиці реалізувати майже неможливо: в гру входить пакет акцій, а тут вже право стоїть на стороні тих хто має більший відсоток акцій [2, 4].

5. Засада приросту прибутків. В розрахунках ефективності не враховуються всі кошти і прибуток, які зв'язані з діяльністю підприємства, а тільки величина приросту. Це означає, що з господарчого розрахунку слід відрахувати кошти, які пов'язані з підприємництвом, але на їх величину інвестор, як правило, впливу не має. Це кошти, які в польській фаховій літературі іменуються як неістотні "втоплені". Вони незмінні. На них фактично не впливає прийняття чи неприйняття інвестиційних рішень. Вони як своєрідна "заначка", яка поповнюється шляхом "непомітного" відрахування з прибутків.

6. Засада інформації. Кожна господарча діяльність дає поза сферою підприємства відповідну інформацію, навіть якщо те підприємство того собі не зичить. Вона засвоюється різними способами учасниками фінансового ринку. Прикладом може бути прогнозування виплати дивідендів, прогнозування появи значних контрактів, яких ще немає, але вони вже готуються в тиші кабінетів.

В умовах реального ринку не всі суб'єкти господарчої діяльності мають однаковий доступ до інформації. Правда, не зовсім так все просто і з тими підприємствами, які мають такий доступ. Дуже часто добре інформована фірма спираючись на інформацію про діяльність інших підприємств формує свою фінансову позицію. І все було б добре, якби не зміни в зовнішньому оточенні: якась фірма збанкрутувала, якась об'єдналась з іншою, а ще якась змінила свій профіль. Фінансову ж позицію негайно змінити можна, але це дуже

коштовна справа для підприємства, адже воно тісно зв'язане з його подібними, які часто нічого не мають спільного з тими, на яку орієнтувалась фірма формуючи свою фінансову позицію.

7. Засада ефективного ринку. В руслі цієї засади закладається, що ринок апріорі повинен бути ефективним раз він називається ринком. Це означає, що всі його учасники повинні мати доступ до всієї інформації стосовно його діяльності. Якщо з якихось причин вони її не мають, то це значить, що фірма працює погано. Мало того, вона об'єктивно знаходиться якби на маргінесі, а не в ринковій системі.

Інформації стосовно окремих секторів економічного життя в інших фірмах і, зокрема, відповідних секторах і відділах мають великий вплив на формування цін. Отримати таку інформацію дуже важко і то не тільки тому, що існує комерційна таємниця, але вміння відділити в цій інформації головне і другорядне, а часом і третєрядне, вимагає неабияких інтердисциплінарних знань в сфері маркетингу, математики, психології, соціології, політики, права тощо.

8. Засада взаємозалежності ризику і прибутку. В фінансовій діяльності підприємств часто доводиться вибирати між вже відомим апріорі прибутком і прибутком та ризиком в надії на надприбуток. Схильність до ризику, вважають польські економісти, залежить від інвесторів. Керівництво фінансами повинне знати "пробивну силу" групи інвесторів, знати в якій ієрархії вони ставлять пріоритети, наскільки виважені їх плани розпочати ризикові операції і т.д. знаючи їх вміння розставляти пріоритети, можна виходити вже з конкретними пропозиціями до власників проектів розвитку. Правда, можна подавати не весь план ризикової операції, а окремі його розділи, відповідальність за реалізацію яких несуть окремі інвестори.

9. Засада цінності проекту. Середні, сіренькі проекти забезпечують, як правило, і середні прибутки, тоді як оригінальні, добре підготовлені – дають надзвичайно високі прибутки, що викликає заздрість, наклепи, різного роду доноси і т.д. з метою викликати в процвітаючій фірмі, якщо не зменшення темпу руху вперед, то принаймні невпевненість в завтрашньому дні, тривогу.

Фірмам, які ставлять свою долю на реалізації нових ідей і, в зв'язку з цим, маючи неабиякі прибутки, разом з тим постійно відчують що діють в ситуаціях ризикових. Правда, в зарубіжних (особливо американській і англійській) літературі можна зустрітись і з такою думкою: якби кожна фірма суворо дотримувалась в усіх випадках правових норм, то не було б ніякого розвитку. Звичайно, це не означає, що під гаслом розвитку підприємства повинні порушувати право. Але з іншого боку, як зазначає соціолог Ч. Перов з Уельського університету, приписи і норми змінюються [2]. Отже нинішні форми, це порушені норми в минулому. Їх порушували не тому, що людина була протиправно налаштована, а тому, що вони не відповідали новим умовам. І перший, хто йшов на ламання встановленого статус кво, дуже ризикував, тому що попадав під вогонь критики, або ще гірше – кримінального права. Але ламання застарілих норм, приписів, зазначає вчений, є необхідністю, в іншому випадку суспільство впаде в стан стагнації. Звичайно, говорить він, це не означає, що слід ці приписи і норми ламати тільки тому, що вони встановлені давно, просто треба уважно слідкувати за розвитком суспільних процесів, і коли вже неозброєним оком видно, що регулятивні засоби (а приписи і норми є одними з них) є гальмом розвитку економічної, суспільно-політичної, культурної сфери, їх необхідно змінювати, рішуче вводити нові, більш придатні для життєдіяльності організації.

Звичайно на такі новації не кожна фірма здатна. І не тому, що їх недооцінюють її працівники: просто антиправними є дії, які здійснюються в обхід існуючому праву, незалежно від того добре це право чи погане.

В економічному житті розвинених країн Європи і Північної Америки для деяких процвітаючих фірм за згодою їх керівництва і державних законодавчих інституцій, час від часу проводяться експерименти по впровадженню інновацій, які часто виходять за рамки чинного законодавства, але якщо результати експерименту не відповідають етичним нормам суспільства експерименти припиняють [4]. Цілком зрозуміло, що вони є винятком, а не поспільним переведенням фірм в поле антиправних дій.

10. Засада вибору. Збільшення можливості вибору майбутніх дій і більша еластичність діяльності фірми завжди вимагає певних витрат. Звичайно, ці витрати, як правило, пізніше компенсуються і в кінцевому рахунку фінансова діяльність фірми набирає нових обертів на шляху до її якісно-кількісного розширення. Але то буде колись... і тому не кожна фірма може взяти на себе таку сміливість. Тож і балансують більшість підприємств на межі між банкрутством і невисокими, але стабільними фінансовими показниками. Не порушують вони правових і етичних норм, і не сприяють радикальному покращенню ситуації на ринку.

11. Засада біхевіоризму. В господарчій діяльності просперує та фірма, яка максимально враховує досвід тих фірм, які досягають успіху діючи в однакових умовах створених для всіх підприємств і однаковому правовому полі. Але, як зазначають польські економісти, слід пам'ятати про те, що наслідування чужого досвіду має і свої недоліки [5]. Адже фірма, яка "вирвалась" вперед, стала на нові рейки, але вчорашні. Сьогодні потрібна нова методика діяльності, нові параметри. Окрім того, фірма – "передовик" впроваджувала свої методи в тих умовах, які сьогодні може вже трохи або і цілком змінилися. Тому, коли мова йде про наслідування "передового досвіду" якоїсь фірми, слід, перш ніж його, навіть частково, впроваджувати, достеменно вивчити ситуацію в якій розпочинала свій успішний шлях фірма як вона вирішує свої проблеми сьогодні, що планує робити завтра. І якщо це все враховано можна і собі впроваджувати новації. Як свідчить досвід роботи польських фірм, які стали на шлях використання досвіду інших підприємств – успіх в більшості випадків – гарантований.

12. Засада "час – це гроші". Гроші, читаємо в праці А. Рутковського "Управління фінансами", мають різну цінність в часі. Гроші, які отримані раніше мають більшу цінність з точки зору можливості реалізації додаткового доходу з інвестицій, меншого ризику, а також більшої їх купівельної сили. В цій сфері існує проблема порівняння грошових квот реалізованих в різні періоди.

Фінанси сьогодні відіграють все більшу і більшу роль в діяльності фірми. Кожне рішення прийняте (чи неприйняте) в підприємстві має свій фінансовий вимір і природно може бути виражене мовою грошових впливів: прибутків і видатків. Завданням керівництва фірми, вважають польські вчені, є досягнення мети власника (якщо керівник фірми не є одночасно і її власником), а саме – максималізація прибутків, іншими словами зростання вартості його фірми [6]. Всі дії в фірмі повинні бути підпорядковані цій цілі. В підприємствах виникають різні групи інтересів, які іноді прагнуть до розмаїтих цілей. Між цими групами можуть виникати конфлікти. В практиці керівництво, яке найняв власник фірми, повинне проводити діяльність налаштовану на компроміси, погоджувати різні групи інтересів. Цілі ці можна виразити мовою фінансів, в грошах. Саме фінанси дають можливість реалістично підійти до аналізу конфліктів, відповісти на питання, в якій мірі реалізація визначених дій сприяє зростанню добробуту фірми. Фінансова ситуація фірми є лакмусовим папірцем, свідченням рівня того добробуту.

Висновки та перспективи подальших досліджень

1. В фінансовій практиці діяльності підприємств, вважають польські економісти слід керуватися засадами, які мають загальний характер. Основними з них є:

засада егоїзму, запобігання ризику, диверсифікації, двосторонні угоди, приріст прибутків, інформації, ефективного ризику, взаємозалежності ризику і прибутку та ін.

2. Вслід за англійськими і, особливо, американськими, польські економісти переконані, що якби кожна фірма суворо дотримувалась в усіх випадках правових норм, то не треба було б ніякого розвитку. Порухення цих норм відбувається не тому, що людина налаштована протиправно, а тому, що вони не відповідають новим умовам. Перший, хто йшов на ламання встановленого статус-кво дуже ризикував, адже він підпадав під вогонь критики або ще гірше – кримінального права. Разом з тим, зазначають польські вчені, якщо не буде такого порушення суспільство впаде в стан стагнації. Тож зміст порушення в даному плані має конкретно-історичний характер. це ж саме стосується і етичних засад.

3. Кожне рішення, яке прийняте в фірмі має свій фінансовий вимір, виражене мовою грошових впливів: прибутків і видатків. Але одночасно фірма діє, реалізує свої потенціали в суспільстві, яке в свою чергу існує завдяки існуючому праву і моральним нормам. Ігнорування їх негайно негативно відбивається на прибутках і видатках підприємства.

Література

1. Gerasymczuk A. Źródła religijne etyki biznesu / A. Gerasymczuk, J. Daszkiewicz. // Українська полоністика. – 2009. – С. 3-9.
2. Huang, P. H. (2015). How improving decision-making and mindfulness can improve legal ethics and professionalism. *JL Bus. & Ethics*, 21, 35.
3. Laska A. Społeczna odpowiedzialność biznesu firm logistycznych / A. Laska, R. Piętowska – Laska. // *Humanities and Social Sciences*. – 2014. – С. 83-99.
4. Mulder, L. B., Jordan, J., & Rink, F. (2015). The effect of specific and general rules on ethical decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 126, 115-129.
5. *Philosophy and Practice of Sustainable Development* / [ed] Krystyna Najder-Stefaniak. – Warszawa: Zakład Filozofii WNS SGGW, 2015. – 197 p.
6. Rutkowski Andrzej. Zarządzanie finansami. – Wydanie III, zmienione – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007. – 479 s.
7. Szczepański Marek S. Społeczna odpowiedzialność biznesu jako element strategii zarządzania reputacją firmy, w: *Społeczna odpowiedzialność w biznesie*, red. nauk. Matylda Bojar, Lublin: Politechnika Lubelska Katedra Ekonomii i Zarządzania Gospodarką, 2007, s. 20-26.

УДК 339.138

Катерина В. Пічик

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ ПОСЛУГ

У статті розглянуто теоретичні аспекти та особливості послуги. Сформовано критерії які є визначальними для споживачів при прийнятті рішень на ринку послуг. За допомогою Conjoint-аналізу визначено, які характеристики послуг є більш вагомими для споживачів.

Ключові слова: послуга, модель, поведінка споживача, фактори, Conjoint-аналіз.

Екатерина В. Пичик

Национальный университет «Києво-Могилянская академия»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ УСЛУГ

В статье рассмотрено теоретические аспекты и особенности услуг. Сформированы критерии, которые являются определяющими для потребителя при принятии решения на рынке услуг. При помощи Conjoint-анализа определено характеристики услуг, которые являются наиболее весомыми для потребителя.

Ключевые слова: услуга, модель, поведение потребителя, факторы, Conjoint-анализ.

Kateryna V. Pichyk

The National University «Kyiv-Mohyla Academy»

MODELLING THE BEHAVIOR OF CONSUMERS AT SERVICES MARKET

The article discusses the theoretical aspects and the specific features of services. Criteria are outlined which are important for consumers while making decisions at the services market. By means of conjoint analysis the author determines the characteristics of services, which are the most important for consumers.

Keywords: service, model, consumer behavior, factors, conjoint analysis.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями З переходом до ринкової економіки українські компанії постали перед необхідністю боротися за споживачів для того, щоб зберегти конкурентоспроможність. На конкурентному ринку виграє компанія, яка краще знає своїх споживачів – їхні смаки, уподобання та цінності. У класичній теорії споживання поведінка споживачів досліджувалася через знаходження бюджетних обмежень та кривих байдужості, а ринок товарів і послуг розглядався як єдине ціле. Але сучасні науковці та дослідники наводять все більше доказів того, що на поведінку споживачів впливають фактори, які різняться для ринку товарів та послуг. Дослідження цих факторів є актуальною проблемою, вирішення якої допоможе компаніям краще розуміти поведінку споживачів та передбачати їхні дії.

Аналіз останніх публікацій по проблемі У світовому та вітчизняному досвіді моделювання поведінки споживачів варто зазначити здобутки К. Гренроос [1], Р. Норман [2], Ф. Котлера, О.В. Зозульова [3], Л.М. Іваненко, М.І. Білявцева [4], О.В. Прокопенко, М.Ю. Троян [5], Р. Тіотсу [6]. Однак огляд наукової літератури дозволяє зробити висновок про відсутність чіткого розмежування ринку товарів та послуг. Лавлок та Віртц досліджували специфіку ринку послуг, але не заглиблювались у дослідження особливостей моделювання поведінки споживачів на такому ринку.

Метою статті є розробка теоретичних засад, а також окреслює особливості моделювання поведінки споживачів на ринку послуг, виходячи з уподобань споживачів.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування Поняття послуги існує у багатьох сферах – економіка, культура, соціологія, філософія тощо. Відповідно, у кожній сфері своє бачення, сутність та призначення послуг. Але навіть у окремо взятій галузі – економіці – не існує чіткого визначення поняття. Різні автори, течії, школи трактують поняття послуги по-різному.

Послуга – процес, що складається з серії невідчутних дій, які за необхідності виникають між споживачем і обслуговуючим персоналом, фізичними ресурсами, системою підприємства – постачальником послуг[1].

Існує також критерій п'яти «Н» (I), що визначають послугу:

- Невідчутність (*Intangibility*): послугу неможливо відчутити на дотик, смак чи нюх, побачити, почути, передати. Отже, не існує ані можливості, ні необхідності для зберігання чи транспортування послуг. Незважаючи на те, що послугу можливо продати, перепродати, володіти нею, все ж послугу неможливо передати від продавця послуг до споживача.

- Нагальність (*Inventory*): як було згадано вище, послугу неможливо зберігати: її споживання збігається у часі з її виробництвом. Якщо споживач не може отримати послугу у визначений час, продавець послуг не може її виробити для нього, натомість він може надати її іншому покупцю.

- Невіддільність (*Inseparability*): сутність невіддільності послуги полягає у тому, що споживач і той, хто надає послуги, нероздільні у часі та просторі.

- Неповторність (*Inconsistency*): кожна послуга є унікальною: її неможливо повторити заново двічі з тими ж ресурсами, періодом, місцем розташуванням, споживачем та іншими умовами.

- Налагоджуваність (*Involvement*): одна з найважливіших характеристик послуги – це безпосередня участь споживача у процесі надання послуги, який може вносити свої зауваження, висловлювати побажання і цим змінювати послугу, що надається.

Усі ці характеристики ускладнюють об'єктивну оцінку та порівняння послуг різних компаній до користування ними. Якщо товари ми можемо порівняти за зовнішнім виглядом, розміром, матеріалами, кольором тощо, не користуючись ними, то послуги необхідно отримати, пережити на собі, і навіть після цього буде можливо порівняти лише послуги, отримані у визначений час із специфічними характеристиками. Саме тому контроль за якістю надання послуг, законодавче регулювання ринку послуг в Україні та стандартизація наявних послуг є нелегким завданням.

Оскільки технологічний прогрес стає все швидшим і зумовлює появу нових благ – як товарів, так і послуг, то список наявних послуг постійно розширюється [7].

Можна зауважити, що у сучасному світі більшість послуг не надається у чистому вигляді, а часто доповнюють чи доповнюються товарами — так, у ресторані споживач купує не тільки їжу, а також послуги з обслуговування, у салоні краси клієнт отримує послуги з нанесення лаку, а також сам лак на нігтях. Тому для споживача порівняння послуг у чистому вигляді та вибору компанії з надання послуги є завданням майже неможливим. Споживачі часто опираються на суб'єктивний досвід знайомих – родичів, друзів, або незнайомих – відгуки, рейтинги інших споживачів, які вже користувалися послугами компанії. Поведінка споживачів на ринку послуг може залежати від багатьох непередбачуваних факторів, оскільки в умовах неповної інформації споживач не завжди може прийняти раціональне рішення.

Модель – це спрощене представлення реальності з включенням лише тих її факторів, які є значимими для створення моделі. Міра відповідності може бути різною і

проблема полягає в тому, щоб, вибираючи рівень спрощення реальної ситуації, залишити основні чинники впливу і співвідношення між ними.

Існує багато підходів до моделювання поведінки споживачів. Для того, щоб визначити, яку модель ми використовуватимемо у аналізі поведінки споживачів на ринку послуг, необхідно вивчити особливості таких досліджень на ринку послуг загалом.

Отже, поведінка споживача на ринку послуг — це актуальна проблема економічних досліджень, досягненнями яких можуть користуватись як науковці, так і компанії.

Формування та вивчення критеріїв які є визначальними для споживачів при прийнятті рішень на ринку послуг здійснювалось за допомогою опитування. Анкетування проводилося через Інтернет за допомогою служби Form від Google, в якому взяло участь 2765 осіб. Анкетування було стандартизоване (усі питання анкети — закриті).

Для того, щоб дізнатись, які характеристики послуг є більш вагомими для споживачів, було проаналізовано їх уподобання за допомогою Conjoint-аналізу.

На першому етапі, за результатами аналізу вподобань споживачів щодо різних видів послуг було виділено групи факторів, які респонденти вважали найбільш вагомими (рис 1.):

1. Ціновий (Ц): вартість послуг.
2. Емоційний (Е): суб'єктивні враження від отримання послуг: компетентність, ввічливість та чесність персоналу. Компетентність ми відносимо до суб'єктивного враження споживача, оскільки, кожна послуга є унікальною і надається за безпосередньої участі споживача. Дії споживача, його поведінка та настрої впливають на кінцевий результат та якість наданої послуги. Саме тому суб'єктивна оцінка споживача ввічливості, компетентності та чесності персоналу відноситься до емоційного фактору.
3. Технічний (Т): стан приміщень, наявність ремонту, рівень технічного оснащення.
4. Часовий (Ч): час, проведений у чергах, швидкість обслуговування.

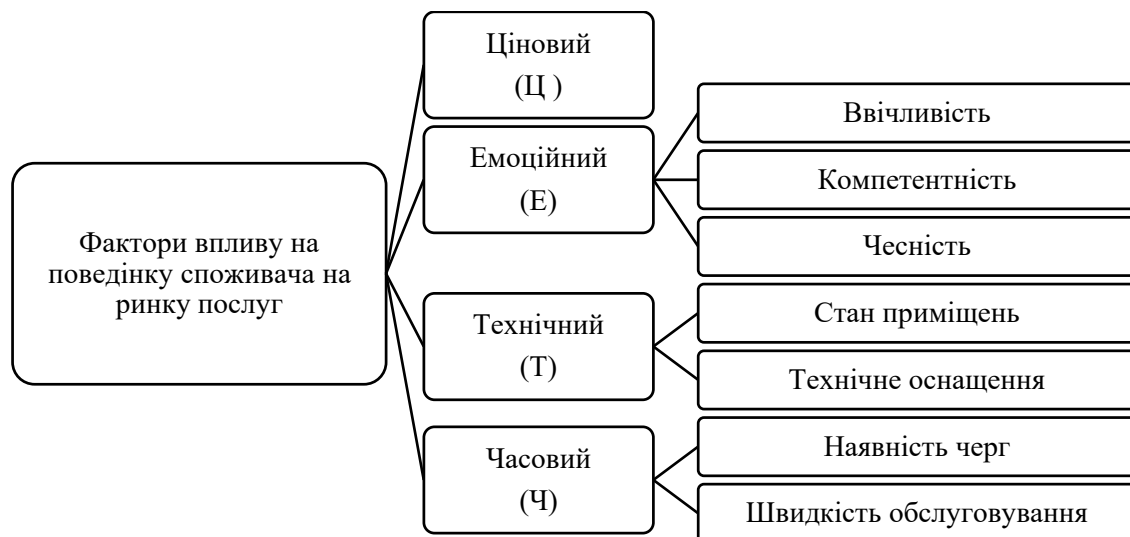


Рис. 1. Фактори впливу на поведінку споживача на ринку послуг
(сформовано автором)

Після визначення показників, в загальному вигляді модель можна представити таким чином:

$$Y = a_{\text{Ц}} * \text{Ц} + a_{\text{Е}} * \text{Е} + a_{\text{Т}} * \text{Т} + a_{\text{Ч}} * \text{Ч} \quad (1)$$

За допомогою Conjoint-аналізу на основі рангів уподобань респондентів за допомогою кореляційної моделі обраховуються значення важливості факторів. Шляхом

математичної обробки значень рангів з використанням методу найменших квадратів для кожного фактору обраховуються значення переваги рівнів цього фактору. Потім на основі значень переваги обраховується величина важливості кожного фактору (рис 2.). З урахуванням показника кореляції моделі = 0,982, можемо говорити про достатньо суттєвий зв'язок між показниками моделі.

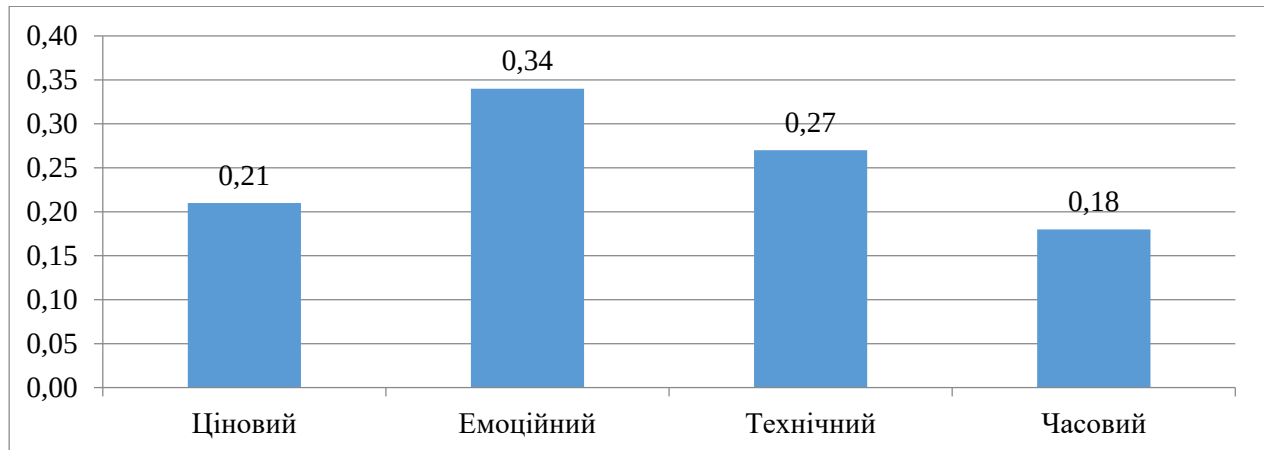


Рис. 2. Важливість факторів які впливають на поведінку споживача на ринку послуг
(розрахунок автора)

Отриманий результат свідчить про те, що для споживачів найбільш важливим є емоційний та технічний фактори, а найменш важливим є фактор часу. На перший погляд це може суперечити отриманим результатам аналізу уподобань споживачів, проте пояснюється тим, що споживачі, з одного боку вже звикли до черг, а з іншого, згодні виділити на отримання якісних послуг достатньо часу.

Після розрахунку значень переваги модель набуває реального вигляду:

$$Y = 0.21 * Ц + 0.34 * Е + 0.27 * Т + 0.18 * Ч \quad (2)$$

Емоційний фактор є особливо важливим на ринку послуг, а тому компанії мають приділяти особливу увагу поліпшенню саме цієї складової своїх послуг. Існує декілька шляхів покращання цієї характеристики:

1. Навчання персоналу. Компанія може проводити тренінги, навчальні семінари, роз'яснювальну роботу на тему етичної поведінки на роботі, основ етикету для персоналу. Також компанія може ввести головні правила ввічливої поведінки.

2. Не менш важливим є чесність. Цю проблему компанія може вирішити за допомогою вищезазначених заходів, а також через застосування штрафів і санкцій – аж до звільнення – до персоналу, що вимагають хабар. У деяких випадках є доцільним встановлення відеоспостереження, але компанії потрібно пам'ятати, що така дія знижує рівень довіри між керівництвом і працівниками і може провокувати опортуністичну поведінку і подальшу нечесність.

3. Не менш важливим є підвищення компетентності співробітників. Для цього компанія може організовувати періодичні курси підвищення кваліфікації.

4. І останнім за порядком, але не важливістю, є виховання у персоналу відповідального ставлення до роботи.

Отже, вище наведено декілька основних напрямків поліпшення таких характеристик послуг, як емоційна складова. Натомість необхідно наголосити, що, незважаючи на те, що споживачі досить терпляче ставляться до проблеми очікування, все ж компанії мають боротися із довгими чергами такими методами, як, наприклад,

попередній запис. Для підвищення ефективності цього заходу споживач має уточнювати, яку саме послугу він хоче отримати, щоб фахівець заздалегідь міг розраховувати час, що знадобиться кожному клієнту. Запис на можна організувати наступним чином: наживо, за телефоном (для старшого покоління) або он-лайн (для молодшого). Окрім того, компанія має прискіпливо переглядати штат працівників, завантаженість спеціалістів і формувати графік роботи найбільш ефективним чином.

Висновки та перспективи подальших досліджень дане дослідження поведінки споживачів є лише початковим кроком для подальших досліджень особливостей ринку послуг та особливостей споживчих уподобань та прийняття купівельних рішень, а розроблена модель має перспективи застосування у дослідженні поведінки споживачів у різних сферах обслуговування, наприклад, на ринку банківських, медичних чи туристичних послуг. Проте, звичайно, необхідне врахування специфіки кожного ринку окремо.

Література

1. Gronroos C. Service management and marketing. West Sussex, 2000.
2. Service management. Strategy and leadership in Service Business / Ed.R.Norman. – N.Y., 2000.
3. Зозульов А.В. Поведение потребителей: учеб.пособ. А.В.Зозульов. – К.: Знання, 2004. – 364 с.
4. Белявцев М.И., Иваненко Л.М. Поведение потребителей. Учеб. пособие. – Донецк, 2008. – 302 с.
5. Прокопенко О.В., Троян М.Ю. Поведінка споживачів: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 176 с.
6. Rodoula H. Tsiotsou. Consumer behaviour in a service context / Rodoula H. Tsiotsou, Jochen Wirtz. - Handbook Of Developments In Consumer Behaviour. – Edward Elgar Pub., 2012. – 625 p.
7. The Marketing Mix 2013. Measuring marketing trends, spend and effectiveness around the globe [Electronicresource]. – Modeofaccess : http://www.dma.org.uk/uploads/IFDMA_Report_F7_54072730d98d4.pdf.
8. Демографические тенденции в Украине / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/rus/marketing/tendency/8227/>
9. Исследование рынка АКЦ Украины 2014-2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cca.org.ua/>
10. Украинский бизнес ищет рецепты успеха в кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mbastrategy.ua/content/view/4659/lang,Rus/>.

УДК 351:61.001.12/.18

Ніна Д. Чала

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

**ІНСТИТУЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК БАЗИС ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

Статтю присвячено дослідженню впливу інституційного розвитку на функціонування механізму фінансування охорони здоров'я. Стаття містить базові положення інституційної теорії Д. Норта у її прикладному аспекті щодо аналізу механізму фінансування охорони здоров'я в Україні. Вказано на «вузькі місця» існуючого фінансування охорони здоров'я та виявлено слабкі місця запропонованих інституційних змін механізмів фінансування охорони здоров'я.

Ключові слова: інституційний розвиток, фінансування, охорона здоров'я

Нина Д. Чала

Национальный университет «Києво-Могилянская академия»

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ КАК БАЗИС ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Статья посвящена исследованию влияния институционального развития на функционирование механизма финансирования здравоохранения. Статья содержит базовые положения институциональной теории Д. Норта в ее прикладном аспекте относительно анализа механизма финансирования здравоохранения в Украине. Определены «узкие места» существующего финансирования здравоохранения, а также предложенных институциональных изменений механизмов финансирования здравоохранения.

Ключевые слова: институциональное развитие, финансирование, общественное здравоохранение.

Nina D. Chala

The National University «Kyiv-Mohyla Academy»

**INSTITUTIONAL DEVELOPMENT AS THE BASIS FOR THE FINANCING
MECHANISM IN HEALTHCARE SECTOR**

This article studies the impact of institutional development on the functioning of the mechanism for the healthcare system financing. This article explains the fundamental provisions of the institutional theory by D. North in its applied aspect within the analysis of the mechanism of healthcare financing in Ukraine. The author specifies the "bottlenecks" in the existing healthcare financing system as well as the weaknesses of future institutional changes which are being proposed now.

Keywords: institutional development, financing, public healthcare system

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В Україні витрати на фінансування системи охорони здоров'я коливаються в межах 7,1% ВВП, що співставно з відносними витратами Ізраїлю – 7,8% ВВП, Польщі – 6,4% ВВП, у країнах ЄС ці витрати становлять 6,5% - 11,5% ВВП відповідної країни [1]. Водночас абсолютні показники витрат у вітчизняній системі охорони здоров'я, які становлять 203\$/душу населення, значно нижче, ніж у Ізраїлі (2910\$/душу населення), чи Польщі (910\$/душу населення). Частка державних витрат у фінансуванні охорони здоров'я за останні роки в Україні знизилася до 50,8% від загального обсягу

фінансування. Це означає перенесення більшості витрат на лікування на фізичних осіб, що вказує на пряме порушення конституційних гарантій [стаття 49, 2], а разом із незадовільним станом вітчизняної економіки це спричинює виникнення медичної бідності [3]. За дослідженнями Світового банку [1] більше 15% не змогли одержати своєчасно необхідну медичну допомогу через власну неплатоспроможність. Отже, незахищеність населення від критичних витрат у випадку настання захворювання, його низька платоспроможність породжує порочне коло проблем недофінансування охорони здоров'я і неспроможності держави забезпечити рівний доступ до медичних послуг належної якості та виконання конституційних гарантій.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Особливості функціонування систем охорони здоров'я та якості медичної допомоги знаходиться під пильним оком дослідників різних міжнародних організацій (Світовий банк, Глобальний фонд, ВООЗ, тощо), громадських організацій (Пацієнти України, Форум здоров'я, тощо), вищих навчальних закладів, політиків та експертів. Достатньо регулярно оприлюднюються звіти Світового банку та ВООЗ (Обсерваторія) щодо стану системи охорони здоров'я у країні, фінансових ресурсах, тощо. Проблема ефективного витрачання фінансових ресурсів в системі охорони здоров'я цікавить як іноземних, так і вітчизняних вчених. Серед вітчизняних дослідників варто звернути увагу на дослідження В. Лехан, В. Князевича, В. Рудого, які вивчали питання реформування системи охорони здоров'я та обґрунтовували різні моделі фінансування медичних послуг. Серед іноземних вчених варто пригадати Дж. Кутцин, Ч. Кашін, М. Якаб, які присвятили свою увагу реформам фінансування охорони здоров'я у країнах з перехідною економікою.

Невирішені частини дослідження. Варто зазначити, що більшість наукових досліджень спрямовано на оцінку механізмів фінансування, державних витрат, обсягів неформальних платежів, доступу та рівня покриття медичними послугами населення. Водночас проблеми довіри населення системі охорони здоров'я, зв'язок між здоров'ям населення та фундаментальними макроекономічними показниками (наявним доходом населення, податковим навантаженням, тощо), рівнем економічного розвитку країни залишається недостатньо дослідженим. Водночас, при розрахунку рівня конкурентоспроможності країни оцінюється показник розвитку охорони здоров'я в країні, вплив інфекційних хвороб (малярії, туберкульозу, ВІЛ/СНІД) на ведення бізнесу [4], що говорить про врахування зазначеного чинника у математичних моделях, але не достатнього усвідомлення його важливості на рівні державного менеджменту.

Мета дослідження, виклад основних результатів та їх обґрунтування. Цю роботу присвячено усвідомленню соціальних витрат у сфері охорони здоров'я, а її метою є дослідити взаємозв'язок інституційного розвитку та фінансування охорони здоров'я. Особливістю цього дослідження є погляд економіста на систему охорони здоров'я, який принципово відрізняється від погляду лікаря, соціального працівника, соціолога, чи політолога. Гіпотеза дослідження базується на припущенні, що суб'єкти, які діють, є раціональними, відповідно їх поведінка замовлена прагненням скоротити витрати, але обмежується інституційним середовищем. Під інститутами розуміється – правила, механізми, які забезпечують їх виконання, а також норми поведінки, які структурують повторювальну взаємодію між суб'єктами [5]. Саме інститути обмежують і визначають альтернативи, які доступні економічним агентам. Завдання інститутів – забезпечити визначеність людських взаємодій, що досягається завдяки сталості норм та правил. Норми та правила утворюють структури таким чином, що кожне наступне змінити дорожче, ніж попереднє. Зазначимо, що ми жодним чином не стверджуємо, що інститути завжди є ефективними, вони лише знижують втрати ризиків та взаємодії.

Здоров'я у дослідженні розглядається як цінність для кожного окремого економічного суб'єкта, і у відповідності до термінології ВООЗ та основ законодавства України про охорону здоров'я є - стан повного фізичного, психічного і соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороб і фізичних вад [6]. Рациональна поведінка економічних суб'єктів зумовлює їх прагнення скоротити витрати, які часто носять суб'єктивний характер і можуть виражатися у втратах часу на черги, а також рівні неформальних платежів. Відповідно раціональні економічні суб'єкти, які обмежені у своїй поведінці чітко визначеними нормами і правилами, кожного разу приймають рішення щодо доцільності виконання формальних правил і рівня покарання за їх порушення. Якщо покарання за порушення не велике у порівнянні з вигодами, або виконувати формальні правила не має сенсу, то виникає ситуація, коли більшість змінює свою поведінку. Отже з часом деякі правила, особливо ті, що перестають бути актуальними, або призводять до великих витрат, можуть просто ігноруватися, не виконуватися, не забезпечуватися їх виконання, не відслідковуватися його виконання, відповідно можуть створюватися інші (не формалізовані) правила. Це породжує створювання неформального сектору економіки, проблеми безкоштовного користування суспільними благами, чи суспільним продуктом. Внесення необхідних змін до системи забезпечення виконання норм та правил, тобто інституційних змін, і є, за своєю суттю впровадження реформ. Виходячи з фундаментальних теоретичних положень інституціоналізму впровадження реформ можливо тоді, коли витрати на зміну правил суттєво менші, ніж витрати на їх виконання. Розвиток інститутів, які сприяють укладанню угод, призводить не тільки до зростання виробництва, торгівлі на окремих ринках факторів, але й до наступного зниження транзакційних витрат у відповідності до рівня розвитку цих інститутів.

За рівнем розвитку інститутів у рейтингу конкурентоспроможності Україна займає 130 місце із 140 країн, за рівнем розвитку охорони здоров'я – 82 [7]. Найгіршим показником в інтегральному індексі розвитку інститутів є «марнотратство державних витрат» (134), навіть показники «безпеки» (132) та «етика і корупція» (107) виглядають значно краще. Прикладом інституційної неспроможності може стати норма Конституції України щодо безоплатної медицини, яку закріплено у статті 49: кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена. Держава сприяє розвитку лікувальних закладів усіх форм власності. Отже, ресурсна неспроможність держави виконати конституційні гарантії щодо безоплатної медицини зумовлює необхідність реалізації реформ у галузі: потрібна зміна правил, оскільки ті що є, працюють не ефективно, або взагалі не працюють; склалися неформальні правила, які більше схожі на звички; формалізація неформальних правил приведе до зміцнення та легалізації фінансових потоків. Отже, розвинені інститути зменшують транзакційні витрати у системі; формалізують неформальні відносини, правила, звички між суб'єктами взаємодії; роблять середовище більш передбачуваним, за рахунок чого у суб'єктів взаємодії формується довіра один до одного, а ресурси витрачаються більш раціонально.

Фінансування системи охорони здоров'я, згідно з чинним законодавством [2, 6] здійснюється за рахунок державних витрат (цільові кошти державного, або місцевих бюджетів в залежності від рівня закладу охорони здоров'я), чи коштів фізичних осіб. Важливо, щоб збір доходів до системи охорони здоров'я (зокрема внески домогосподарств та роботодавців): були зібрані справедливо та витрачені ефективно. Для

подальшого викладення дослідження надзвичайно важливо визначитися, про які ринки йдеться і який продукт на цих ринках представлено. Оскільки захворювання кого-небудь з членів сім'ї може викликати критичні витрати, то для зниження фінансових ризиків для домогосподарства у момент захворювання надзвичайно важливо забезпечити об'єднання внесків (акумулювання) таким чином, що витрати на охорону здоров'я є загальними і не всі витрати несе фізична особа у момент захворювання (солідарність суспільства). Закумульовані внески мають використовуватися для закупівлі або надання медичної послуги. Справедливість фінансування охорони здоров'я забезпечується рівною часткою відсоткових витрат у непродуктивних витратах домогосподарств на охорону здоров'я, не залежно від рівня доходів, стану здоров'я та використання медичних послуг. Таким чином ми описали ринок медичних послуг, де продуктом є саме медична послуга. Державна інституційна спроможність має забезпечувати рівний доступ населення до якісних медичних послуг.

З точки зору державного управління важливо забезпечити максимальне залучення населення до створення національного продукту, тому важливо мати здорове населення. Експерти ВООЗ [8] показали, що на 10-15% здоров'я населення залежить від медичного забезпечення, а на 52-53% - від умов та способу життя людини. В цих реаліях збільшення абсолютних показників фінансування охорони здоров'я, так само, як і збільшення заробітної плати лікарів не призведе до автоматичного покращення здоров'я населення. Важливішими, ніж збільшення фінансування охорони здоров'я є правила розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів. У таких умовах принцип справедливості трансформується у мотиваційний чинник, який повинен покласти відповідальність за власне здоров'я безпосередньо на людину і мотивувати її обирати здоровий спосіб життя, а також уникати шкідливих звичок. Отже, тут можна виокремити базові принципи поведінкової моделі мотивації: відповідальність за своє здоров'я та відповідальна поведінка (вчасне звернення до лікаря, профілактичний огляд, харчування, відмова від шкідливих звичок, тощо). Отже, при розробці правил акумулювання фінансових ресурсів для системи охорони здоров'я прагнучи забезпечити мотивацію населення до здорового способу життя необхідно передбачити прогресивну шкалу зменшення внесків до системи охорони здоров'я окремого домогосподарства за умов зниження ризиків виникнення хвороб, тобто дотримання здорового способу життя. Наразі існуюча ситуація, коли більшість населення України (39,8%) живе за рахунок соціальної допомоги [9], повністю демотивує сплачувати внески до системи охорони здоров'я. Таким чином, маємо інституційну дилему забезпечення справедливого акумулювання фінансових ресурсів у системі охорони здоров'я. Чи впроваджувати мотиваційний чинник притримуватися населенню здорового способу життя індивідуума, чи підвищувати вартість окремих медичних послуг.

Іншою інституційною дилемою є визначення правил розподілу фінансових ресурсів між закладами охорони здоров'я? Якщо первинна ланка фінансується з місцевого бюджету за принципом субсидіарності, то де потрібно брати ресурси для фінансування невідкладної медичної допомоги, екстреної медичної допомоги, медицини катастроф? ВООЗ стверджує, що від рівня інституційного розвитку країни залежить обсяг покриття медичними послугами населення [10, с. 12], що схематично представлено на рис. 1. З точки зору державного управління важливо забезпечити максимальне залучення населення до створення національного продукту, тому важливо мати здорове населення. Експерти ВООЗ [8] показали, що на 10-15% здоров'я населення залежить від медичного забезпечення, а на 52-53% - від умов та способу життя людини. В цих реаліях збільшення абсолютних показників фінансування охорони здоров'я, так само, як і збільшення заробітної плати лікарів не призведе до автоматичного покращення здоров'я населення.

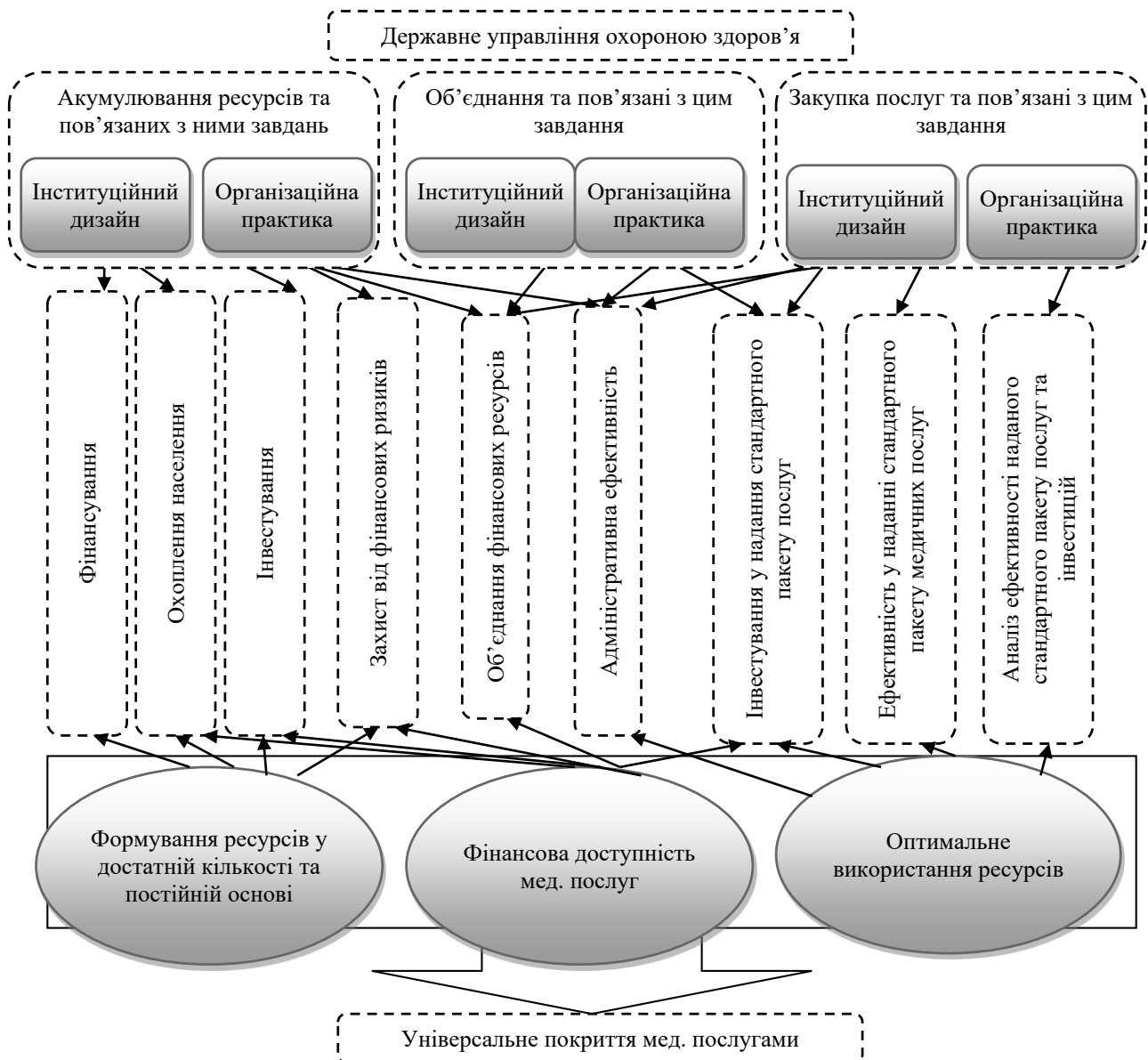


Рис. 1. Завдання фінансової політики в охороні здоров'я [10, с. 9]

Важливішими, ніж збільшення фінансування охорони здоров'я є правила розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів. У таких умовах принцип справедливості трансформується у мотиваційний чинник, який повинен покласти відповідальність за власне здоров'я безпосередньо на людину і мотивувати її обирати здоровий спосіб життя, а також уникати шкідливих звичок. Отже, тут можна виокремити базові принципи поведінкової моделі мотивації: відповідальність за своє здоров'я та відповідальна поведінка (вчасне звернення до лікаря, профілактичний огляд, харчування, відмова від шкідливих звичок, тощо). Отже, при розробці правил акумулювання фінансових ресурсів для системи охорони здоров'я прагнучи забезпечити мотивацію населення до здорового способу життя необхідно передбачити прогресивну шкалу зменшення внесків до системи охорони здоров'я окремого домогосподарства за умов зниження ризиків виникнення хвороб, тобто дотримання здорового способу життя. Наразі існуюча ситуація, коли більшість населення України (39,8%) живе за рахунок соціальної допомоги [9], повністю демотивує сплачувати внески до системи охорони здоров'я. Таким чином, маємо інституційну дилему забезпечення справедливого акумулювання фінансових ресурсів у

системі охорони здоров'я. Чи впроваджувати мотиваційний чинник притримуватися населенню здорового способу життя індивідуума, чи підвищувати вартість окремих медичних послуг.

Для оцінки показників ефективності фінансування охорони здоров'я надзвичайно важливо зрозуміти сильні, а також вузькі місця в інституційній структурі та організаційної практики в окремій країні. Окремі складові для проведення аналізу за методикою, яку рекомендує ВООЗ, представлено на Рис. 1. При цьому важливо ідентифікувати ефект від правил, які працюють; правил, які не працюють; суперечливості окремих правил; слабе забезпечення дотримання правил. Причини недостатньої ефективності фінансування охорони здоров'я відповідно до кожної із функцій та задач можуть бути ретельно проаналізовано стосовно наявності вузьких місць в інституціональному забезпеченні. Для визначення причин недостатньої продуктивності системи важливо зрозуміти переважне стимулювання середовища для організацій та приватних осіб. Як правило, на показник продуктивності впливає декілька чинників, тому комплексне рішення більш вдалим.



Рис. 2. Фінансові потоки в системі охорони здоров'я України

Спробуємо застосувати методику ВООЗ [10] для оцінки результативності фінансування в українській системі охорони здоров'я. Відразу зазначимо, що тут не йдеться про фінансово-економічні показники ефективності, ефекту, результативності. Автор прагне тільки оцінити наскільки гармонізація інститутів може вплинути на покращення фінансування охорони здоров'я. На Рис. 2 схематично представлено фінансові потоки вітчизняної системи охорони здоров'я [11].

Звернемо увагу, що фінансування системи охорони здоров'я в Україні здійснюється з трьох джерел: державні та місцеві бюджети; кошти фізичних осіб (формальні, неформальні, або страхові платежі) та надходження фінансових ресурсів міжнародних фондів. Через міжнародні фонди в основному фінансується лікування

інфекційних хвороб (ВІЛ/СНІД; туберкульоз; тощо), з місцевих бюджетів фінансується утримання закладів охорони здоров'я місцевого рівня, з державного – загальнодержавного рівня, проте у лікарнях існують неформальні платежі як вдячність пацієнтів лікарю. Незалежність цих фінансових потоків один від одного та їх хаотичність породжує ризики виникнення корупційних схем. З метою покращення доступності медичних послуг та забезпечення цільового використання бюджетних ресурсів у 2014 році було введено для місцевих бюджетів цільову медичну субвенцію [13], за рахунок чого було у відносному вимірі скорочено видатки державного бюджету і зросли видатки місцевих бюджетів на фінансування охорони здоров'я [12, с. 44]. Цими змінами впроваджено механізм, за якого держава шляхом надання спеціальних трансфертів (субвенцій) повністю бере на себе відповідальність щодо фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної і соціальної сфери, що належать до повноважень місцевих бюджетів. Зокрема за результатами 2015 року видатки місцевих бюджетів на фінансування охорони здоров'я склали 59,5 млрд. грн, що більше, ніж у 2014 році на 27,9% [12, с. 65]. Розмір цільової медичної субвенції з державного бюджету до місцевих бюджетів у 2015 році склав 46,2 млрд. грн., що складає 26,5% від загального обсягу цільових субвенцій із державного бюджету до місцевих бюджетів.

Аналіз фінансових потоків Рис. 2 показує, що домогосподарства сплачують тричі до системи охорони здоров'я: у вигляді податків, зокрема ПДФО; у вигляді оплати ліків та неформальних платежів (вдячність лікарям); у вигляді оплати добровільного медичного страхування. Отже, можна стверджувати, що фінансування охорони здоров'я в Україні безпосередньо залежить від фінансового стану домогосподарств. За даними Державного комітету Статистики України [9] тільки 41,2% населення живе за рахунок заробітної плати, при цьому 39,1% населення отримує соціальну допомогу, або іншого роду соціальні виплати. Порівняльний аналіз статистичних даних Державного комітету статистики та Міністерства соціальної політики дозволяє зробити висновок, що при населенні 42,7 млн. осіб (01.12.2015) соціальну допомогу отримує 48 млн. осіб. Наведені статистичні дані яскраво ілюструють наявність неформального сектору економіки, детінізація якого призведе до автоматичного зростання фінансів у галузі.

Іншою проблемою, яку виявляють статистичні дані є проблема справедливості, яка більш масштабна і глибока, ніж здається на перший погляд. Справедливість фінансування охорони здоров'я забезпечується рівною часткою відсоткових витрат у непродуктивних витратах домогосподарств на охорону здоров'я, не залежно від рівня доходів, стану здоров'я та використання медичних послуг [8]. Наразі у структурі витрат в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство 4048,9 грн. близько 52% витрачається на продукти харчування, а на охорону здоров'я близько 3,6% [9]. Проблема справедливості проявляється у відповідальному ставленні громадян до власного здоров'я, відповідальній поведінці (вчасне звернення до лікаря, проходження профілактичного огляду, харчування, відмова від шкідливих звичок), у тому числі і у своєчасній і повній сплаті податків. Ситуація, коли близько половини населення живе за рахунок виплат з державного бюджету є не правильною, формує утриманську поведінку і може призвести до банкрутства країни. Потребує поглибленого вивчення питання забезпечення справедливості у розподілі тягаря фінансування охорони здоров'я в Україні між різними соціальними групами, але, навіть без цього очевидна необхідність інституційних змін у цій галузі.

З метою впровадження радикальних інституційних змін у Міністерстві охорони здоров'я України було розроблено реформу фінансування охорони здоров'я [14], яка передбачає скорочення закладів охорони здоров'я, впровадження нових інститутів (створення Єдиного національного замовника медичних послуг), зміна механізмів оплати

медичних послуг (коли оплачуються тільки фактично спожиті пацієнтами послуги, а не утримання інфраструктури). Реформа передбачає впровадження державного гарантованого пакету медичних послуг, за решту медичних послуг, які до нього не входитимуть, домогосподарства будуть оплачувати додатково. Зокрема, до таких послуг належить робота лікаря первинної ланки поза робочими годинами, послуги спеціалістів без направлення, окремі види діагностичних чи лікувальних послуг, лікарських засобів тощо. І знову бачимо у запропонованій системі «вузькі місця», а саме, якщо йдеться про виклик до дому до пацієнта, то лікар первинної ланки може у робочі години не встигнути доїхати до пацієнта, тож пацієнт змушений буде оплачувати послугу, яка мала би бути безоплатною. Наявність у системі великої кількості пільгових категорій громадян може призвести до дискредитації нової системи. Як було зазначено вище, до таких категорій теоретично станом на зараз може відноситися до 40% населення. Норма щорічного перегляду парламентом обсягу гарантованого пакету медичних послуг може призвести до політичних спекуляцій, коли цей документ взагалі не буде переглядатися (як з набором, що входить до споживчого кошику [15]), або стане предметом для торгів, як державний бюджет, тобто належне виконання цих норм також безпосередньо залежить від рівня інституційного розвитку країни.

Висновки та перспективи подальших досліджень Отже, для належного фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні залежить від рівня інституційного розвитку. Впровадження розробленої реформи охорони здоров'я без врахування інституційного розвитку може її повністю нівелювати, або привести до прямо протилежних наслідків. Аналіз статистичних даних показав, що зараз відносний обсяг фінансування охорони здоров'я в Україні є співставним із середнім у ЄС, водночас детінізація неформальних платежів в системі та унормування фінансових потоків суттєво підвищить наявні в системі ресурси. Водночас хотілося б застерегти дослідників щодо оцінки обсягів фінансових ресурсів за відносними показниками частки у ВВП (або ВРП якщо йдеться про первинну ланку), при дослідженні фінансування охорони здоров'я більш показовими є оцінки співвідношення залучених фінансових ресурсів та показників стану здоров'я населення різних соціальних груп; чутливість до очікувань людей, у питаннях прямо не пов'язаних зі станом здоров'я; а також стимулювання їх здорової поведінки. Варто зазначити, що при існуючій демографічній ситуації (зростання людей похилого віку; інвалідизація молодих людей в АТО та ДТП; зниження народжуваності), цілком природне зростання потреб у фінансуванні охорони здоров'я, тому цілком очікуваним є скорочення пакету гарантованих державою медичних послуг та відмова населення від коштовного лікування.

Література

1. The World Bank: [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.TOTL.ZS>
2. Конституція України [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.rada.gov.ua
3. Черенько Л.М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища // Демографія та соціальна економіка, 2015, № 1 (23), с. 11-21
4. The World Forum [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://www.weforum.org/>
5. Douglass C. North. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction // World Development, 1989, vol.17, no.9, p. 1319-1332. © Pergamon Press, 1989 Перевод Е.И.Николаенко http://ecsocman.hse.ru/data/161/670/1216/2_1_4north.pdf
6. Закон України №2801-ХІІ від 19.11.1992 р. «Основи законодавства України про охорону здоров'я». - Відомості Верховної Ради України. – 1993. - № 4, ст.19 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>

7. Рейтинг конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://www.weforum.org/>
8. World Health Organization [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.who.int
9. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]: Режим доступу www.ukrstat.gov.ua
10. Mathauer I., Carrin G. The role of institutional design and organizational practice for health financing performance and universal coverage. [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.who.int/health_financing/documents/dp_e_10_05-instit_uc.pdf
11. Lekhan VN, Rudiy VM, Shevchenko MV, Nitzan Kaluski D, Richardson E. Ukraine: Health system review. Health Systems in Transition, 2015; 17(2): 1–153.
12. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та інш.] ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої ініціативи впровадження». – USAID. – К. – 2016. – 80 с.
13. Закон України № 79-VIII від 28.12.2014 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.rada.gov.ua
14. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України підготовлена робочою групою з питань реформи фінансування охорони здоров'я при МОЗ України Лютий 2016 [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://moz.gov.ua/docfiles/pre_20160205_0_dod.pdf
15. Постанова КМУ №656 від 14.04.2000 р. «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.rada.gov.ua

УДК 338.33: 658.1

Ольга Ю. Чубукова, Анатолій В. Яренко

Київський національний університет технологій та дизайну

**ОПТИМІЗАЦІЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ
ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розглянуто оптимізацію управлінського рішення щодо асортиментної політики підприємства із використанням математичного моделювання в умовах конкурентного ринку. Запропоновано математичну модель визначення оптимальної структури асортименту продукції, яка заснована на розрахунках коефіцієнтів еластичності попиту. Визначено диференціацію темпу приросту товарообігу та розрахунок часток асортиментних груп у загальному обсязі товарообігу. Система оптимізації асортименту продукції підприємства, надає фахівцям з маркетингу практичний апарат моделювання результатів досліджень асортиментної політики.

Ключові слова: оптимальний, модель, моделювання, прибуток, структура, асортимент, асортиментна політика, еластичність, товарообіг.

Ольга Ю. Чубукова, Анатолій В. Яренко

Киевский национальный университет технологий и дизайна

**ОПТИМИЗАЦИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрена оптимизация управленческого решения ассортимента политики предприятия с использованием математического моделирования в условиях конкурентного рынка. Предложена математическая модель определения оптимальной структуры ассортимента продукции, которая основана на расчетах коэффициентов эластичности спроса. Определена дифференциация темпа прироста товарооборота и расчет долей ассортиментных групп в общем объеме товарооборота. Система оптимизации ассортимента продукции предприятия, предоставляет специалистам по маркетингу практический аппарат моделирования результатов исследований ассортимента политики.

Ключевые слова: оптимальный, модель, моделирование, прибыль, структура, ассортимент, ассортиментная политика, эластичность, товарооборот.

Olga Y. Chubukova, Anatoliy V. Yarenko

Kyiv National University of Technologies and Design

OPTIMIZATION AND SIMULATION OF ENTERPRISE PRODUCT POLICY

The article considers the optimization of management decisions related to product policy of an enterprise using mathematical modelling under conditions of a competitive market. The study offers a mathematical model to determine the optimal structure of product range. This model is based on calculations of the demand elasticity ratio. The study determines the differentiation rate for the growth of trade and the shares of product groups in total trade are calculated. The system of product range optimization provides marketers with the practical tools for modelling the results of the product policy.

Keywords: optimal model, modelling, revenue structure, range, product policy, elasticity, turnover.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Досягнення запланованого обсягу товарообігу значною мірою залежить від ефективності асортиментної політики підприємства з підбору та реалізації окремих видів

та різновидів товарів, а також планування та регулювання асортиментної структури товарообігу. Формування асортиментної політики підприємства спрямоване на найбільш повне задоволення попиту споживачів та забезпечення умов для прибуткової діяльності підприємства на сучасному ринку. Важливим компонентом асортиментної політики на сучасному етапі розвитку багатьох підприємств, стає вилучення більш за все малоефективних товарів, після оцінки загальної ситуації на кожному з ринків.

При формуванні асортименту виникають проблеми цін, якості, гарантії, сервісу, ступеня новизни товарів, які пропонуються ринку. При цьому необхідна розробка асортиментної концепції, щоб зорієнтувати підприємство на випуск товарів, які найбільш повно будуть відповідати структурі попиту споживачів. Зробити це можна впроваджуючи у виробниче життя підприємства математичні моделі оптимізації асортиментної політики. Саме завдяки такому науковому підходу, виробничі підприємства зможуть протистояти важким і мінливим умовам ринку, особливо на теперішній час розвитку України.

Аналіз останніх публікацій по проблемі Певні наукові розробки з питань формування асортиментної політики на виробничих підприємствах і роздрібної торгівлі досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема Л.В. Балабанова [1], Б. Берман [5], С.С. Гаркавенко [7], І.М. Грищенко [2], Л.В. Канторович [5], В.Я. Кардаш [2], Ф. Котлер [10], О.І. Лабурцева [8], М.А. Окландер [9], О.Є. Скворчевський [2]. В той же час, практика показує, що потрібні глибокі наукові дослідження з питань організації асортиментної політики підприємства та її формування в умовах системної кризи країни.

Невирішені частини дослідження Важливою умовою опрацювання оптимальної маркетингової асортиментної політики є дотримання належних процедур аналізу та прийняття рішень. Останнє передбачає уявлення про мету виробництва, розподіл товару на перспективу, наявність стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства; досконале вивчення ринку і дослідження його вимог; врахування власних можливостей та ресурсів (дослідних, науково-технічних, виробничих, розподільчих) та тенденцій їх можливих змін у майбутньому. При цьому, зміну товарної номенклатури треба планувати як частину маркетингової програми. Зміни модифікації товару підприємства, мають базуватися на відповідних розрахунках, які співвідносять витрати і прибутки від оновлення асортименту продукції. Виконувати ці завдання необхідно застосовуючи математичні моделі, які ефективно та без громіздких розрахунків, зможуть оптимізувати управлінське рішення щодо асортиментної політики підприємства.

Метою дослідження є оптимізація управлінського рішення щодо асортиментної політики підприємства із використанням математичного моделювання в умовах конкурентного ринку, визначення цілей асортиментної політики, розробка рекомендацій щодо управлінських рішень у сфері асортиментної політики підприємства. Об'єктом дослідження виступає процес управління асортиментною політикою підприємства. Предмет дослідження – оптимізація структури асортиментної політики підприємства та підвищення економічної ефективності діяльності підприємства. При цьому, запропоновано математичну модель визначення оптимальної структури асортименту продукції, яка враховує: коефіцієнти еластичності продажу окремих груп товарів, планові темпу приросту товарообігу підприємства, обсяги товарообігу за асортиментними групами та частки асортиментних груп у загальному обсязі товарообігу.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування При плануванні та регулюванні асортименту товарів використовуються наступні принципи: відповідність структури попиту споживачів щодо асортименту підприємства; забезпечення необхідної широти, глибини, сталості асортименту та умов для отримання достатнього розміру прибутку; задоволення попиту споживачів в межах обраного сегмента споживчого ринку [1].

Перший принцип передбачає, що асортиментна політика підприємства має базуватися на матеріалах вивчення попиту, як задоволеного, так і того, що формується. Насамперед, тільки відповідність між структурою товарообігу та структурою попиту забезпечує успішну реалізацію продукції. Достатній асортимент зможе створити умови для отримання підприємством цільового прибутку. Тобто, рішення стосовно асортименту, визначають обсяг доходів підприємства від торговельної діяльності, величину витрат обігу, потребу в обіговому капіталі та інші фінансові показники фірми.

Процес формування асортименту товарів, який реалізуються підприємством, передбачає проведення наступних етапів роботи:

1. Визначення переліку основних груп і підгруп товарів, що реалізуються, виходячи з обраної товарної спеціалізації підприємства та потреб його потенційних та існуючих споживачів.

2. Розподіл окремих груп і підгруп товарів між споживчими комплексами та комплексами постійного або сезонного характеру. При цьому, враховується фактичний розмір торговельної площі підприємства та спеціалізація підприємств-конкурентів, які розташовані в межах сфери діяльності підприємства. Формування постійних споживчих комплексів є основою для визначення переліку товарних секцій (відділів) підприємства.

3. Визначення кількості видів та різновидів товарів, в межах сфери споживчих комплексів, тобто глибини товарного асортименту. Основа для цього – розмір торговельної площі та стан пропозиції товарів на регіональному споживчому ринку.

4. Розробка певного асортиментного переліку товарів, які пропонуються до реалізації споживачам підприємства.

Основа розробки асортиментного переліку товарів – вивчення попиту та аналіз товарних запасів підприємства. Розроблений асортиментний перелік є стандартом ширини і глибини асортименту товарів та використовується в якості інформації при закупівлі товарів і плануванні структури товарообігу підприємства. Підприємству необхідно визначити продуктову стратегію в межах загальної стратегії. Тільки після цього необхідно приймати рішення стосовно виробничої програми. Рішення мають прийматися на підставі маржинального підходу із урахуванням розвитку продуктового портфелю. Можна виділити три основні етапи складання плану виробництва: оцінка трудомісткості виробничої програми та співставлення з ресурсами (висновки про завантаженість цехів, коригування портфелю замовлень); розрахунок маржинального прибутку за видами продукції; аналіз маржинального прибутку та трудомісткості [2].

Виробнича програма підприємства визначає склад, кількість і обсяг продукції, яка повинна бути виготовлена в плановому періоді і поставлена споживачам. Вона є головним розділом планів підприємства. Усі інші розділи планів розробляються у відповідності з виробничою програмою і спрямовані на забезпечення її виконання. Основним завданням виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їхніх ресурсів та отриманні максимального прибутку [3]. При плануванні виробничої програми необхідно використовувати наступні матеріали: перспективний план виробництва продукції і послуг; прогноз потреби у продукції підприємства, який складається на підставі досліджень змін ринкових елементів у часі, тобто попиту, пропозиції, цін, кількості конкурентів тощо; державний контракт та державне замовлення на продукцію підприємства – якщо такі існують; результати вивчення поточного попиту на продукцію; договори на виробництво та поставку продукції, які укладаються в результаті вільного продажу виробів; заходи щодо спеціалізації виробництва; заходи щодо збільшення виробничих потужностей підприємства; залишки нереалізованих товарів у попередньому періоді [4].

Розробка завдань щодо випуску виробів у натуральному виразі є найважливішою частиною роботи при складанні виробничої програми. Виробнича програма повинна формуватися з урахуванням ресурсів підприємства, тобто бути оптимальною. Оптимальна виробнича програма – це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятими критеріями. Оптимізація виробничої програми проводиться з метою: планування оптимальної структури номенклатури продукції; визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва [5].

Структура асортименту – це співвідношення у відсотках окремих різновидів продукції конкретного найменування, які характеризуються відповідними споживчими показниками, у загальному обсязі її виробництва чи продажу підприємством. Очевидно, що з розвитком ринку та конкуренції актуальність проблеми вибору оптимальної структури асортименту продукції, для одержання максимально можливого прибутку, зростає. У цій ситуації було б доречно скористатися відповідними моделями. Зокрема, відома модель Л.В. Канторовича [6]:

$$F(x) = \sum_{i=1}^m C_i X_i \rightarrow \max, \quad (1)$$

де, C_i – прибуток від продажу одиниці i -го виду продукції; X_i – кількість i -го виду продукції; m – асортимент продукції.

З погляду математичної постановки завдання ця модель не викликає сумнівів. Проте, для практичного її застосування необхідно розв'язати низку непростих проблем, а саме: ввести у модель обмеження щодо місткості ринку і частки підприємства в ній, ресурсів, виробничих потужностей тощо. Якщо асортимент продукції підприємства налічує десятки і навіть сотні найменувань, може спостерігатися брак об'єктивної вхідної інформації, яка необхідна буде для проведення оптимізаційних асортиментних розрахунків. Крім того, подібні розрахунки досить трудомісткі, навіть в умовах їх автоматизації. Не менш важливою перешкодою на шляху використання математичних моделей для оптимізації структури асортименту продукції є некоректність їх з точки зору залежності між обсягами продукції, змінними та постійними витратами і прибутком. При загальній простоті та логічності моделі є сумніви коректності розрахунків за нею з позиції взаємозв'язків показників у системі «обсяг – прибуток – витрати». Розрахунок за цією моделлю не викликав би ніяких сумнівів, якби прибуток із зростанням обсягів виробництва збільшувався точно в такій же пропорції. Однак відомо, що прибуток із зростанням обсягів виробництва збільшується в більш високій пропорції. Розрахунок оптимального асортименту за цією моделлю призведе, по-перше, до досить істотного зниження маси прибутку і, по-друге, до вибору не оптимального варіанту.

Теоретично для вирішення проблеми вибору оптимальної структури асортименту продукції придатна модель максимізації маржинального прибутку:

$$F(x) = \sum_{i=1}^m MP_i X_i - ПОВ \rightarrow \max, \quad (2)$$

де, MP_i – маржинальний прибуток одного виробу i -го виду; $ПОВ$ – постійні витрати в цілому по підприємству.

Проте, практичне застосування моделі максимізації маржинального прибутку ускладнюється через відсутність на підприємствах об'єктивної планової і облікової інформації щодо розподілу витрат на змінні і умовно-постійні. Переважна більшість підприємств при плануванні та обліку витрат виробництва і собівартості продукції, виділяють у калькуляцію прямі і накладні витрати. Залежно від обсягів виробництва їх називають постійними і змінними. На багатьох виробничих підприємствах до змінних

витрат відносять: витрати основних матеріалів і комплектуючих виробів, заробітну плату основних робітників з нарахуванням, паливо на технологічні цілі, втрати від браку. Витрати на управління та обслуговування виробництва, вважають постійними і в кошторисі собівартості окремих видів виробів, їх розподіляють пропорційно основній заробітній платі основних виробничих робітників. Аналогічний механізм розподілу адміністративних витрат та витрат на збут, які практики традиційно називають накладними витратами.

Обґрунтування планової структури реалізації товарів щодо асортиментних груп або товарних комплексів може здійснюватися різними методами: на основі коефіцієнтів еластичності реалізації окремих груп товарів від обсягу товарообігу або доходів населення, на основі нормативів товарообороту на m^2 торговельної площі, на основі побудови економіко-математичних моделей, використання економіко-статистичних методів, на основі норм споживання окремих видів товарів. Для прогнозних розрахунків структури товарообігу рекомендовано використовувати економіко-математичні методи. Проведення кореляційно-регресійного аналізу дозволяє виявити найважливіші фактори, що впливають на обсяг реалізації окремих груп товарів. Побудовані рівняння регресії при допустимому рівні значущості та тісноті зв'язку, можуть використовуватися для визначення прогнозного обсягу реалізації товарів при очікуваній зміні факторів впливу. Стосовно тих груп товарів, обсяг продажу яких залежить від зміни платоспроможності населення, в економічних розрахунках може бути використана двох-факторна математична модель [7, 8]:

$$y_x = a + bx, \quad (3)$$

де, y – сума товарообігу товарної групи в розрахунку на одну особу; x – сума споживчих фондів населення в розрахунку на одну особу; a , b – параметри рівняння.

Крім загальних факторів, які обумовлюють зміни обсягів реалізації за групами товарів, являє інтерес вивчення специфічних факторів, які визначають тенденції реалізації окремих видів товарів. Так, темпи змін продажу меблів значною мірою залежать від темпів розвитку житлового будівництва, продуктів дитячого харчування та товарів для дітей – від стану народжуваності, товарів культурно-побутового призначення – від складу населення та тенденцій побудови сімей та інше. Різноманітність можливих методів планування структури товарообігу обумовлює необхідність проведення багатоваріантних розрахунків з наступною експертною оцінкою різних варіантів та вибором найбільш об'єктивного та ймовірного [9, 10].

Найбільш придатним методом для планування асортименту на сучасних підприємствах, в умовах наявної інформації є метод, заснований на розрахунку коефіцієнтів еластичності попиту, оскільки економіко-математичні та статистичні методи потребують великих масивів даних за значні періоди. Доцільним в сучасних умовах ринку стає застосування методу планування структури товарообігу на основі коефіцієнтів еластичності реалізації. Метод планування структури товарообігу на основі коефіцієнтів еластичності реалізації окремих груп товарів від загального обсягу товарообігу підприємства можна застосовувати там, де не передбачається суттєвих змін асортименту товарів, які реалізуються. При цьому модель оптимізації асортименту продукції буде мати наступний вигляд:

$$y = f(K_{ел.i}; T_{ПРнл.i}; T_{нл.i}; \gamma_{нл.i}) \rightarrow opt, \quad (4)$$

де, y – структура асортименту підприємства у загальному обсязі виробництва, при якій буде досягнуто планової величини товарообігу, $K_{ел.i}$ – коефіцієнт еластичності i -тої товарної групи, $T_{ПРнл.i}$ – планований темп приросту обсягів реалізації за i -тою товарною

групою; $T_{nl,i}$ – плановий обсяг товарообігу за асортиментними групами; $\gamma_{nl,i}$ – частка i -тої асортиментної групи у структурі асортименту.

Послідовність розрахунку математичної моделі приведена у чотирьох кроках.

1. Розрахунок коефіцієнтів еластичності продажу окремих груп товарів залежно від зміни загального обсягу реалізації товарів на підприємстві. Розрахунок коефіцієнта еластичності i -тої товарної групи ($K_{el,i}$) виконується за наступною формулою:

$$K_{el,i} = \left(\frac{T_{ni}}{T_{(n-1)i}} * 100 - 100 \right) / \left(\frac{T_n}{T_{n-1}} * 100 - 100 \right), \quad (5)$$

де, T_{ni} , $T_{(n-1)i}$ – товарообіг за i -тою товарною групою у періоду, який аналізується та попередньому періоді відповідно; T_n , T_{n-1} – загальний обсяг товарообігу підприємства за той же проміжок часу відповідно.

2. Диференціація планового темпу приросту товарообігу в цілому по підприємству за асортиментними групами на основі розрахованого коефіцієнта еластичності:

$$T_{PPnl,i} = T_{PPnl} * K_{el}, \quad (6)$$

де, $T_{PPnl,i}$ – планований темп приросту обсягів реалізації за i -тою товарною групою; T_{PPnl} – темп приросту загального обсягу товарообігу підприємства на плановий період.

3. Визначення планового обсягу товарообігу за асортиментними групами ($T_{nl,i}$):

$$T_{nl,i} = T_{\delta,i} * T_{PPnl,i}, \quad (7)$$

де, $T_{\delta,i}$ – обсяг товарообігу за i -тою товарною групою в звітному періоді.

4. Визначення частки асортиментної групи у загальному обсязі товарообігу:

$$\gamma_{nl,i} = \frac{T_{nl,i}}{\sum T_{nl,i}} * 100\%, \quad (8)$$

де, $\gamma_{nl,i}$ – частка i -тої асортиментної групи у структурі асортименту, (%).

Умови моделювання (основні обмеження):

$$T_{ni} \neq 0; T_{(n-1)i} \neq 0; \gamma_{nl} = \sum_{i=1}^n \gamma_{nl,i} = 100, \quad (9)$$

Висновки та перспективи подальших досліджень Таким чином, для підвищення ефективності управління асортиментною політикою було запропоновано математичну модель планування та регулювання товарообігу підприємства, яка заснована на розрахунках коефіцієнтів еластичності реалізації продукції. Відповідно до нього були розраховані такі показники: коефіцієнт еластичності реалізації кожної асортиментної групи на основі показників товарообігу, плановий темп приросту по кожній асортиментній групі відповідно до розрахованого коефіцієнту еластичності, плановий обсяг товарообігу та частка кожної асортиментної групи у структурі асортименту. Тобто, наведена модель визначає оптимальну структуру асортименту підприємства з метою збільшення товарообігу.

Існує багато моделей та методів, за допомогою яких можна розрахувати оптимальну структуру асортименту. Проте, для цього необхідна велика кількість вхідної інформації, яку частіше за все, неможливо розрахувати на підприємстві. Даний підхід не потребує великих масивів інформації і не містить дуже складних та громіздких розрахунків. Тому, для визначення оптимальної структури асортименту підприємства, реально і доцільно використовувати вищевикладену модель. Також існують перспективи використання та поглиблення моделі у наукових дослідженнях фахівців. Завдяки таким дослідженням, при поєднанні практичних аспектів асортименту продукції підприємства,

будуть створюватися умови широкого використання математичного апарату оптимізації асортиментної політики на багатьох підприємствах, як галузі легкої промисловості так і інших галузей, національної економіки України.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. - Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. - 599 с.
2. Кардаш, В.Я. Маркетингова товарна політика : Підручник / В.Я Кардаш. – К.: КНЕУ, 2010. – 240 с.
3. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: підручник / І.М. Грищенко. – К.: Грамота, 2009. – 448 с.
4. Скворчевський О.Є. Оптимізація виробничої програми сучасного промислового підприємства на прикладі ВАТ «Завод Південкабель»/ О.Є. Скворчевський, Ю.М. Божко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – №7(981). – с. 126-133.
5. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 1183 с.
6. Канторович Л.В. Математико-экономические работы. Избранные труды / Л.В. Канторович. – Новосибирск: Наука, 2011. – 760 с.
7. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник. – 4-те вид. доп. / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2006. - 720 с.
8. Лабурцева О.І. Основи маркетингу і планування : навчальний посібник / О.І. Лабурцева, А.В. Яренко. – К.: КНУТД, 2007. – 136 с.
9. Окландер М.А. Поведінка споживача : навч. посіб. / М.А. Окландер, І.О. Жарська – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 208 с.
10. Kotler, Philip. Marketing management / Philip Kotler, Kevin Lane Keller. – 14th ed. (2012), 657 p.

УДК 347.775

Ігор В. Гарарук

Національна академія внутрішніх справ

КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ В ЦИВІЛІСТИЧНІЙ ДОКТРИНІ

Ця стаття є спробою прослідкувати генезис комерційної таємниці та її нормативно-правове регулювання як в Україні так і в інших країнах, проведення порівняльно-правового аналізу цього правового феномену.

Ключові слова: інформація, комерційна таємниця, предмет комерційної таємниці, нормативно-правове регулювання.

Игорь В. Гарарук

Национальная академия внутренних дел

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА В ЦИВИЛИСТИЧЕСКОЙ ДОКТРИНЕ

Эта статья является попыткой проследить генезис коммерческой тайны и ее нормативно-правовое регулирование как в Украине так и в других странах, проведение сравнительно-правового анализа этого правового феномена.

Ключевые слова: информация, коммерческая тайна, предмет коммерческой тайны, нормативно-правовое регулирование.

Igor V. Hararuk

National Academy of Internal Affairs

TRADE SECRET IN THE CIVIL DOCTRINE

This article is an attempt to trace the origins of trade secrets and its legal regulation in Ukraine and in other countries, comparative legal analysis of this legal phenomenon is carried out.

Keywords: information, trade secrets, commercial secrets, legal regulation

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями Зростання ролі та диверсифікація функцій конфіденційної інформації в економічній сфері стали поштовхом до наукового дослідження правової проблематики комерційної таємниці, а також правовідносин, які з приводу неї складаються. Вивчення наукових джерел становлення і утвердження прав на комерційну таємницю слугує підвалиною подальшого розвитку теоретико-правової моделі комерційної таємниці в Україні, обґрунтування напрямків вдосконалення діючого законодавства у цій сфері та вироблення правозастосовчих засад реалізації та захисту цивільних прав на комерційну таємницю.

Аналіз останніх публікацій по проблемі Сучасне розуміння комерційної таємниці почало розвиватись в Англії під час промислової революції. У США перше задокументоване судове рішення стосовно комерційної таємниці датується 1837 роком.

У Російській Імперії уперше правові норми, спрямовані на захист промислової таємниці, були прийняті ще в період царювання Олександра II. Збереження "промислової таємниці" розглядалось як дієвий засіб захисту підприємців від недобросовісної конкуренції.

В дореволюційний період наукове опрацювання положень діючого тоді законодавства про конфіденційну інформацію комерційного характеру здійснили В. Розенберг та Г.Ф. Шершеневич, чий набір з цих питань викладені в працях "Промислова таємниця" (1910 р.) [1] та "Курс торгового права в 4 томах" (1908 р.) [2] відповідно.

Поняття комерційної таємниці припинило існування з прийняттям радянською владою у 1917 році Декрету "Про робітничий контроль".

В 1926 році в Польщі, дія законодавчих актів якої поширювалась на значну територію Західної України до 1939 року, був прийнятий Закон про недобросовісну конкуренцію. Положення статті 10 цього нормативного акту спрямовувались на заборону незаконного набуття та використання технічних і комерційних секретів підприємств. Важливо, що даний закон захищав інтереси володільців комерційно цінної інформації від неправомірних дій не тільки працівників самих підприємств, а й третіх осіб.

Відродження правового регулювання відносин, пов'язаних з комерційною таємницею, в законодавстві, що діяло на теренах України, пов'язують з прийняттям 4 червня 1990 року Закону Союзу Радянських Соціалістичних Республік "Про підприємства в СРСР", а також зі встановленням у травні 1991 року загальних засад правової охорони секретів виробництва та ноу-хау в ст. 151 Основ цивільного законодавства Союзу РСР і республік. Однак слід зазначити, що певні передумови для відновлення легального становища комерційної таємниці в Радянському Союзі почали проявлятися ще раніше. Зокрема, в Положенні про договори на створення (передачу) науково-технічної продукції, затверджене Постановою Державного комітету СРСР з науки і техніки від 19 листопада 1987 р. № 435, істотною умовою договорів даного виду була названа умова про дотримання конфіденційності. Крім того, як стверджує Б. Завідов, вже в кінці 80-х рр.. XX ст. почала складатись практика включення до трудових договорів спеціальної умови про нерозголошення (конфіденційності) інформації.

Ст. 33 Закону СРСР "Про підприємства в СРСР" під назвою "Комерційна таємниця підприємства" містила поняття комерційної таємниці, визначала в загальних рисах порядок віднесення відомостей до комерційної таємниці та включала бланкетну норму щодо відповідальності за правопорушення у цій сфері. Так, під комерційною таємницею підприємства в Законі розумілися пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства відомості, що не є державними таємницями, розголошення (передача, витік) яких може завдати шкоди його інтересам. Визначення складу й обсягу відомостей, що становлять комерційну таємницю, та порядку їх захисту було віднесено до компетенції керівника підприємства. При цьому передбачалось, що види діяльності підприємств, відомості про які не можуть становити комерційної таємниці, визначатимуться Радою Міністрів СРСР. Тобто, Закон залишав простір як для подальшого розвитку законодавства про комерційну таємницю, так і для локальної нормотворчості підприємств у цій сфері.

Важливо звернути увагу на те, що відповідно до Закону СРСР "Про підприємства в СРСР" рішення Ради Міністрів про заборону відносити ті чи інші дані до комерційної таємниці повинно було обов'язково підпорядковуватись меті запобігання приховуванню підприємством відомостей про забруднення навколишнього середовища та іншу негативну діяльність, яка може завдати шкоди суспільству. Це положення мало відігравати важливу роль у збалансуванні публічно і приватноправових інтересів під час регулювання Радою Міністрів СРСР відносин щодо комерційної таємниці.

Остання частина статті 33 Закону СРСР "Про підприємства в СРСР" бланкетно передбачала, що відповідальність за розголошення відомостей, які становлять комерційну таємницю підприємства, і за порушення порядку охорони таких відомостей встановлюється законодавчими актами СРСР. Однак відповідні санкції так і не знайшли свого закріплення в нормативних актах Радянського Союзу. Хибна практика безадресної відсилки до "законодавчих актів" зберігається й у сучасній вітчизняній законодавчій техніці, критикуючи яку Постульга В. справедливо зазначає, що постійні відсилки до

інших нормативних актів ускладнюють вирішення питання про визначення механізму реалізації та захисту права на комерційну таємницю [5].

Важливою віхою розвитку правового регулювання відносин щодо комерційної таємниці в Україні стало прийняття в 1992 році Закону України "Про інформацію" – фундаментального в інформаційно-правовій галузі нормативно-правового акту, який закріпив право на інформацію і його гарантії, визначив принципи інформаційних відносин, основні напрями державної інформаційної політики, а також встановив, що інформація є об'єктом права власності та може бути об'єктом володіння, користування чи розпорядження окремо. Законодавець ввів поняття "режим доступу до інформації", під яким розуміється передбачений правовими нормами порядок одержання, використання, поширення і зберігання інформації. За режимом доступу інформація поділяється на відкриту та інформацію з обмеженим доступом; остання класифікується на таємну та конфіденційну. Відповідно до цієї класифікації комерційна таємниця належить до конфіденційної інформації.

Невирішені частини дослідження Відновлення наукового інтересу до правового явища комерційної таємниці спостерігається з відродженням правового регулювання відносин, які складаються з приводу конфіденційної комерційно цінної інформації, що відбулось із започаткуванням реформування економічних відносин у пострадянських державах та орієнтуванням на побудову в них ринкових економік. Разом з тим, монографічних праць та комплексних теоретичних розробок, самостійним об'єктом яких виступала б комерційна таємниця як правова категорія, в Україні опубліковано не було.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування Окремі аспекти правового регулювання відносин щодо комерційної таємниці отримали поглиблене вивчення в дисертаційних дослідженнях Г.О. Слядневої на тему "Право суб'єкта господарювання на комерційну таємницю та його захист" (2005 р.) [9] і О.Е. Радутного на тему "Кримінальна відповідальність за незаконне збирання, використання та розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю (аналіз складів злочинів)" (2002 р.) [10]. Правові аспекти кримінальної відповідальності за злочини, пов'язані з незаконним збиранням, використанням і розголошенням комерційної таємниці розглядає також О.О. Дудоров у монографії "Злочини у сфері господарської діяльності: кримінально-правова характеристика" [11]. Аналіз вказаних робіт дозволяє зробити висновок про спеціальний характер їх змісту, що обумовлено галузевою спеціалізацією виконаних досліджень.

Організаційно-правові засади захисту та обмеження обігу комерційної таємниці в цілях інформаційної безпеки опрацьовані Б.А. Кормичем у монографії "Інформаційна безпека: організаційно-правові основи" (2004 р.). У навчально-практичному посібнику "Підприємництво та правовий захист комерційної таємниці", виданому в 2001 р. Г. К. Нікіфоровим та С. С. Нікіфоровим, основна увага сконцентрована на питаннях практичної організації правового захисту комерційної таємниці суб'єктами підприємництва, тому прикладна спрямованість викладеного матеріалу отримала перевагу над науково-теоретичним опрацюванням проблем комерційної таємниці в Україні.

В 2002 році вийшла у світ брошура "Правове регулювання інформаційної безпеки у сфері підприємництва", авторами якої стали В. Ніколаєв, Г. Остапович, І. Костицька та А. Ніколаєва. В зазначеній роботі основна увага приділена висвітленню базових засад законодавчого регулювання відносин щодо комерційної таємниці, її позиціонуванню в системі видів інформації в Україні, а також більш детальному розкриттю окремих положень Постанови Кабінету Міністрів України № 611 від 9 липня 1993 р. "Про перелік відомостей, що не становлять комерційної таємниці".

Доктринальне коментування правових норм про комерційну таємницю виконане авторами постатейних науково-практичних коментарів Цивільного, Господарського та

Кримінального кодексів України. Навчальний матеріал з питань правового забезпечення функціонування комерційної таємниці в Україні міститься в підручниках та навчальних посібниках з права інтелектуальної власності, виданих за редакціями О.А. Підпригори, О.Д. Святоцького, О.О. Підпригори та інших.

Висвітлення окремих питань правового режиму комерційної таємниці має місце в не досить численних статтях, опублікованих в юридичній періодиці України. Так, з'ясуванню поняття та ознак комерційної таємниці, аналізу базових положень діючого законодавства про комерційну таємницю, а також розкриттю основних проблем її правової охорони присвячені статті Ю. Капіци, І. Диби, К. Шестопалова, О. Сергєєвої, Ю. Носіка, О. Таранущенко, С. Гавріної та інших. Проблеми функціонування правових механізмів захисту комерційної таємниці в трудових відносинах стали об'єктом опрацювання В. Постульги, В. Бонтлаба і В. Костюка. Інші аспекти правового захисту комерційної таємниці розкривають у своїх публікаціях Д. Баюра, Т. Ніколаєва, О. Бежевець, Л. Топалова, О. Тимофєєнко, В. Потапенко. Питання запровадження режиму комерційної таємниці та конфіденційної інформації розглядається також в друковано-електронному виданні "Мистецтво оборони", підготовленому за редакцією Д.О. Глазунова, Р.І. Гоменюка, М.Г. Яшуїної, М.В. Дроботенко та Е.М. Грамацького.

Теоретичну та методологічну базу для вивчення правових проблем комерційної таємниці складають, крім спеціальних публікацій, також роботи вітчизняних вчених, присвячені загальним питанням інформаційного права та функціонуванню інформації як правового об'єкта в окремих галузях права. Так, глибокі наукові розробки проблем інформації та правовідносин щодо нею мають О.В. Кохановська, Р.А. Майданик, І.А. Безклубий, О.М. Вінник, В.В. Носік, М.В. Краснова, П.П. Андрушко, Р.А. Калюжний, В.Д. Гавловський, М.Я. Швець, Ю. Мірошник та інші.

Увага правовим проблемам комерційної таємниці приділяється і зарубіжними дослідниками, вивчення результатів пошуків яких становить основу для проведення порівняльно-правового аналізу режиму комерційної таємниці в Україні та за кордоном. Так, з-поміж праць білоруських науковців, присвячених комерційній таємниці, слід назвати статтю Н. Денчика "Право на комерційну таємницю". В юридичній науці Російської Федерації, яка традиційно має істотний вплив на правову доктрину України, питання комерційної таємниці теж досліджуються досить активно. Зокрема, цінний дослідницький матеріал містять праці О.П. Сергєєва, В.А. Копилова, М.М. Рассолова, А. Агапова, С.В. Алексєєва, Л.В. Туманової і О.В.А. Сєверіна та інших.

Окремі проблеми прав на комерційну таємницю становлять предмет дослідження в науково-теоретичних статтях, опублікованих в юридичній періодиці Російської Федерації, та в інших працях, серед яких можна виділити праці таких авторів як Ю. Батурін, І. Бачило, Е. Гаврилов, Г.Д. Отнюкова, А.Е. Кузьмін, В.Н. Лопатін, О.К. Волинська, О.В. Шишмарьова, А. Коломієць, В.В. Рачковський та інших.

Комплексне теоретичне опрацювання юридичної природи комерційної таємниці, усесторонній аналіз правозастосовчої практики та судових прецедентів, а також системний підхід до викладу нормативно-правового матеріалу притаманний доробкам вчених-правників Європи та Америки з огляду на глибокі історичні традиції правової охорони комерційної таємниці в країнах Заходу. Їхні роботи становлять значний науково-практичний інтерес у зв'язку з наслідуванням Україною досвіду іноземних країн в питаннях регулювання відносин щодо комерційної таємниці, а також необхідністю гармонізації законодавства України в цих питаннях зі стандартами ЄС.

Особливої ваги є праця Терренса МакЛарена (Terrence F. MacLaren) "Законодавство країн світу про комерційну таємницю" (Worldwide Trade Secrets Law), яка стала свого роду універсальним енциклопедичним довідником з питань охорони

комерційної таємниці в правових режимах різних держав. Дослідженням правового режиму комерційної таємниці займалися також такі західні вчені як Марк Ларедо, Кейт Грегори, Ст. Баумгартен, Дж. Коч та інші. Серед праць німецьких вчених, в яких висвітлюються правові питання режиму комерційної таємниці, слід назвати доробки - В. Заумвебера, Д. Олера, К. Шафхейтля, А. Майера.

Висновки та перспективи подальших досліджень Комерційна таємниця виступає об'єктом науково-теоретичних досліджень у працях вітчизняних та зарубіжних вчених-правників. Разом з тим, акцентування уваги на певних правових аспектах комерційної таємниці у присвячених їй роботах вчених та глибина вивчення, в основному, залежать від конкретних історико-правових, економічних та політичних умов, а також мети, завдань і форм виконуваних досліджень. В українській юридичній науці теоретичне опрацювання юридичної природи комерційної таємниці має фрагментарний характер, а цивілістичних досліджень юридичної природи прав на комерційну таємницю взагалі не проводилось. Такий стан наукової розробки проблематики комерційної таємниці в Україні підтверджує необхідність здійснення подальшого науково-теоретичного пошуку в цілях побудови оптимальної для сучасних і перспективних соціально-економічних умов України правової моделі комерційної таємниці, заснованої на досягненнях вітчизняної та зарубіжної юридичної науки.

Література

1. Розенберг В. Промысловая тайна. – СПб.: Типография редакции Министерства финансов, 1910 г.
2. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 1. Введение. Торговые деятели. - М.: Статут, 2003. - 544 с. - (Классика российской цивилистики).
3. Носік Ю. В. Права на комерційну таємницю в Україні (цивільно-правовий аспект) : дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К., 2006.
4. Носік Ю. В. Права на комерційну таємницю в Україні: Монографія. - К.: КНТ, 2007. - 240 с.
5. Постульга В. Некоторые аспекты правового статуса информации с ограниченным доступом // Юридическая практика. – 2003. - № 11.
6. Кохановська О. В. Правове регулювання у сфері інформаційних відносин: Монографія. – К.: Національна академія внутрішніх справ України, 2001. – 212 с.
7. Кохановська О.В. Розвиток теорії інформаційного права // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2005. - Вип. 63-64. – С. 22-25.
8. Андрощук Г.О. Захист комерційної таємниці: методика розслідування злочинів //Інтелектуальна власність.- 2008. — No 7. — С. 21-33, №10. — С. 22-31, №11. — С. 21-33.
9. Сляднева Г.О. Право суб'єкта господарювання на комерційну таємницю та його захист: Автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12:00.04 / Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк, 2005. – 16 с.
10. Радутний О.Е. Кримінальна відповідальність за незаконне збирання, використання та розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю (аналіз складів злочинів). Автореф. дис. канд. юр. наук: 12.00.08 / Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого. – Харків, 2002. – 15 с.
11. Дудоров О.О. Злочини у сфері господарської діяльності: кримінально-правова характеристика: Монографія.- К.: Юридична практика, 2003. - 924 с.

УДК 005.591.6:334.71

Пилип О. Доуртмес

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено уточнення визначення інноваційного розвитку підприємства на основі аналізу поняття «економічний розвиток». Обґрунтовано основну суперечність інноваційного розвитку. Доведено взаємозв'язок інвестиційних процесів та інноваційного розвитку. Запропоновано обирати напрями інноваційного розвитку підприємства на основі оцінювання результатів їх інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційний розвиток, економічний розвиток, підприємство, суперечність, інвестиційно-інноваційна діяльність.

Филлип А. Доуртмес

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлено уточненное определение инновационного развития предприятия на основе анализа понятия «экономическое развитие». Обосновано основное противоречие инновационного развития. Доказана взаимосвязь инвестиционных процессов и инновационного развития. Предложено выбирать направления инновационного развития предприятия на основе оценки результатов их инвестиционно-инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационное развитие, экономическое развитие, предприятие, противоречие, инвестиционно-инновационная деятельность.

Pylyp A. Dourtmes

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

ECONOMIC ESSENCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

The article specifies the definition of innovative development of an enterprise on the basis of the analysis of the concept «economic development». The key contradiction within the innovative development is explained. Correlation between investment processes and innovative development is described. It is suggested to select the directions of innovative development of an enterprise on the basis of results estimation for investment-innovative activity.

Keywords: innovative development, economic development, enterprise, contradiction, investment-innovative activity.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В останні десятиріччя науково-технічний прогрес займає провідне місце серед факторів економічного зростання більшості країн – лідерів світового ринку. Активізація науково-технічної та інноваційної діяльності сприяє зміцненню економічного потенціалу суб'єктів господарювання, підвищенню їх конкурентоспроможності, що є наслідками складного процесу розвитку. Проте в економіці України в останні роки спостерігається спад економічної активності, що зумовлено рядом факторів економічного, організаційного та соціального характеру. В результаті знизилася рентабельність підприємств базових галузей промисловості, погіршився їх фінансовий стан та конкурентоспроможність. Вийти з такого складного становища можливо за рахунок впровадження інноваційних заходів, що, як правило, потребує значних обсягів інвестицій,

готовності інвесторів до участі в їх освоєнні. Саме взаємообумовленість та взаємодоповнення інвестиційних та інноваційних процесів здатне забезпечити економічний розвиток суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Питанням дослідження інвестиційних та інноваційних процесів для забезпечення економічного розвитку присвячені наукові праці таких провідних вчених як Базілевич В.Д. [1], Васільєва Т.А. [2], Войнаренко М.П. [3], Геєць В.М. [4], Кузьмін О.Є. [6], Лепа М.М. [8], Мельник Л.Г. [11], Раєвська О. В. [15], Райко Д.В. [16], Стадник В. В. [17], Фатхутдинов Р.А. [20, 21], Федулова Л.І. [22], Шумпетер Й. [23] та ін. В своїх дослідженнях вони приділяли увагу методам здійснення інноваційної діяльності для забезпечення економічного розвитку, визначенню ефективності його результатів, розробленню організаційного забезпечення здійснення. Проте зміни умов господарювання, суттєві зрушення у внутрішньому середовищі підприємств, вплив факторів міжнародного середовища вимагають урахування у теоретичних положеннях щодо економічної сутності розвитку підприємств, і насамперед, такого його виду як інноваційний розвиток, що набуває особливої актуальності у період постіндустріальної економіки.

Тому **метою статті** є удосконалення теоретичних положень щодо економічної сутності та змісту інноваційного розвитку підприємств.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. За результатами узагальнення найбільш розповсюджених визначень поняття «розвиток» [1 – 24], доцільно зробити висновок про те, що розуміння поняття «розвиток» тісно пов'язане з такою властивістю об'єкта, в даному разі – підприємства, як системність, оскільки в процесі розвитку системи виникає її новий якісний стан, що полягає у зміні видів діяльності, структури, що зумовлене виникненням, трансформацією чи зникненням елементів і зв'язків системи. Поняття «розвиток» характеризується суперечливістю, оскільки, по-перше, розвиток характеризує здатність системи зберігати стійкість і протистояти змінам зовнішнього середовища, по-друге, розвиток свідчить про здатність системи до постійної трансформації, що є адекватною змінам зовнішнього середовища.

Спираючись на аналіз пропозицій з визначення поняття «розвиток» [1 – 23], слід виділити його основні властивості [16], якими є спрямованість; незворотність; закономірність; упорядкованість; випадковість; невизначеність; самоорганізація, спрямованість. Це пояснюється тим, що розвиток за своєю природою є зміною якісного стану об'єкта. У свою чергу, будь-яка зміна є динамічним процесом і, на відміну від статичних процесів, завжди має спрямованість. Залежно від специфіки об'єкта, механізму розвитку, джерела і спрямованості виділяють різні форми і види розвитку, які є діалектичною єдністю кожної пари полярних значень: екстенсивний (виявлення і збільшення того, що вже існувало) та інтенсивний (виникнення якісно нових форм); екзогенний (розвиток, що визначається лише ззовні, навколишнім світом) та ендогенний (розвиток, джерело якого знаходиться усередині об'єкта, що розвивається); еволюційний (повільні, поступові, неявні зміни в структурі об'єкта – кількісні зміни) і революційний (раптові, різкі, стрибкоподібні, докорінні зміни в структурі об'єкта – якісні зміни); прогресивний (розвиток уперед) і регресивний (розвиток назад). Таким чином, можна зробити висновок, що у філософському аспекті розвиток відповідає закону переходу кількісних змін у якісні. Щодо інноваційного розвитку, в якості таких змін виступають інновації – результати їх впровадження, які трансформують внутрішнє середовище підприємства, надають процесам його життєдіяльності інноваційну траєкторію.

Економічна інтерпретація поняття «розвиток» ґрунтується на філософському визначенні розвитку стосовно об'єктів економічної природи. Безперервний процес розвитку дозволяє економічним об'єктам існувати в різноманітних і динамічних умовах зовнішнього

середовища. В економічному аспекті поняття «розвиток» для підприємства розглядається як тип змін, що підвищує ступінь його організованості, певна підсистема, в якій об'єднані інноваційні процеси, що ведуть до кількісних і якісних змін у всіх функціональних сферах підприємства. Найбільш поширеними визначеннями розвитку є такі.

Л.Л. Базилевич [1] характеризує розвиток як процес, який описує якісні перетворення організації виробництва та управління, що приводять до істотного підвищення науково-технічного рівня, економічної і соціальної ефективності діяльності, поліпшення якості управління.

Б.Л. Кучин [7] підкреслює, що розвиток може розглядатися як сукупна зміна у кількісних, якісних і структурних категорій. За думкою Е.М. Короткова [5] розвиток є сукупністю змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнюють життєстійкість системи, її здатність чинити опір руйнівним впливам зовнішнього середовища. М. П. Тодаро [18] наголошує на тому, що під розвитком слід розуміти багатовимірний процес, що включає реорганізацію і переорієнтацію всієї економічної і соціальної системи. Ю.А. Путятін, А.І. Пушкар [14] розглядають розвиток підприємства як тип змін, що підвищують ступінь організованості системи. Більш узагальнено розглядає розвиток Р.А. Фатхутдінов [20, 21], а саме – як процес удосконалення системи.

У результаті проведеного дослідження на основі узагальнення найбільш розповсюджених визначень розвитку щодо суб'єктів господарювання можливо запропонувати таке формулювання поняття: «розвиток» – процес якісних змін у внутрішньому середовищі та зовнішньому оточенні підприємства, що сприяє їх перетворенню завдяки вирішенню існуючих суперечностей між можливостями підприємства та поставленими цілями з урахуванням цілей та потреб стейкхолдерів (споживачів, партнерів, органів управління та самоврядування територіальної спільноти).

Відмінністю запропонованого уточненого визначення є акцентування уваги на якісному характері перетворень, об'єднання наявних можливостей та бажань, що втілені у майбутні цілі господарювання.

Різновидом економічного розвитку є інноваційний. Тому визначення поняття економічного розвитку необхідно трансформувати по відношенню до інноваційного розвитку таким чином. Інноваційний розвиток являє процес якісних змін у внутрішньому середовищі та зовнішньому оточенні підприємства на основі його інвестиційної діяльності, що забезпечує надбання та зростання його конкурентоспроможності за рахунок вирішення існуючих суперечностей між можливостями підприємства та поставленими цілями з урахуванням цілей та потреб стейкхолдерів (споживачів, партнерів, органів управління та самоврядування територіальної спільноти). Відмінністю запропонованого визначення є акцентування уваги на інвестиційній діяльності як основі впровадження інновацій, оскільки останні супроводжуються значними обсягами витрат і без активізації інвестиційних процесів на підприємстві здійснення інноваційного розвитку є неможливим. Тому інноваційні та інвестиційні процеси підприємства повинні бути взаємодоповнюючими, синхронними та узгодженими. Саме ці їх характеристики дозволять здійснити інноваційний розвиток підприємства у відповідності з поставленими цілями.

У процесі інноваційного розвитку важливим питанням є ідентифікація найважливіших суперечностей, при вирішенні яких буде здійснюватися досягнення поставлених цілей. Щодо суперечностей для економічного розвитку підприємства, їх класифікація є розгалуженою. Найбільш повними і розповсюдженими можна вважати класифікації, запропоновані О.В. Раєвською [15] та Д.В. Райко [16]. Проте оскільки у даній статті розглядається інноваційний розвиток підприємства, доцільно уточнити їх основні види та сутність по відношенню до цього явища. У відповідності з [15, 16], до

зовнішніх суперечностей відносяться: суперечності макросередовища; суперечності середовища найближчого оточення; суперечності мікросередовища (маються на увазі постачальники, посередники, конкуренти і споживачі), а до внутрішніх – суперечності, що підвищують гнучкість та адаптивність системи; суперечності, що ведуть до формування нової дисипативної структури. Також до внутрішніх слід віднести ті суперечності, що виникають: між цілісністю підприємства і необхідністю автономії його структурних підрозділів; між плановістю розвитку і невизначеністю його умов; між централізацією і децентралізацією управління; між науковим та творчим підходами при ухваленні рішень; між ретельністю і творчістю співробітників. І внутрішні, і зовнішні суперечності розділяють: за рівнем складності – прості, складні; за можливістю розв’язання – розв’язні, нерозв’язні; за першочерговістю розв’язання – термінові, планові, нетермінові [15, 16].

По відношенню до інноваційного розвитку всі перелічені суперечності мають місце, проте найважливішою суперечністю інноваційного розвитку щодо внутрішнього і зовнішнього середовища є суперечність між рівнем інноваційності пропозицій, що являють сутність інноваційного розвитку, та інвестиційними можливостями всіх суб’єктів, які приймають участь в інвестиційно-інноваційних процесах. Розв’язання такої суперечності повинно ґрунтуватися на результатах оцінювання інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств для визначення їх можливостей та потреб щодо подальшого розвитку та впровадження інновацій.

Мета такого оцінювання полягає у виявленні існуючих ринкових можливостей інноваційного розвитку, виборі оптимальних варіантів, з точки зору наявного потенціалу конкретного підприємства-інноватора і зовнішніх умов, визначення цільових ринків або їх сегментів.

Будь-які інноваційні зміни відбуваються здійснюються на фоні одночасних трансформацій в усьому спектрі супутніх процесів: виробництві вихідних матеріалів і комплектуючих, способах отримання енергії, базових виробничих технологіях і т.п. При цьому майбутні трансформації повинні зумовлювати якісні зміни як в економічному, так і в соціальному просторах, а саме: культурних цінностей, ідеологічних принципів, парадигм світосприйняття (табл. 1) [11, с. 407].

Таблиця 1

Очікувані соціально-економічні трансформації при переході до інноваційного розвитку, що базується на інформації і знаннях

Вид трансформації	Основний зміст
Технологічна	Від технологій, що базуються на засобах виробництва, до технологій, що базуються на інформації
Просторово-часова концентрація виробничих факторів	Від концентрації у просторі до концентрації в часі з розосередженням у просторі
Виробниче середовище	Від централізованого колективного середовища до децентралізованих робочих місць
Характер праці	Від превалювання економічно необхідної праці до превалювання творчої діяльності
Форми мотивації праці	Від мотивації, що ґрунтується на економічному примусі, до мотивації, що ґрунтується на соціально-психологічному впливі
Економічні відносини	Від відносин, заснованих на економічних угодах, до відносин, що базуються на інформаційному контролі
Комунікації	Від передачі переважно матеріальних субстанцій до передачі переважно інформації
Споживання	Від пріоритету споживання матеріальних благ до пріоритету інформаційних благ
Середовище існування	Від урбаністичних поселень до формування життєблагодатних комплексів

Продовження таблиці 1

Економічна парадигма	Від економіки необмежених ресурсів до економіки обмежених ресурсів і замкнутого простору
Політична	Від влади власників засобів виробництва до влади інтелектуальної еліти, яка контролює інформацію
Соціальна організація	Від субрегіональної соціальної організації до глобальної
Культура	Від субетнічного розвитку культур до екуменічного
Освіта	Від навчання знанням до навчання навичкам самоосвіти
Конкуренція	Від прямої конкуренції на товарних ринках до суперництва за залучення засобів споживання
Суспільна мотивація	Від пріоритету негативної мотивації до пріоритету позитивної
Менеджмент	Від спеціалізованих функцій менеджменту до індивідуального самоуправління
Управлінська концепція	Від централізованого командного управління до децентралізованого

Процес інноваційного розвитку необхідно, насамперед, розглядати з позицій конкретного підприємства, що здійснює інноваційно-орієнтовану господарську діяльність у взаємодії з постачальниками вихідної сировини і матеріалів, конкурентами, торговими і збутовими посередниками, споживачами та ін., у конкретних економічних, політичних, екологічних, правових та інших умовах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, інноваційний розвиток є процесом, що ґрунтується на якісних змінах у внутрішньому середовищі та зовнішньому оточенні підприємства на основі його інвестиційної діяльності, що забезпечує надбання та зростання його конкурентоспроможності за рахунок вирішення існуючих суперечностей між можливостями підприємства та поставленими цілями з урахуванням цілей та потреб стейкхолдерів (споживачів, партнерів, органів управління та самоврядування територіальної спільноти). Рушійною силою і інноваційного розвитку є його головна суперечність між рівнем інноваційності пропозицій, що являють сутність інноваційного розвитку, та інвестиційними можливостями всіх суб'єктів, які приймають участь в інвестиційно-інноваційних процесах. Визначення напрямів інноваційного розвитку повинно бути обґрунтоване на основі оцінювання результатів інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Основним напрямом подальший досліджень є ідентифікація суперечностей інноваційного розвитку в усіх областях діяльності.

Література

1. Базилевич Л. А. Автоматизация организационного проектирования / Л. А. Базилевич. – Львов : Машиностроение, 1989. – 176 с.
2. Васильєва Т. А. Інноваційна складова в структурі макроекономічних індикаторів економічного розвитку : моногр. / Т. А. Васильєва. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 118 с.
3. Войнаренко М. П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: моногр. / М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. Г. Череп. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.
4. Геєц В.М. Інноваційні перспективи України : моногр. / В.М. Геєц, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
5. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М. : Изд.-консалт. компания «ДеКА», 1998. – 301 с.
6. Кузьмін О.Є. Економіка інноваційного підприємства / О.Є. Кузьмін, І.Н. Пашенко, Л.І. Чернобай, А.О. Босак. – Львів: Львівська політехніка, 2009. – 456 с.

7. Кучин Б. Л. Управление развитием экономических систем: технологический прогресс, устойчивость / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. – М. : Экономика, 1990. – 157 с.
8. Лепа Н. Н. Моделирование процессов управления развитием промышленных предприятий : монография / Н. Н. Лепа, Р. Н. Лепа, А. И. Пушкарь ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти ; под ред. Н. Н. Лепы. – Донецк : Юго-Восток, ЛТД, 2005. – 347 с.
9. Липсиц И. В. Инновационный проект: методы подготовки и анализа [Текст] / В. В. Липсиц, В. В. Коссов. – М. : БЭК, 1996. – 293 с.
10. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського Союзу / Ю. Макогон, Т. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т.7 (№1). – с. 43–57.
11. Мельник Л.Г. Тайны развития / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2005. – 378 с.
12. Микитенко В. В. Адаптивна система управління інноваційними процесами на підприємствах / В. В. Микитенко, І.С. Геращенко // Проблеми науки. – 2008. - № 4. – с. 32-37.
13. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV, редакція від 23.06.2010 на підставі 2314-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
14. Путятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятий [Текст] / Ю. А. Путятин, А. И. Пушкарь, А. Н. Тридид. – Х. : Основа, 1999. – 488 с.
15. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 493 с.
16. Райко Д. В. Визначення розвитку промислового підприємства [Текст] / Д. В. Райко // Економіка та право. – Донецьк : Ін-т економіко-правових досліджень НАН України, Донец. нац. техн. ун-т. – 2007. – № 3 (19). – С. 110–114.
17. Стадник В. В. Теоретико-методологічні основи інвестування розвитку підприємства / В. В. Стадник, Н. І. Непогодіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – с. 60-69.
18. Тодаро М. П. Экономическое развитие : пер. с англ. / М. П. Тодаро. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 666 с.
19. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
20. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент: монография / Р.А. Фатхутдинов. - М. : Маркетинг, «Дашков и Со», 2002. - 892 с.
21. Фатхутдинов Р. А. Система менеджмента / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 344 с.
22. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань/ Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С.37–59.
23. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Шумпетер Й. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
24. Science, technology and innovation in Europe. Collection: Statistical books / European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010. – 269 p.

УДК 005.336.1

**Олександра В. Ольшанська
Наталія В. Геселева, Олена О. Нагорнюк**
Київський національний університет технологій та дизайну

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі обґрунтовано доцільність впровадження інноваційного проекту ТОВ «Цемлайн» з використанням системної методики оцінювання інноваційних проектів, а також досліджено вплив результатів реалізації проекту на основні економічні показники ТОВ «Цемлайн».

Запропоновані підходи щодо оцінювання інноваційних проектів мають значну економічну ефективність та можуть бути використані на практиці для управління інноваційною діяльністю підприємств.

Ключові слова: інноваційна стратегія, модернізація виробництва, економічна ефективність інноваційних проектів, інвестиційні витрати, грошові потоки.

**Александра В. Ольшанская
Наталья В. Геселева, Елена О. Нагорнюк**
Киевский национальный университет технологий и дизайна

ОЦЕНИВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе обоснована целесообразность внедрения инновационного проекта ООО «Цемлайн» с использованием системной методики оценивания инновационных проектов, а также исследовано влияние результатов реализации проекта на основные экономические показатели ООО «Цемлайн».

Предложенные подходы для оценивания инновационных проектов имеют значительную экономическую эффективность и могут быть использованы на практике для управления инновационной деятельностью предприятия.

Ключевые слова: инновационная стратегия, модернизация производства, экономическая эффективность инновационных проектов, инвестиционные затраты, денежные потоки.

**Oleksandra V. Ol'shanska
Nataliia V. Geseleva, Olena O. Nagornyuk**
Kiev national university of technologies and design

OF INNOVATIVE STRATEGY OF ENTERPRISE

In the paper the expediency of implementation of the innovative project "Tsemlyayn" by using the system of evaluation techniques of innovation projects is substantiated, the effect of the results of the project on the main economic indicators of "Tsemlyayn" also is investigated .

The proposed approaches to evaluation innovative projects have considerable economic efficiency and can be used in practice for the management of innovative activity of the enterprise.

Keywords: innovation strategy, modernization of production, the economic efficiency of innovative projects, investment costs, cash flows.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Еволюція людської цивілізації переконливо підтверджує той факт, що головним чинником стійкого економічного розвитку країни є науково-технічні інновації або комерційне застосування нових, більш продуктивних технологій, які істотно змінюють обсяги та якість виробництва і споживання. Одним з головних напрямів економічної політики всіх розвинених держав є інноваційна політика, сприяння діяльності підприємців-інноваторів, які визначають здатність національної економіки до інноваційного розвитку, ефективного використання найновітніших технологій.

Особливе значення інноваційний процес набуває для перехідних економік. Саме такою є економіка України, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Під інноваціями в широкому розумінні приймається прибуткове використання новин у вигляді нових технологій, видів продукції та послуг, організаційно-технічних та соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного або іншого характеру.

Аналіз останніх публікацій по проблемі.

Один із найвидатніших і найоригінальніших учених-економістів першої половини ХХ ст., творчість якого справила істотний вплив на основні напрями сучасної економічної науки – Й. Шумпетером вважав, що інновація – це науково-технічні зміни, здійснювані з метою створення та використання нових видів споживачів товарів, виробничих і транспортних засобів, ринків чи форм організації виробництва [12]. Таким чином, інновація являє собою комплексний процес створення і впровадження нового практичного засобу для задоволення нової або вже існуючої суспільної потреби.

Сьогодні більшість дослідників інноваційних процесів (Ахієзер О. С. [2], Кругліков А. Г. [4], Лапін М. І. [6], Пригожин О. І. [8], Мінаков С.Н. [7], Фатхутдінов Р.А. [10], Федулова Л. І. [11] та ін.) розуміють під інновацією процес упровадження якого-небудь нововведення в практику.

Так, наприклад, в одній із робіт О. І. Пригожина [8] дається таке визначення: «інновація (нововведення) – це цілеспрямована зміна, що вносить у визначену соціальну одиницю – організацію, поселення, суспільство, групу – нові, відносно стабільні елементи».

Період часу від зародження ідеї, створення та розповсюдження новини до його використання прийнято називати життєвим циклом інновації. З урахуванням послідовності проведення робіт життєвий цикл інновації розглядається як інноваційний процес [1].

Інноваційний менеджмент – сукупність принципів, методів і форм управління інноваційним процесом, а також зайнятими цією діяльністю організаційними структурами та їх персоналом. [3]. Він включає в себе такі стадії: планування, визначення умов та організація, виконання, керівництво [9].

Інноватор – автор інновації (відкриття, ноу-хау, винаходу, корисної моделі, проектного рішення, рацпропозиції або іншого виду інновації) [5].

Невирішені частини дослідження.

Економіка нашої держави сьогодні знаходиться під впливом багатьох зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних як із загальними глобалізаційними та трансформаційними процесами в світовій економіці, так із суто українськими політичними та соціальними реаліями. Незважаючи на значну кількість досліджень з проблем інноваційної діяльності, потребують подальшого дослідження питання інноваційного розвитку підприємств в сучасних умовах.

Мета дослідження.

Впровадження інновацій завжди супроводжується високим ступенем невизначеності, що породжує економічні ризики. Метою роботи є побудова інноваційної стратегії ТОВ «Цемлайн», що мінімізує зазначені ризики, а також оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту модернізації виробництва на ТОВ «Цемлайн».

Виклад основних результатів та їх обґрунтування.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Цемлайн» працює в галузі будівельних матеріалів, зокрема в різних продуктових сегментах ринку цементу, представляючи на українському ринку увесь можливий спектр їх марок. Доходи від реалізації всіх марок цементу ТОВ «Цемлайн» збільшились в 2015 році. Головними факторами, які забезпечили можливість наростити обсяги збуту та доходів від реалізації стали:

- збільшення збуту продукції на основному ринку збуту – ринку України за рахунок часткового витіснення сильних конкурентів;
- збільшення збуту на експортних ринках за рахунок більш активної роботи з замовниками.

При розробці довгострокової стратегії розвитку ТОВ «Цемлайн» керівництво компанії вирішило дослідити доцільність впровадження інноваційного проекту, який передбачає демонтаж існуючої потокової лінії з виробництва цементу та монтаж нової, яка є комплексно механізованою з елементами автоматизації. При цьому буде забезпечене дотримання усіх параметрів технологічного процесу, що призведе до підвищення якості продукції. Нова лінія є більш продуктивною і дозволить збільшити випуск продукції в обсягах, які потребує ринок: з 85 т до 120 т. Крім того, встановлення нової лінії дозволить вивільнити робітників та зменшити витрати електроенергії на 3,2% за рахунок використання альтернативного палива, що є особливо корисним, оскільки при цьому:

- в цементній печі відбувається виділення енергії, що міститься в альтернативному паливі, яка повністю використовується для виробництва клінкеру (проміжного продукту при виробництві цементу);
- заощаджується природне паливо;
- в глобальному масштабі, зменшується емісія парникових газів в атмосферу (відходи, невикористані у цементній промисловості, були б спалені в іншому місці, або вивезені на полігони твердих побутових відходів, що призвело б до порушення екологічного балансу);
- спалювання альтернативного палива в цементних печах є процесом безвідходним; зола з його спалювання входить у склад портландцементного клінкеру.

Прогноз економічних показників інноваційного проекту базується на результатах оцінки ринкових перспектив реалізації інновацій, що лежать в основі проекту і призначені для визначення фінансової спроможності проекту, що заключається в здатності фірми своєчасно і в повному обсязі виконувати фінансові зобов'язання, що виникають у зв'язку з реалізацією проекту, з одного боку, а з іншого – в отриманні прибутку, не меншому, чим він міг би бути отриманий при найкращому альтернативному використанню підприємницьких зусиль і вкладеного в проект капіталу.

Перший із цих факторів потребує дотримання позитивного сальдо балансу надходжень і платежів грошових коштів протягом інвестиційного періоду, а другий – позитивної оцінки економічної ефективності в інноваційний проект. До складу економічних показників проекту входять:

- Інвестиційні витрати (капіталовкладення), що визначають величину початкових інвестицій в проект на передінвестиційній та інвестиційній стадіях;

– Фінансові результати проекту, визначають джерела, терміни та розміри надходжень грошових коштів господарюючому суб'єкту, що здійснює реалізацію проекту. Джерелами надходження грошових коштів можуть виступати: виручка від реалізації продукції, кредити, акціонерний капітал, що надходить за рахунок емісії акцій, виручка від реалізації активів, інші не реалізаційні доходи, пов'язані з реалізацією проекту;

– Поточні витрати по проекту, що визначають джерела, терміни та розміри платежів грошових коштів, що виробляються господарюючим суб'єктом в процесі реалізації проекту на його експлуатаційній стадії. До складу платежів включаються виробничо-збутові витрати по проекту, платежі за кредити, податкові платежі, інші платежі із прибутку, включаючи виплати дивідендів акціонерам.

Розмір ефекту від реалізації нововведень безпосередньо визначається очікуваною їхньою ефективністю, яка виявляється як:

- покращання використання ресурсів;
- збільшення обсяг продажу;
- одержання прибутку від упровадження винаходів, патентів, ноу-хау, ліцензійної діяльності;
- зміна асортименту продукції та поліпшення його якості, створення нових товарів і послуг, що повніше задовольняють потреби споживача;
- зміна умов праці та підвищення її ефективності;
- приріст і накопичення нових знань, умінь і навиків;
- підвищення кваліфікації робітників;
- можливість навчання, зміни професії і соціального статусу працюючого;
- підвищення рівня задоволеності умовами та змістом праці, можливість самореалізації;
- покращання системи управління й організації як виробництвом, так і суспільством у цілому.

Обґрунтовуючи економічну ефективність інвестиційної діяльності, застосовують комплекс показників, що дають змогу системно оцінити доцільність інвестицій (табл. 1).

Розраховано чисті грошові потоки по роках здійснення проекту. Розрахунок чистого приведенного доходу показав, що проект може бути рекомендований до впровадження. Встановлено, що реалізація інноваційного проекту щодо модернізації обладнання на підприємстві ТОВ «Цемлайн» дасть змогу зменшити витрати на 1 грн. реалізованої продукції до 0,893 грн., покращити рентабельність діяльності підприємства з виробництва цементу до рівня 7,04 % . Обсяг виробництва цементу в діючих цінах зросте в результаті модернізації обладнання з 92513 до 925834 тис. грн. Рівень рентабельності проекту встановлення нового інноваційного обладнання становитиме 25%.

Таблиця 1

Економічні показники інвестиційно-інноваційних проектів

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення
1. Грошовий потік	$ПГК = П + А$	$П$ – чистий прибуток, $А$ – амортизаційні відрахування

Продовження таблиці 1

2. Теперішня вартість грошового потоку в результаті дисконтування	$ПГК_t = \frac{ПГК_m}{(1+R)^t}$	$ПГК_m$ – майбутня вартість грошового потоку, R – дисконтна ставка, яка використовується; n – кількість періодів з початку інформаційного циклу
3. Чистий приведений доход	$ЧПВ = -I_n + \sum_{t=1}^n \frac{ПГК_t}{(1+R)^t}$	I_n – початкові інвестиції; $ПГК_t$ – потік грошових коштів у певному періоді, R – дисконтна ставка, яка використовується
4. Індекс доходності	$I_\partial = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ПГК_t}{(1+R)^t}}{I_n}$	I_n – початкові інвестиції, $ПГК_t$ – потік грошових коштів у певному періоді, R – дисконтна ставка, яка використовується
5. Індекс рентабельності	$R = \frac{ЧП_i}{ІВ}$	$ЧП_i$ – середньорічна сума чистого інвестиційного прибутку, $ІВ$ – сума інвестиційних витрат
6. Період окупності	$ПО = \frac{I}{РД}$	I – обсяг інвестицій; $РД$ – середньорічна сума грошового потоку в теперішній вартості
7. Внутрішня норма доходності	$KB = \sum_{t=1}^n \frac{ПГК_t}{(1+r)^t}$	$ПГК_t$ – потік грошових коштів у певному періоді; r – внутрішня дисконтна ставка, за якої ЧПД дорівнює 0

Вплив інноваційного проекту на основні показники діяльності підприємства наведено також в таблиці 2.

Таблиця 2

Вплив інноваційного проекту на основні показники діяльності підприємства

Показники	Од. виміру	Базис	Проект	Відхилення	
				абсолютне	відносне
1. Обсяг виробництва по діючих цінах	т. грн.	92513	92834	321	100,35
2. Обсяг виробництва в порівнянних цінах	т. грн.	92192	92513	321	100,35
3. Реалізована продукція	т. грн.	9261	92931	321	100,35
4. Повні витрати	т. грн.	82809	83006	197	100,24
5. Прибуток від операційної діяльності	т. грн.	8761	8883,9	122,9	101,4
6. Чистий прибуток	т. грн.	6450	6543	93	101,44
7. Чисельність промислово-виробничого персоналу	чол.	224	223	-1	99,55
8. Основні виробничі фонди	т. грн.	40223	40249,8	26,8	100,07
9. Середньорічна вартість активів	т. грн.	52065,5	54045,35	1979,85	103,8
10. Середньорічна вартість капіталу	т. грн.	36100	36949	849	102,35
11. Продуктивність праці	грн/чол	411,6	416,7	5,1	101,24
12. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	грн.	0,894	0,893	-0,001	99,89
13. Фондовіддача		2,292	2,298	0,006	100,26
14. Рентабельність діяльності (продажів)	%	6,96	7,04	0,08	101,15
15. Рентабельність активів	%	12,4	12,1	-0,3	97,58
16. Рентабельність власного капіталу	%	17,87	17,71	-0,16	99,10
17. Рентабельність продукції	%	11,84	11,96	0,12	101,01

Отже було обґрунтовано доцільність впровадження інноваційного проекту з розробки, впровадження та модернізації виробництва цементу на типовому підприємстві галузі будівельних матеріалів – ТОВ «Цемлайн», розглянуто підходи до прогнозування економічних показників інноваційних проектів, методи оцінки економічної ефективності інноваційних проектів в ринкових умовах, досліджено вплив результатів впровадження проекту на основні економічні показники ТОВ «Цемлайн».

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Проведені дослідження показують, що сучасні умови господарювання вимагають від вітчизняних підприємств адекватних механізмів реагування на динамічні зміни зовнішнього середовища, зростаючі вимоги споживачів та суворі виклики ринків. Тому обов'язковими умовами виживання підприємств є виробництво конкурентоспроможної продукції. Конкурентоспроможну нішу неминуче буде втрачено тими підприємствами та організаціями, яким не вдалося оцінити важливість безупинної і багатоаспектної реалізації інновацій. Саме інновації можуть забезпечити підприємству конкурентні переваги, створити умови для зміцнення його ринкових позицій і стабільного розвитку.

Література

1. Андрушків Б. М. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К. : Знання, 2009. – 253 с
2. Ахиезер А. С. Научно-техническая революция и некоторые социальные проблемы производства и управления. – М. : Наука, 1974. – 309 с.
3. Гриньов В.Ф. Інноваційний менеджмент. – К. : МАУП, 2012. – 152 с.
4. Кругликов А.Г. Системный анализ научно-технических нововведений. – М. : Наука, 1991. – 120 с.
5. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент. – Львів. : Центр Європи, 1995. – 176 с.
6. Лапин Н.И. Теория и практика инноватики. – М.: Университетская книга; Логос, 2012. – 328 с.
7. Мінаков С.Н. Ринок: інноваційні процеси та економічна ефективність виробництва. – Запоріжжя: Видавництво ЗДІА, 1996. – 224 с.
8. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики). – М. : Политиздат, 1989. – 361 с.
9. Румянцева З.П. Менеджмент організацій. – М. : ИНФРА, 2008. – 245 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб. : Питер, 2002. – 400 с.
11. Федулова Л. І. Інноваційна економіка. – К. : Знання, 2006. – 481 с.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М: Эксмо, 2007. – 864 с.

УДК 339.658

Наталія Л. Яблонська-Агу

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ
ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ**

У статті представлено методичний підхід до визначення інноваційності інвестиційного проекту, яку запропоновано кількісно оцінювати з використанням експертних методів за двома складовими наслідків реалізації проекту у внутрішньому середовищі та зовнішньому оточенні щодо розповсюдження і впливу інновацій. Складові інноваційності запропоновано визначати за інтегральними показниками, які об'єднано з урахуванням їх значущості в інтегральний показник інноваційності інвестиційного проекту.

Ключові слова: інноваційність інвестиційного проекту, складові інноваційності, наслідки реалізації, внутрішнє середовище, зовнішнє оточення.

Наталія Л. Яблонская-Агу

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОСТИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

В статье представлен методический подход к определению инновационности инвестиционного проекта, которую предложено количественно оценивать с использованием экспертных методов в соответствии с двумя составляющими: последствий реализации проекта во внутренней среде и внешнем окружении которые характеризуют распространение и влияние инноваций. Составляющие предложено определять с использованием интегральных показателей, которые объединены с учетом их значимости в интегральный показатель инновационности инвестиционного проекта.

Ключевые слова: инновационность инвестиционного проекта, составляющие инновационности, последствия реализации, внутренняя среда, внешнее окружение.

Natalia L. Yablonska-Agu

Simon Kuznec Kharkiv National University of Economics

**METHODICAL APPROACH TO DETERMINATION OF INNOVATIVENESS OF AN
INVESTMENT PROJECT**

The article presents the methodical approach to determination of innovativeness of an investment project which is offered for estimations applying expert methods according to two components: consequences from project implementation in the internal environment and in the external environment, both describing distribution and influence of innovations. It is offered to determine these components using integrated indicators, which are united taking into account their importance into an integrated indicator of innovativeness of an investment project.

Keywords: innovativeness of an investment project, components of innovativeness, consequence from implementation, internal environment, external environment.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями Прийнятою моделлю розбудови економіки України є інноваційно-інвестиційна, що вимагає від органів управління всіх рівнів здійснення підтримки інноваційних процесів, сприяння акумулюванню значних інвестиційних ресурсів та

відповідального проведення експертизи інвестиційних проектів, що сприятиме розвитку суб'єктів господарювання. В свою чергу, успішність розвитку підприємств в сучасних умовах можлива тільки на основі впровадження інновацій. Інноваційність є запорукою надбання підприємствами конкурентоспроможності, продукції, що вони виробляють – значного попиту споживачів, брендів – відомості та прихильності суб'єктів ринку. Проте впровадження інновацій вимагає значних обсягів інвестицій на розроблення, освоєння, реалізацію, підтримку та реанімацію в разі старіння. Тому інвестори повинні бути готові до витрат, втрат, ризику. Зменшити негативний вплив цих факторів можливо проведенням якісної та комплексної оцінки інвестиційних проектів за всіма їх розділами щодо ефективності інвестування. В процесі оцінювання ефективності доцільно також визначитися з інноваційністю пропозицій інвестиційних проектів, порівнюючи їх з аналогічними, можливими наслідками впровадження, масштабами розповсюдження, впливом на перебіг економічних і соціальних процесів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств, в межах яких передбачається реалізація інвестиційних проектів.

Тому метою статті є висвітлення пропозицій кількісного визначення інноваційності інвестиційних проектів з урахуванням наслідків їх реалізації у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємств.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Питанням обґрунтування ефективності інвестиційних проектів присвячені праці таких провідних вчених: Бланка І.О., Беренса В., Виленського П.Л., Захаріна В.С., Івіна Л.М., Ільєнкової С.Д., Ковальова В.В., Майорової Т.В., Мазура І.І., Пересади А.А., Хобти В.М., Чорної М.В., Федулової Л.І., Федоренко В.Г., Шапіро В.Д., Шевченко О.О., Ястремської О.М. та ін. Але в їх наукових працях недостатньо висвітлені питання визначення й врахування інноваційності пропозицій інвестиційних проектів щодо їх впливу і масштабності розповсюдження на внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, що вимагає удосконалення і подальшого розвитку оцінювання інноваційності інвестиційних проектів підприємств економіки України.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. За результатами теоретичних досліджень наукових праць, присвячених розв'язанню проблеми оцінювання економічної ефективності та інноваційності інвестиційних проектів, аналізу практичної діяльності підприємств та організацій, що активно здійснюють інвестиційну діяльність та надають консалтингові послуги у цій сфері.

Рівень інноваційності проекту пропонується визначати експертним методом за двома показниками, які б враховували інноваційність проекту щодо наслідків змін як внутрішнього середовища, так і зовнішнього оточення підприємства:

- показник інноваційності, який характеризує наслідки перетворення у внутрішньому середовищі;
- показник інноваційності, який характеризує наслідки реалізації проекту у зовнішньому середовищі.

Визначення показника інноваційності проекту у внутрішньому середовищі доцільно проводити у відповідності з ознаками інноваційності, представленими у табл. 1.

Бальну оцінку інноваційності проекту за табл. 1 запропоновано оцінювати від 1 до 5 балів за кожною ознакою з інтервалом в один бал щодо збільшення кількісної оцінки у балах за кожною. Таким чином, ознаки трансформаційних інновацій можуть набрати до п'яти балів фактичного значення.

Показник, який характеризує масштабність впливу і наслідки реалізації проекту у зовнішньому середовищі запропоновано визначити з використанням табл. 2.

Таблиця 1

Ознаки інноваційності проекту у внутрішньому середовищі

Ознаки інноваційності проекту			
Ступінь впроваджуваних інновацій	Ступінь зміни об'єкту за проектом	Необхідність здійснення організаційних перетворень	Комплексність врахування області знань
Одиничні	Локальні	Не потрібні	Одна область знань
Часткові	Один елемент системи	Часткові перетворення	Спорідненні області знань
Перетворюючі	Один елемент повністю, інші частково	Перетворення організаційної структури підприємства	Одна наука
Радикальні	Об'єкт змінюється повністю	Перетворення бізнес-моделі	За межами однієї науки
Трансформаційні	Принципова нова система	Зміна місії та стратегії підприємства	На межі декількох галузей сучасних знань

Таблиця 2

Бальна оцінка ознак показника інноваційності інвестиційного проекту у зовнішньому середовищі

Рівень виникнення наслідків реалізації проекту	Сфера наслідків реалізації проекту			
	техніко-технологічна	соціальна	екологічна	економічна (бюджетна)
Національний	4 – 5	4 – 5	4 – 5	4 – 5
Міжрегіональний	3 – 4	3 – 4	3 – 4	3 – 4
Регіональний	2 – 3	2 – 3	2 – 3	2 – 3
Міський	1 – 2	1 – 2	1 – 2	1 – 2
Підприємства	0 – 1	0 – 1	0 – 1	0 – 1

Представлені пропозиції апробовано на прикладі інвестиційного проекту комунального підприємства «Харківські теплові мережі» у відповідності з основними етапами запропонованого методичного підходу визначення інноваційності інвестиційного проекту, які полягають у такому.

На першому етапі запропоновано створювати експертну групу (щодо досліджуваного проекту, до її складу увійшло 10 фахівців комунального підприємства «Харківські теплові мережі», які впроваджують даний інвестиційний проект і які підтвердили свій рівень компетентності як експертів за перехресним опитуванням). На другому етапі доцільно обрати шкалу рангових оцінок, в даному випадку це 5-ти бальна шкала, що відповідає табл. 1 та табл. 2. На третьому етапі передбачено проведення кожним експертом оцінювання параметрів за обома запропонованими показниками визначення інноваційності та ранжування їх значущості в порядку переваги. Найменш значущому параметру доцільно надавати значення мінімального рангу – 1, а найбільш значущому відповідно максимальне значення – 5. На четвертому етапі запропоновано визначати узгодженість думок респондентів за допомогою коефіцієнта конкордації. На п'ятому етапі передбачено розрахунок інтегральних показників складових інноваційності інвестиційного проекту щодо наслідків їх впливу на зовнішнє та внутрішнє середовище. На шостому етапі – запропоновано об'єднати розраховані на попередньому етапі інтегральні показники в остаточний інтегральний показник інноваційності інвестиційного проекту та визначити її рівень за шкалою Харінгтона або з урахуванням галузевої специфіки інвестиційного проектування розробити власну шкалу якісних рівнів інноваційності з використанням теорії нечітких множин.

Таким чином, оцінювання інноваційності інвестиційного проекту комунального підприємства «Харківські теплові мережі» здійснено у такий спосіб.

Оцінки експертів показника, який характеризує показник інноваційності досліджуваного інвестиційного проекту у внутрішньому середовищі, наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Експертні оцінки параметрів показника інноваційності інвестиційного проекту у внутрішньому середовищі підприємства

Параметр оцінки інноваційності	Оцінки експертів										Σ	Квадрат відхилення від середнього значення	Середнє значення кожного параметра
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Ступінь впроваджуваних інновацій	3	2	4	3	2	3	4	3	3	3	30	57,76	3
Ступінь зміни об'єкту (підприємства) за проектом (підприємства)	3	3	3	3	2	2	4	3	3	3	29	43,56	2,9
Необхідність здійснення організаційних перетворень	2	2	2	3	2	2	4	3	2	2	24	2,56	2,4
Комплексність врахування області знань	3	2	4	3	2	2	4	3	3	3	29	43,56	2,9
Σ	11	9	13	12	8	9	16	12	11	11	112	147,44	11,2

У даному випадку в оцінках експертів присутні пов'язані ранги, тому ступінь погодженості їх суджень визначено за модифікованим коефіцієнтом конкордації, значення якого за розрахунками дорівнює 0,765, що підтверджує достатню узгодженість оцінок експертів та можливість їх практичного використання у подальших розрахунках.

Значущість кожного параметра за показником інноваційності інвестиційного проекту у внутрішньому середовищі підприємства визначено за оцінками експертів, що наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Експертні оцінки визначення коефіцієнтів значущості параметрів показника інноваційності інвестиційного проекту у внутрішньому середовищі підприємства

Параметр оцінки інноваційності	Експерти										Σ	Коефіцієнт значущості	Квадрат відхилення від середнього
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Ступінь впроваджуваних інновацій	3	4	2	2	3	3	4	2	4	3	30	0,3 (30/100)	25
Ступінь зміни об'єкту (підприємства) інноваційного проекту	4	3	4	3	2	4	2	4	3	4	33	0,33 (33/100)	64
Необхідність здійснення організаційних перетворень	2	2	3	4	4	2	3	3	2	2	27	0,27 (27/100)	4
Комплексність врахування області знань	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	0,1 (10/100)	225
Σ	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	1	318

У відповідності з даними табл. 4, оцінки за вибіркою не мають пов'язаних рангів, тому ступінь погодженості суджень експертів визначено за традиційним коефіцієнтом конкордації, значення якого за розрахунками дорівнює 0,636, що також є достатнім.

Інтегральні показники складових інноваційності інвестиційного проекту щодо внутрішнього і зовнішнього середовища запропоновано розраховувати методом адитивної згортки з урахуванням коефіцієнтів значущості.

Розрахований інтегральний показник інноваційності досліджуваного інвестиційного проекту у внутрішньому середовищі дорівнює 0,254.

Експертні оцінки для визначення показника інноваційності інвестиційного проекту у зовнішньому середовищі представлено в табл. 5.

Таблиця 5

Експертні оцінки параметрів показника інноваційності інвестиційного проекту у зовнішньому середовищі

Параметр оцінки інноваційності	Оцінки експертів										Σ	Квадрат відхилення від середнього	Середнє значення
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Техніко-технологічна	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	35	100	3,5
Соціальна	3	4	2	4	3	4	4	3	3	4	34	81	3,4
Екологічна	2	1	3	1	2	2	1	2	2	2	18	49	1,8
Економічна (бюджетна)	1	2	1	2	1	1	2	1	1	1	13	144	1,3
Σ	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	374	10

Ступінь погодженості суджень експертів у відповідності з даними табл. 5 дорівнює 0,748.

Експертні оцінки для розрахунку коефіцієнтів значущості параметрів показника інноваційності інвестиційного проекту у зовнішньому середовищі наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Експертні оцінки коефіцієнтів значущості параметрів показника інноваційності інвестиційного проекту у зовнішньому середовищі підприємства

Параметр оцінки інноваційності	Оцінки експертів										Σ	Коефіцієнт значущості	Квадрат відхилення від середнього
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Техніко-технологічна	4	4	3	3	4	4	2	3	4	3	34	0,34 (34/100)	81
Соціальна	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	34	0,34 (34/100)	81
Екологічна	2	2	2	1	2	2	4	1	2	2	20	0,2(20/100)	25
Економічна (бюджетна)	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	12	0,12 (12/100)	169
Σ	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	1	356

Коефіцієнт конкордації думок експертів за даними табл. 6 визначено аналогічно попереднім розрахункам, його значення складає 0,7, що доводить достатню погодженості суджень експертів.

Розрахунок інтегрального показника інноваційності інвестиційного проекту у зовнішньому середовищі за методом адитивної згортки у відповідності з даними табл. 5 та табл. 6 дозволив визначити його значення як 0,272.

Ступінь впливу кожної складової інноваційності інвестиційного проекту на її загальну величину враховано у коефіцієнтах значущості інтегральних показників

складових, які за даними експертного опитування (коефіцієнт конкордації дорівнює 0,758) наведено в табл. 7.

Таблиця 7

Визначення коефіцієнтів вагомості інтегральних показників складових інноваційності інвестиційного проекту у зовнішньому середовищі підприємства

Показник	Оцінки експертів										Σ	Коефіцієнт значущості
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Інтегральний показник інноваційності проекту у внутрішньому середовищі	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	19	0,63
Інтегральний показник інноваційності проекту у зовнішньому середовищі	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	11	0,37

Загальний показник інноваційності інвестиційного проекту розрахований методом адитивної згортки за формулою (1) склав 0,3424, що відповідає середньому рівню інноваційності.

$$I_{\text{проекту}} = (k_1 \times k_i) + (k_2 \times k_j) \quad (1)$$

де $I_{\text{проекту}}$ – загальний інтегральний показник інноваційності інвестиційного проекту;

k_1, k_2 – відповідно значення інтегральних показників інноваційності складових інвестиційного проекту у внутрішньому і зовнішньому середовищі;

k_i, k_j – відповідні коефіцієнти вагомості інтегральних показників складових інвестиційного проекту у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Значення інтегрального показника інноваційності досліджуваного інвестиційного проекту з підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплозабезпечення України в м. Харків належить до середнього рівня інноваційності, для якого характерна перетворююча ступінь впровадження інновацій, що є додатковим аргументом на користь його впровадження та представлення інформації інвесторам для уточнення їх внесків у процес інвестування.

Призначенням заходів проекту є сприяння сталому розвитку міста шляхом впровадження енергозберігаючих технологій. Внаслідок реалізації інвестиційного проекту буде досягнуто підвищення якості житлово-комунальних послуг, які надаються в м. Харкові. Реалізація проекту загалом сприятиме зміцненню експортного потенціалу, імпортозаміщенню та підтримці національного товаровиробника, покращенню якості послуг з теплопостачання та гарячого водопостачання.

Проведені розрахунки підтверджують практичну значущість розробленого методичного підходу, тому включення інтегрального показника інноваційності інвестиційних проектів до показників оцінки їх ефективності дозволить визначити напрями економічного розвитку підприємств. Напрямами подальших досліджень є побудова уточненої шкали Харінгтона для якісної оцінки рівня інноваційності інвестиційних проектів.

Література

1. Батукова Л. Р. Оценка уровня инновационности инвестиционных проектов / Л. Р. Батукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://regionsar.ru/sites/default/files/2010_3/8.pdf.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656с.

-
3. 3.Креативные технологии управления проектами и программами. Монография / С. Д. Бушуев, Н. С. Бушуева, И. А. Бабаев, В. Б. Яковенко и др. – К.: «Саммит-Книга», 2010. – 768 с.
 4. Оценка инновационности проектов/программ для анализа их адаптивности / А. Н. Пшинько, И. А. Гордеева, В. В. Скалозуб // Управління розвитком складних систем. - 2012. - Вип. 12. - С. 80-85. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_12_18
 5. Пічкур О. Інноваційний розвиток світової економіки та місце України в ньому / О. Пічкур // Інтелектуальна власність. – 2010. – № 2. – С.39-46.
 6. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / за ред. О. М. Ястремської, Г. В. Верещагіної. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 378 с.
 7. Федулова Л. І. Фінансування інновацій у посткризовий період: збалансованість фінансової й інвестиційної політик / Л. І. Федулова // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С.15-28.

УДК 658.155:687.1

Тетяна М. Янковець, Анастасія С. Бондаренко

Київський національний університет технологій та дизайну

**ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ПІДВИЩЕННІ ПРИБУТКОВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ
ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ОДЯГУ**

У статті виявлено проблеми господарювання вітчизняних підприємств легкої промисловості з виробництва одягу та запропоновано шляхи їх вирішення. Встановлено взаємозв'язок між впровадженням інновацій та прибутковістю підприємства, а також систематизовано інноваційні підходи до підвищення прибутковості підприємств з виробництва одягу.

Ключові слова: інновації, прибутковість, розвиток підприємств з виробництва одягу.

Татьяна Н. Янковец, Анастасия С. Бондаренко

Киевский национальный университет технологий и дизайна

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ПОВЫШЕНИИ ПРИБЫЛЬНОСТИ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОДЕЖДЫ**

В статье выявлены проблемы хозяйственной деятельности отечественных предприятий легкой промышленности по производству одежды и предложены пути их решения. Установлена взаимосвязь между внедрением инноваций и прибыльностью предприятия, а также систематизированы инновационные подходы к повышению прибыльности предприятий по производству одежды.

Ключевые слова: инновации, прибыльность, развитие предприятий по производству одежды.

Tetiana N. Iankovets, Anastasia S. Bondarenko

Kyiv National University of Technologies and Design

**INNOVATIVE APPROACHES IN IMPROVING THE PROFITABILITY OF
DOMESTIC ENTERPRISE PRODUCING APPAREL**

The article reveals the problems in economic activities of domestic enterprises of the light industry and namely its apparel sector along with the ways of solving them. The relationship between the introduction of innovations and enterprise profitability is explained as well as the innovative approaches to increasing the profitability of enterprises which manufacture apparel.

Keywords: innovations, profitability, development of enterprises producing apparel.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями У сучасних умовах господарювання визначальною умовою забезпечення можливостей інноваційного розвитку вітчизняних підприємств легкої промисловості з виробництва одягу є впровадження у практику господарювання інноваційних підходів до збільшення прибутковості. Важливої ролі набуває глибоке вивчення перспектив використання інноваційних технологій як способу забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємств, обґрунтування стратегії інноваційного розвитку, способів її реалізації та шляхів фінансового забезпечення.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Проблеми підвищення прибутковості підприємств за рахунок впровадження інновацій розглянуті у працях таких зарубіжних вчених: Дж. Бемі, Г. Дея, К. Койна, Ж. Ламбена, В. Олдерсона, М. Портера, Р. Фатхутдінова та інших. Серед вітчизняних дослідників, що займалися вивченням даних проблем на підприємствах легкої промисловості, у т.ч. й з виробництва одягу, є:

Н.Б. Бідник, І. О. Бланк, В. О. Гринцевич, М. С. Грінчук, М. П. Денисенко, О. О. Заремба, Г. О. Земська, Б. М. Курганська, О. І. Лабурцева, В. М. Мартинюк, Л. М. Очеретько, Г.Г. Савіна, І. О. Тарасенко та інші. Не зважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій по зазначеній тематиці, невирішеними залишаються проблеми забезпечення розвитку підприємств з виробництва одягу з використанням інновацій.

Метою статті є виявлення проблем діяльності вітчизняних підприємств легкої промисловості з виробництва одягу з метою пошуку шляхів їх вирішення; систематизація інноваційних підходів щодо підвищення прибутковості вітчизняних підприємств з виробництва одягу для забезпечення можливостей їхнього розвитку.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Види промислової діяльності легкої промисловості України згідно з КВЕД-2010-2016 згруповано у три основні розділи:

- текстильне виробництво (ткацьке виробництво, виробництво трикотажного полотна, килимів, канатів, мотузок, нетканих матеріалів, інших текстильних виробів, крім одягу, тощо);
- виробництво одягу (виробництво одягу зі шкіри, виробництво робочого, спіднього, верхнього одягу та аксесуарів, виготовлення виробів із хутра, виробництво трикотажного і в'язаного одягу, панчішно-шкарпеткових виробів тощо);
- виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (виробництво взуття, дублення і оздоблення шкіри, вичинка і фарбування хутра, виробництво дорожніх виробів, сумок тощо) [13].

Виробництво одягу є провідною галуззю української легкої промисловості. Найбільш відомими підприємствами в цій галузі є: ТОВ «Відіван» (м. Київ), ПАТ «Володарка» (м. Вінниця), ПАТ «Швейна фабрика «Воронін» (м. Київ), ТОВ «Торговий дім «Грегорі Арбер» (м. Одеса), ПП «Вікторія 8» (м. Вознесеньк). Створюються нові українські торгові марки, які з часом перетворюються на успішні бренди, такі як: MARRUS, Syndicate, Ditch Clothing, ТМ Боно, Staff, Ажур, Жива, Headges.

На початок 2015 року в Україні нараховувалось 1682 підприємств з виробництва одягу (крім хутряного та трикотажного), що становить 60,7% підприємств легкої промисловості і майже 4% підприємств промисловості загалом. За період 2010-2015 роки відбувалось скорочення як підприємств легкої промисловості, так і підприємств з виробництва одягу [1-3,24]. Найголовнішими причинами зменшення кількості підприємств є нестабільна економіка, анексія Кримського півострова та АТО на сході України. Щодо останньої причини, то тут переважна частина підприємств просто зупинилася, в основному по причині повного зруйнування в результаті обстрілів. Лише одиниці змогли вивезти з території воєнних дій лінії устаткування [22].

Поряд зі зменшенням кількості підприємств скоротилась і чисельність працівників на даних підприємствах. На початок 2015 р. відносно початку 2010 р. кількість зайнятих працівників у легкій промисловості знизилась на 23,4% та на підприємствах з виробництва одягу – на 29,5%. Однією з причин зниження кількості працівників на підприємствах та небажання молоді працювати у легкій промисловості, зокрема на підприємствах з виробництва одягу, є те, що ця галузь малоприбуткова. Тут середньомісячна заробітна плата майже в 2 рази менша, ніж показник заробітної плати загалом по підприємствах промисловості [22]. За період 2010-2014 рр. номінальна заробітна плата як у промисловості, так і по легкій промисловості щорічно зростала, у 2015 році залишилась без змін. Але в умовах сучасної економічної кризи, інфляції, підвищенні цін на усі товари і послуги реальна заробітна плата у легкій промисловості та на підприємствах з виробництва одягу залишається низькою [17].

За аналізований період часу виробництво продукції з кожним роком все більш скорочувалось. Загалом у 2015 році порівняно з 2010 роком обсяг виробництва чоловічих

сорочок скоротився на 14,2%, жіночих суконь – на 16%, спідниць та спідниць-брюків жіночих – на 16,5%, костюмів чоловічих та хлопчачих – на 37,9%. Більш, ніж у половину знизився обсяг виробництва жіночих та дівчачих костюмів та жіночих й дівчачих блузок, батників, сорочок. Ці показники становлять 59,7% та 64,7% відповідно. Пояснити таку ситуацію можна тим, що до останнього часу багато підприємств виробляли свою продукцію для російського ринку. Але в умовах воєнного конфлікту на сході країни російський ринок поступово закрився, що не могло не відобразитися на замовленнях для українських підприємств з виготовлення одягу. Слід зазначити, серед компаній, що були «зав'язані» на російський ринок, різко зростатиме конкуренція і вижити зможуть лише ті, які вийдуть на нові ринки збуту, проведуть капітальне оновлення основних засобів та запровадять новітні технології у процесі виробництва своєї продукції.

Не дивлячись на те, що третина підприємств з виробництва одягу є збитковими, загалом по галузі рівень операційної діяльності у 2014 році досяг 4,5%. Це у 3 рази більше, ніж 2010 р. і є найвищим рівнем за період незалежності країни. Це вказує на наявний потенціал розвитку. За результатами проведеного аналізу зроблено висновок, що підприємствам з виробництва одягу слід особливу увагу приділити інвестиційній та фінансовій діяльності.

На вітчизняних підприємствах легкої промисловості спостерігається значний знос основних засобів. У 2014 р. порівняно з 2010 р. він збільшився на 38,99%, а залишкова вартість зросла на 9,53% за цей же період. Що стосується підприємств з виробництва одягу, то тут навпаки знос основних засобів зменшився на 7,4% у 2014 р. відносно 2010 р., а залишкова вартість зменшилася на 19,38%. Але незважаючи на покращення показника, більша частина основних засобів є застарілою. Використання застарілого устаткування, яке потребує великих енергозатрат, веде до збільшення собівартості продукції. А це, у свою чергу, призводить до послаблення конкурентних позицій підприємств на ринку, і, як наслідок, до їх збитковості, і навіть банкрутства.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємств з виробництва одягу, то тут ситуація зовсім нестабільна. За 2014-2015 рр. багато брендів скоротило продажі в Україні, знизилась купівельна спроможність, стало не вигідно тут працювати. Тому у цей період набагато знизився імпорту, що здавалося би добре. Але проаналізовано лише офіційні дані. У сучасних умовах економічної кризи, нестабільного валютного курсу та нерівності в системі оподаткування багато товарів завозиться в країну контрабандним шляхом. За даними Державної служби статистики України присутність на ринку товарів легкої промисловості, зокрема і одягу, становить біля 40 млрд. грн. (виробництво+імпорту-експорт), однак за розрахунками та експертними оцінками Асоціації підприємств легкої промисловості «Укрлегпром» обсяг внутрішнього ринку становить більше 120 млрд. грн., що втричі перевищує офіційні дані, тобто, ринок товарів легкої промисловості України вкрай «тінізований» [7]. В основному ринок одягу України насичений продукцією підприємств Туреччини – 32%, Китаю – 15%, країн Балтії, Чехії, Польщі – 15%, Росії, Білорусі – 9%, вітчизняними товарами – 13% та інше [24].

Проаналізувавши стан легкої промисловості та галузі виробництва одягу, зроблено висновок щодо погіршення показників їх діяльності. Кризовий стан обумовлений наявністю цілої низки серйозних проблем, а саме [19, 22]:

1. Криза в економіці та воєнні дії на сході країни.
2. Висока собівартість виробництва продукції, причиною чого є різке скорочення сировинної бази і, як результат, повна залежність від імпоротної сировини. Костюми, сукні, сорочки, блузки та інші вироби здебільшого пошиті із тканин з Китаю, Туреччини. Ситуація з імпоротною сировиною особливо погіршилася в останні роки через різке

знецінення гривні. Якщо з 2010 р. по 2013 р. курс гривні був стабільний, то за 2014-2015 рр. гривня знецінилась відносно долара у 3,3 рази [22].

3. Низька заробітна плата робітників галузі та зниження притоку молодих кадрів на підприємства.

4. Низька купівельна спроможність населення. Це пояснюється складним економічним становищем країни.

За результатами соціологічного опитування, проведеного у серпні 2015 року громадською організацією «Українське демократичне коло», дві третини українців відчували погіршення матеріального становища впродовж останнього року. За результатами цього опитування, зараз кожній десятій родині не вистачає грошей на їжу, ще 44% родин складно купувати одяг та взуття [19].

Голова Комітету економістів України Андрій Новак зазначає, що рівень зростання прибутків громадян набагато повільніший, ніж рівень зростання інфляції. За оцінками деяких економістів, реальна інфляція в Україні за останній рік становила приблизно 40-50% [19].

5. Заповнення внутрішнього ринку країни дешевою продукцією китайського та турецького виробництва, а також завезення «секонд-хенду» з Європи [22]. У зв'язку зі зниженням купівельної спроможності споживачі віддають перевагу дешевшій продукції з Китаю чи Туреччини або товарам з Європи – «секонд-хенду». Китайська продукція є надзвичайно конкурентоспроможною за ціною. Низька ціна китайських товарів зумовлена надзвичайною дешевизною робочої сили та ефектом масштабу виробництва.

6. Значна тінізація галузі. На сьогоднішній день багато продукції ввозиться контрабандним шляхом, а це створює недобросовісну конкуренцію на ринку. Ситуація, коли вітчизняний ринок одягу є надзвичайно переповненим дешевими іноземними товарами, призводить до занепаду галузі. Адже не витримуючи конкуренції, заводи і фабрики з виробництва одягу закриваються. І як результат на внутрішньому ринку стає все менше і менше товарів вітчизняного виробництва [22].

7. Негнучкість великих підприємств з виробництва одягу, що уповільнює переорієнтацію виробництва на випуск нової модної продукції.

8. Застаріле обладнання та технології, що здебільшого є причиною високої енергетичної матеріаломісткості продукції.

9. Відсутність бюджетного фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт для розробки нових технологій.

Проте, незважаючи на ряд проблем, які склалися в розвитку галузі виробництва одягу, все ж таки її варто розглядати як перспективну галузь. Слід зазначити, що українська легка промисловість не може покаржитися на відсутність замовлень із Європи. За найскромнішими оцінками, не менше сотні українських компаній з виробництва одягу виконують регулярні замовлення з країн ЄС [16]. Як зазначають спеціалісти, якість вітчизняного одягу не поступається західним колекціям «прет-а-порте». В Україні одяг шийють із натуральних тканин, дотримуючись державних стандартів [20].

Перспектива роботи галузі полягає у збільшенні частки вітчизняних товарів на внутрішньому ринку та у зростанні експорту продукції власного виробництва. Це дозволить щорічно стабільно нарощувати обсяги виробництва, розширювати асортимент продукції, суттєво покращувати фінансовий стан підприємств, створювати нові робочі місця. Досягнути цього можливо, здійснюючи інноваційну діяльність.

В Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності, сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створення умов для розвитку відповідної інфраструктури. Проте, реальний стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів-науковців визначають як кризовий.

Аналіз статистичних даних [10-12] показав, що кількість обстежених підприємств з виробництва одягу, хутра та текстилю, що реально працюють, зменшилась у 2014 р. на 2,54% відносно 2010 р. Але, незважаючи на певне зменшення кількості підприємств, частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, зросла. Так, у 2014 р. частка підприємств з виробництва одягу, текстилю та хутра, що впроваджували інновації, становила 13,86% від загальної кількості порівняно з 10,76% у 2010 р. Найбільше значення даного показника було у 2012 р. – 14,5%. Загалом зроблено висновок, що вітчизняні промислові підприємства не використовують свій потенціал.

За 2010 р. зі 2794 підприємств з текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра звіти по інноваційній діяльності подали 511 підприємств (18,3%), з них займалися інноваційною діяльністю лише 55 підприємств. Тобто, з 18,3% підприємств, що можуть займатися інноваційною діяльністю, нею займалися лише 10,76%. Звідси маємо 89,24% невикористаного потенціалу. У 2011-2014 рр. інноваційною діяльністю займалися 13,8%, 14,5%, 12,37%, 13,86% підприємств з виробництва одягу, текстилю та хутра відповідно по роках. Їх невикористаний потенціал становить 86,2% у 2011 р., у 2012 р. – 85,5%, у 2013 р. – 87,63% та 86,14% у 2014 р. Це є негативною тенденцією для розвитку підприємств, галузі та загалом для економічного та інноваційного розвитку країни.

Підприємства легкої промисловості, зокрема і підприємства з виробництва одягу, що займалися інноваційною діяльністю, впроваджували у виробництво як інноваційні процеси, так й інноваційні види продукції. У 2014 р. порівняно з 2010 р. вдвічі збільшилась кількість підприємств з виробництва одягу, текстилю та хутра, що впроваджували інноваційні процеси і становила 34 одиниці. Починаючи з 2012 р., частка підприємств з текстильного виробництва, виробництва одягу та хутра, що впроваджували інноваційні види продукції поступово скорочувалась. У 2014 р. вона становила 43,14% проти 56,25% 2011 р. Усі інноваційні види продукції нові для ринку, які впроваджували підприємства легкої промисловості, належать підприємствам з виробництва одягу, текстилю та хутра.

За період 2010-2014 рр. найбільше всього коштів підприємства витрачали на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Так, у 2013 р. для підприємств з виробництва одягу, текстилю та хутра ці витрати становили майже 92% від загальної кількості витрат, а вже у 2014 р. показник знизився до 61,8%. Найменше ж підприємства з виробництва текстилю, одягу та хутра, підприємства легкої промисловості та промисловості загалом витрачають кошти на інші зовнішні знання. Тут витрати складають 2,3% від загальної кількості витрат. Також суттєво скоротились інші витрати. У 2011 р. підприємства з виробництва текстилю, одягу та хутра на інші витрати виділяли 22,08% від загальних витрат, а у 2014 р. цей показник знизився до 2,97%. Це є негативною тенденцією, адже до інших витрат входять витрати на маркетинг та рекламу, за рахунок яких суттєво збільшуються обсяги реалізації продукції. Що стосується внутрішніх НДР, то тут ситуація покращилась. У 2014 р. підприємства з текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра витрачали 35,43% коштів від загальних витрат проти 0,47% 2011 р.

Найбільші обсяги реалізації інноваційної продукції спостерігались у 2014 р. Тут даний показник збільшився на 186,2% відносно 2013 р. як по легкій промисловості, так і по текстильному виробництву, виробництву одягу та хутра. Загалом обсяги реалізованої інноваційної продукції у 2014 р. відносно 2010 р. збільшились на 122,52% по легкій промисловості та 239,76% по підприємствах з виробництва одягу, текстилю та хутра. Проте у 2014 р. відносно 2010 р. майже в половину скоротились обсяги реалізації інноваційної продукції аналізованих підприємств за межі України. Також скоротилась кількість підприємств, що реалізовували свою інноваційну продукцію за кордон. За

аналізований період кількість підприємств легкої промисловості, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України, скоротилась на 45,45%, підприємств з виробництва текстилю, одягу та хутра – на 55,56%.

Проаналізувавши інноваційну діяльність підприємств легкої промисловості та підприємств з виробництва одягу зроблено висновок, що в цілому частка інноваційно активних підприємств залишається невеликою, а їх інноваційна діяльність не дозволяє в достатній мірі отримувати доходи на рівні, достатньому для відтворення інноваційної діяльності на новому, більш якісному рівні. Основними чинниками, що сприяють інноваційній діяльності промислових підприємств легкої промисловості, зокрема підприємств з виробництва одягу, виступають такі [9]: економіко-технологічні (наявність потенціалу фінансових, матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій, необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури, матеріальне заохочення за інноваційну діяльність); політико-правові (законодавчі заходи (пільги), що заохочують інноваційну діяльність, державна підтримка інновацій); організаційно-управлінські (гнучкість організаційних структур, демократичний стиль управління, переважання горизонтальних потоків інформації, децентралізація, автономія, формування цільових груп); соціально-психологічні (моральне заохочення, суспільне визнання, забезпечення можливостей самореалізації, висока оцінка творчої праці, нормальний психологічний клімат у трудовому колективі). Для того, щоб наша країна зробила прорив в області інновацій, потрібна належна підтримка державних органів влади, створення сприятливого інвестиційного клімату, нові наукові здобутки та високотехнологічні рішення [5].

Основоположною вимогою в умовах ринкової економіки є беззбитковість господарської діяльності підприємств та забезпечення у визначених розмірах рентабельності функціонуючого капіталу. У сучасних умовах роль прибутку в господарському механізмі велика, оскільки отриманий прибуток є основним джерелом виробничого і соціального розвитку будь-яких підприємств. Висока роль прибутку в розвитку підприємств і забезпеченні інтересів власників та персоналу визначають необхідність постійного його збільшення та ефективного управління ним. У світовій практиці виділяють три основних джерела отримання прибутку підприємства: монопольне положення підприємства; інноваційна діяльність; ефективна виробнича і підприємницька діяльність [4].

Найбільш надійним джерелом для отримання прибутку є інноваційна діяльність підприємства. Вона припускає постійний випуск інноваційної продукції (послуг), впровадження інноваційних технологій або прийняття новаторських організаційних рішень, при цьому забезпечуючи конкурентоспроможність підприємства, зростання обсягів реалізації продукції (послуг) та збільшення обсягу прибутку.

Основу розуміння сутності інноваційної діяльності дає усвідомлення сутності економічної категорії «інновації», стосовно якої у світовій економічній літературі немає однозначного визначення. Ця категорія в основному трактується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, який втілюється в нових продуктах і технологіях. Різні вчені характеризують інновації в залежності від об'єкту і предмету свого дослідження. Під інноваціями визначаємо систематичний процес впровадження новацій у господарську діяльність, результатами чого є: покращення виробничих та бізнес-процесів, удосконалення організаційної структури, підвищення якості та конкурентоспроможності продуктів та послуг, підвищення ефективності діяльності підприємства, збільшення прибутковості підприємств та розвиток галузі, в якій функціонує підприємство.

Інновації як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного економічного ефекту у вигляді прибутку для підприємств, що ініціюють їх розробку й

упровадження [6]. Інновації повинні характеризуватися новизною, як науковою, так і технічною, практичною застосовністю, можливістю до впровадження, необхідністю, ефективністю, реалізацією, захищеністю, прибутковістю в довгостроковій перспективі.

Сучасні підприємства сприймають інновації як засіб збільшення прибутку і завоювання більш широкого сегмента ринку. Уряди вважають їх панацеєю з точки зору прискорення економічного зростання за допомогою підвищення конкурентоспроможності у світі. Інновації створюють вартість і матеріальні багатства, спираючись на якісну форму змін (у будь-якій області – технології, матеріалів, цін, послуг, демографії або навіть геополітики), формуючи новий попит або вдаючись до нових способів заміщення основного капіталу та використання «зрілих ринків». Інновації сприяють переміщенню ресурсів у сферу більш високої продуктивності та прибутку.

На сьогоднішній день існує багато інноваційних підходів, за рахунок яких можливо збільшити прибутковість підприємств. Виділимо основні їх напрями [6,8,15]:

1. Розширення номенклатури реалізованої продукції (послуг). Стосовно вже функціонуючого підприємства, розширення номенклатури продукції, що випускається, можливо тільки у двох напрямках: за рахунок випуску нової (раніше не вироблюваної на даному підприємстві) продукції або за рахунок удосконалювання (модернізації, модифікації) продукції, що вже випускається, або ж послуги, що надається. Як перший, так і другий напрям, що забезпечує розширення номенклатури продукції (послуг), врешті-решт призведе до збільшення прибутку і це прямо пов'язано з інноваційною діяльністю, тому що сукупність робіт, пов'язаних з розробкою, освоєнням і поліпшенням уже виробленої продукції за своєю суттю є інноваційною діяльністю.

2. Мінімізація витрат на виготовлення та реалізацію одиниці продукції (послуги). Зниження витрат на виготовлення та реалізацію одиниці продукції або послуги можливо тільки двома шляхами; або за рахунок мобілізації резервів уже використовуваної технології, або за рахунок освоєння нового технологічного ланцюга чи нових елементів у старому технологічному ланцюзі [8].

3. Інноваційний маркетинг. Підприємствам необхідно створити відділи маркетингу (на сьогоднішній день на багатьох підприємствах вони ліквідовані) та інноваційні підрозділи, завданням яких є постійна розробка та впровадження нововведень, визначення напрямів інноваційного розвитку. Інновації дають можливість створювати ілюзію унікальності продукту за рахунок реклами, маркетингу, якості обслуговування та інше.

4. Максимізація ціни, за якою реалізується продукція або надається послуга. Можливість збільшення ціни реалізації продукту або послуги прямо залежать від попиту та пропозиції продукції підприємства на ринку. Найважливіше значення тут має те, чи діє підприємство в умовах конкурентної боротьби, чи займає монопольне положення. Результатом монопольного положення є практично нічим не обмежена можливість збільшення ціни реалізації продукту або послуги та, як наслідок, прибутку. Тут слід зазначити, що здійснювана підприємствами та організаціями інноваційна діяльність і одержувані інновації є одним із засобів, за допомогою яких вони можуть забезпечити монопольне положення на ринку або попит на продукцію й необґрунтоване завищення ціни її реалізації. У цьому випадку можливість збільшення прибутку буде залежати від виду реалізованої інновації [6, с. 148-149].

5. Максимізація обсягів реалізації продукції або послуги. Можна виділити два основних напрями: збільшення обсягів реалізації продукції (послуги), що вже випускається на даному підприємстві, і нової продукції (послуги). У свою чергу, збільшення обсягів реалізації продукції, що випускається можливо за рахунок проведення комплексу маркетингових заходів, спрямованих на стимулювання збуту (реклама, лотереї, конкурси, розпродаж й т. ін.), вихід на нові ринки зі старою (для даного підприємства) продукцією, а

також за рахунок підвищення споживчої привабливості продукції [6, с. 149].

6. Створення кластерів. Кластерні об'єднання позитивно впливають на розвиток виробництва, а також змінюють підходи до процесу управління та її організації. Кластерні схеми стають більш розвиненими і виявляють важливі взаємозв'язки між галузями однієї чи декількох країн. Підприємства інноваційно-промислового кластера набувають додаткових конкурентних переваг завдяки здатності здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію продукції, мінімізувати витрати не лише на трансакціях, а й на впровадженні інновацій. Компанії, що входять до кластера, мають доступ до спеціальних знань галузі на «ноу-хау», які акумулюються та розповсюджуються через підприємницькі сфери та інноваційні компанії [15].

7. Нові методи організації та керування виробництвом і збутом продукції. За рахунок впровадження інновацій у соціальну сферу на підприємстві, можна заохотити працівників, чим значно підвищити продуктивність праці.

8. Впровадження нового обладнання. За рахунок нового обладнання можна збільшити обсяги виробництва, економити на заробітній платі, зменшити трудомісткість, а відповідно, і підвищити продуктивність праці.

9. Стандартизація відіграє важливу роль у сучасному виробництві. Споживачі все частіше бажають купувати продукцію високої якості, яка відповідає усім технологіям та стандартам.

Узагальнюючи все вищезгадане, буде доречним навести слова голови ради директорів компанії «General Electric» Джека Уэлчі, якого журнал «Fortune» назвав кращим менеджером ХХ ст. На його думку, бізнес – це проста річ: ви повинні робити дешевше, швидше й краще всіх, а для цього треба підвищувати продуктивність і оперативність керування бізнесом, а також впроваджувати якнайбільше інновацій. Це ще раз підтверджує вирішальну роль інноваційної діяльності й одержуваних у результаті її проведення інновацій у розвитку економічних систем. Однак варто підкреслити, що підвищення продуктивності й керованості бізнесом також буде результатом інноваційних перетворень [23].

Отже, після проведеного аналізу, зроблено висновок, що саме впровадження інновацій на підприємствах є реальною запорукою успішної їх діяльності. Про це свідчать наведені нижче приклади застосування інновацій на вітчизняних підприємствах з виробництва одягу:

1. Фастівське АТЗТ швейне підприємство «Козак» активно провадить інноваційний процес та здійснює трансфер технологій. За сприяння програми «TRANSFORM» підприємство проводить консультації з питань вдосконалення організації праці та економіки завдяки поліпшенню (реорганізації) технології й системи управління виробничими процесами. Під час реорганізації потоку по виробництву чоловічих брюк впроваджене транспортування напівфабрикатів візками, проведено навчання майстра та бригадира потоку, введено облік роботи у нормо-годинах по кожному робочому місцю і облік кількості продукції, що випускається бригадами за кожний час роботи. Після впровадження нової організації потоку продуктивність праці підвищилась на 30%. Паралельно проведено навчання робітників основних операцій, це дало змогу поліпшити якість продукції. Також досягнуто скорочення витрат на виробництво на 3% [15].

2. ВАТ «Вінницьке швейне підприємство «Володарка» виготовляє чоловічі костюми. Працюючи з провідними німецькими, французькими, голландськими фірмами, підприємство випускає продукцію на рівні міжнародних стандартів. ВАТ «Володарка» постійно працює над розширенням та вдосконаленням виробництва, впроваджуючи нові технології із залученням імпортного устаткування. За власні кошти реконструйовано виробничий цех з пошиття чоловічих піджаків. Закуплено й уведено в дію

високопродуктивні універсальні та спеціальні машини, автомати і напіваавтомати провідних фірм світу – «DURKOPP ADLER AG», «JUKI» і «PFAFF». Впроваджено автоматизоване конструювання одягу настилення тканин та розкроювання виробів завдяки застосуванню систем «Assyst» і «Gerber». Для вирішення питань удосконалення технології та організації виробництва сумісно з представником фірми «Weis Consulting Assoc, GmbH» фахівці підприємства розробили технологічну лінію «Пілот» для виробництва чоловічих брюк з застосуванням незйомного процесу. Виконання проекту провадилося паралельно з удосконаленням організації виробництва, впровадженням сучасних європейських методів обробки, реорганізацією системи обліку та контролю робіт, виконаних протягом однієї зміни. Застосування техніки хронометражу за німецькою системою «REFA» дало змогу підприємству перейти до акордної системи оплати праці. Такий комплексний підхід до впровадження нововведень дав змогу в 2,5 рази скоротити період від запуску крою до отримання готових виробів. Продуктивність праці зросла на 78,5% у зміну. За аналогічною схемою проведено реорганізацію потоку з виробництва піджаків. Водночас на підприємстві «Володарка» з метою підвищення конкурентної стійкості та розвитку внутрішнього ринку проведено консультації у сфері маркетингу. Одним із ключових моментів консультування було визначення тенденцій розвитку ринку, взаємозв'язку цін і попиту покупців. Для внутрішнього ринку з урахуванням рекомендацій консультантів розроблено нову колекцію моделей, виготовлено нові етикетки з логотипом «Володарка» [14].

3. Хмельницьке ЗАТ «Хмельницьклегпром» має сучасну базу з японського устаткування 3-го (останнього) покоління. Наявність такого устаткування надає змогу постійно оновлювати та розширювати кількість виробів згідно з останніми тенденціями в світі. Виробництво одягу для Збройних сил України здійснюється за допомогою використання автоматизованої системи виробництва за технологіями американської фірми «GERBER». Також оснащено дане підприємство новітніми високопродуктивними технологіями таких відомих світових брендів, як «JUKI», «Durkopp», «Pfaff» за допомогою настільного та розкрійного механізмів вже згадуваної фірми «GERBER». У виробничій сфері постійно ведеться удосконалення за допомогою сучасних технологій, що сприяло повному технічному переоснащенню підприємства та заміні старого устаткування на новітнє. З цією метою було проведено повну комп'ютеризацію виробництва, ведеться впровадження автоматизованого проектування моделей [14].

4. Хмельницький швейний кластер був першим в Україні об'єднанням підприємницьких структур подібного типу. Він почав створюватися в 1997 р. за участі Технологічного університету Поділля (нині Хмельницький національний університет), торгово-промислової палати, головного управління економіки облдержадміністрації, ряду банків і підприємств швейної галузі. Студентський Будинок моди університету став інноваційним центром кластера. Завдяки конструкторським розробкам, моделюванню й дизайну нових виробів, навчанню й стажуванню студентів і підприємців у кластерних структурах Польщі й Італії, учасникам кластера вдалося досягти виробничого й комерційного успіху. Це була спроба зупинити спад виробництва і підвищити продуктивність праці Подільського регіону, використовуючи переваги кооперації та об'єднання зусиль самих підприємств без залучення державних коштів. Нині у Хмельницькій області налічується понад 30 підприємств – виробників продукції та підприємств сервісного спрямування [18].

5. ПП «Вікторія 8» – одне з провідних підприємств України по виробництву конкурентоспроможного жіночого одягу ділового стилю, який користується попитом як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Понад 20 останніх років підприємство стабільно працює з іноземними фірмами Франції, Голландії, Швеції, Німеччини, Англії.

Постійно проводиться робота над розширенням внутрішнього ринку. Вироби фірми можна купити майже у всіх обласних центрах України. На підприємстві повністю проведено технічне переоснащення новітнім високопродуктивним обладнанням фірм Японії, Німеччини, Америки. Підприємство має чисельні нагороди за стабільність, якість, професійність, додатково створені робочі місця та інше [21].

Проте не всі підприємства використовують інновації для покращення своєї діяльності. Більшість підприємств відмовляється від нововведень через такі причини [14, с. 9]: нестача власних коштів; великі витрати на нововведення; недостатня фінансова підтримка держави; високий економічний ризик; недосконалість законодавчої бази; тривалий термін окупності нововведень; відсутність коштів у замовників; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями; нестача інформації про нові технології; нестача інформації про ринки збуту; відсутність кваліфікованого персоналу; несприйнятливість підприємств до нововведень; відсутність попиту на продукцію.

Підсумовуючи, слід зазначити, що від інноваційної активності підприємства залежить його здатність задовольняти потреби споживачів, положення на ринку, конкурентоспроможність і, в кінцевому підсумку, фінансова стійкість, підвищення прибутку та спроможність до розвитку. Тільки своєчасне та комплексне впровадження інновацій дозволить підприємству забезпечити його подальший ефективний розвиток. Економічна стійкість тим вище, чим вище прибуток, який залежить від ступеня та інтенсивності впровадження інновацій.

Висновки та перспективи подальших досліджень Підприємства з виробництва одягу виробляють широкий асортимент товарів споживчого призначення. Продукція даних підприємств має стійкий попит і затребувана у багатьох сферах життєдіяльності людини і має безпосередній вплив на економіку та здоровий розвиток суспільства.

Проте на сьогоднішній день легка промисловість та підприємства з виробництва одягу знаходяться у кризовому становищі. Основними стримуючими чинниками розвитку підприємств з виробництва одягу є: економічна криза та війна на сході країни; висока собівартість виробництва товарів; низький притік молодих кадрів на підприємства легкої промисловості; залежність вітчизняного виробництва від імпортованої сировини; низька купівельна спроможність населення; заповнення внутрішнього ринку країни дешевою продукцією китайського та турецького виробництва, а також завезення «секонд-хенду» з Європи; значна тінізація галузі; недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність. В країні налічується мала кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю. Багато підприємств не використовують наявний потенціал.

Найголовнішими інноваційними підходами, що застосовують вітчизняні підприємства для підвищення прибутковості, є такі: розширення номенклатури реалізованої продукції (послуг); мінімізація витрат на виготовлення та реалізацію одиниці продукції (послуги); інноваційний маркетинг; максимізація ціни, за якою реалізується продукція (послуга); максимізація обсягів реалізації продукції (послуги); створення кластерних об'єднань; нові методи організації та управління виробництвом і збутом продукції; впровадження нового обладнання; стандартизація.

Проведений аналіз показав, що інновації дають можливість підприємству підвищити прибуток, забезпечуючи конкурентоспроможність продукції, знизити ризик банкрутства в перехідний період, забезпечити економічну стійкість. Останнє є узагальнюючим чинником виживання підприємства серед конкурентів, оскільки визначає ступінь підготовленості до змін зовнішнього середовища. Забезпечуючи тим самим меншу залежність від зовнішнього середовища, економічна стійкість, у свою чергу, знаходиться під впливом інноваційної сфери діяльності. Звідси випливає, що економічна стійкість тим

вище, чим вище прибуток, який залежить від ступеня впровадження інновацій.

Отже, підприємства легкої промисловості з виробництва одягу мають усі можливості для виходу на світовий ринок зі своєю продукцією. Саме запровадження інноваційних технологій є реальною запорукою успішної їх діяльності.

Подальшими перспективами дослідження даної проблеми є удосконалення механізмів управління інноваційною діяльністю промислових підприємств з виробництва одягу на основі впровадження нових технологій управління, а також пошук конкретних інструментів розвитку промислових підприємств.

Література

1. Діяльність суб'єктів господарювання. Стат. збірник – К. : «Інформаційно-аналітичне агентство» (Держаналітінформ), 2011. – 454 с.
2. Діяльність суб'єктів господарювання. Стат. збірник – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2014. – 475 с.
3. Діяльність суб'єктів господарювання. Стат. збірник – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2015. – 465 с.
4. Колобкова В. В. Управління прибутком інноваційного підприємства : [Електронний ресурс] / В. В. Колобкова // Донецький національний технічний університет. – Режим доступу: <http://masters.donntu.org/2011/iem/kolobova/diss/indexu.htm>.
5. Левкович О. М. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності підприємств України : [Електронний ресурс] / О. М. Левкович, Н. Ю. Чернійчук. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/39_VSN_2014/Economics/10_182626.doc.htm.
6. Літвиненко М. В. Інноваційна діяльність підприємства як джерело підвищення прибутку / М. В. Літвиненко, І. В. Кедревич // Наукова періодика. Харків. – 2011. – С. 147-151.
7. Матеріали до засідання правління «Укрлегпром» 11.06.2015 / Інформаційно-аналітичні матеріали Української асоціації підприємств легкої промисловості «Укрлегпром 2015». – К., 2015. – 55 с.
8. Нагла А. А. Роль інноваційної діяльності у збільшенні прибутку підприємства : [Електронний ресурс] / А. А. Нагла // Харків, 2011. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2011-2/doc/4/03.pdf>.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.
12. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 255 с.
13. Національний класифікатор України ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності», затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчого комітету від 11.10.2010 №457 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN61334.html.
14. Нижник В. М. Перспективи розвитку інноваційних технологій на підприємствах легкої промисловості / В. М. Нижник, І. В. Пасічник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6, т. 3. – С. 7-10.
15. Паливода О. М. Формування економічної стійкості швейних підприємств України на основі кластерних мереж : [Електронний ресурс] / О. М. Паливода, Ю. І.

Прима // Технології та дизайн. – 2013. – № 4 (9). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2013_4_17.

16. Панченко Ю. Нелегка євроінтеграція легкої промисловості : [Електронний ресурс] / Ю. Панченко // Європейська правда, 13.02.2015 р. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/02/13/7030806/>.

17. Праця України у 2014 році. Стат. збірник. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2015. – 280 с.

18. Соколенко С. І. Підвищення конкурентоздатності економіки на основі формування кластерів. Захід та Південь України. (Підсумки соціально-економічних досліджень). За ред. Соколенко С. І. – К.: Логос, 2005. – 238 с.

19. Українці стали жити гірше : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org>.

20. Украинцы одевают Европу, самым же по карману только Турция и Китай : [Електронний ресурс] / Гильдия производителей одежды Украины. – Режим доступу: http://www.ua-fashion.net/index.php?option=com_content&view=article&id=388%3A2010-02-23-08-26-25&catid=3%3Anews&Itemid=3&lang=ru.

21. Укрлегпром. Офіційний сайт : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/products/shtany/pp_viktoriya_8.

22. Фаріон Н. О. Сучасний стан легкої промисловості України: проблеми та шляхи вирішення : [Електронний ресурс] / Н. О. Фаріон // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2015 р. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4423>.

23. Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data 3rd edition. A Joint Publication of OECD and Eurostat. OECD/EC, 2005. – 192 с.

24. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ЗАПРОШУЄМО ДО СПІВРОБІТНИЦТВА

Київський національний університет технології та дизайну видає з 1999 року періодичний науковий економічний журнал «Вісник КНУТД», серія «Економічні науки».

Журнал визнаний ВАК України фаховим з економічних наук. З моменту свого заснування журнал став сполучною ланкою між науковцями і практиками, які працюють у науково-дослідних закладах, вищій школі, економіці, державних установах України і зарубіжжя, між усіма тими, хто переймається проблемами розвитку економіки в ринкових умовах. Активна участь в наукових публікаціях на шпальтах журналу сприяє розвитку фундаментальних та прикладних досліджень з усіх напрямків економічних наук, посиленню впливу економіки на вирішення правових, політичних, соціальних, екологічних та інших проблем розвитку суспільства, входженню України в міжнародні економічні союзи.

Журнал є дуже цікавим для науковців, аспірантів, студентів, фахівців національного господарства, державних службовців.

Рубрики журналу «Вісник КНУТД», серія «Економічні науки»:

- **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**
- **МОДЕРНІЗАЦІЯ ОСВІТИ**
- **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ**
- **ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА**

Періодичність видання – 6 раз на рік. Журнал видається українською, російською, англійською мовами, анотації – українською, російською і англійською мовами. Матеріали, що надходять для публікації в журналі, проходять рецензування з боку членів редакційної колегії, розглядаються та рекомендуються Вченою радою Київського національного університету технології та дизайну до друку.

01011, м. Київ, вул. Немировича-Данченка, 2, корп. 1, к. 250
тел./факс: +38 (044) 280-60-47

**АКТУАЛЬНІ ВИДАННЯ КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ**



**Концепція розвитку хутового комплексу України
на 2015-2020 роки**

Концепція розроблена в рамках науково-дослідної роботи Київського національного університету технологій та дизайну МОН України – Науково-дослідним інститутом економіки відповідно до господарсько-договірної теми «Дослідження ринку хутра і хутових виробів в Україні» (Угода № 1 від 15.04.2015 р.).



Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку. Експертно-аналітична доповідь / Колектив авторів під науковою редакцією д-ра екон. наук, професора, член-кор. НАПН України І.М. Грищенка. - К.: КНУТД, 2015. – 80 с.

**Інформаційна довідка
ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ
«Вісник Київського національного університету технологій та дизайну»
серія «Економічні науки»**

Редакційна колегія журналу «Вісник Київського національного університету технологій та дизайну» приймає до розгляду наукові статті авторів за матеріалами досліджень і науково-технічних розробок. Подані статті розглядаються редакційною колегією журналу «Вісник КНУТД» і після отримання позитивної рецензії приймаються до публікації.

ПРАВИЛА ПОДАННЯ РУКОПИСІВ СТАТЕЙ

Для публікації автори подають в редакцію журналу:

1. **Рукопис статті** з анотаціями російською та англійською мовами, які розміщуються після тексту статті (роздрукований з електронного варіанта статті (файлу), підписаний авторами, в **2 (двох) примірниках**). Один примірник передається для редакторської роботи та рецензування.

2. **Електронний варіант статті** з анотаціями російською та англійською мовами, які розміщуються після тексту статті (файл на CD- або CD-RW-дисках). Файл статті повинен мати таку назву (англ. мовою): П.І.Б. (автора статті англ. мовою) Stat.
Наприклад: Karpenko Stat

3. **Електронний файл та роздрукований варіант інформації про автора** (-ів) подається українською, російською та англійською мовами. Фото авторів обов'язкове, розмір 3x4, формат файлу jpg. Файл інформації повинен мати таку назву (англ. мовою): П.І.Б. (автора статті англ. мовою) Inform_engl.
Наприклад: Karpenko Inform_engl

Алгоритм оформлення авторських даних такий:

Алгоритм оформлення авторських даних:

	Англійською мовою	Українською мовою	Російською мовою
Прізвище Ім'я По-батькові			
посада кафедра назва вищого навчального закладу, місто, вчене звання, вчена ступінь			
(Робоча адреса) індекс, область, місто, вулиця, будинок			
(Домашня адреса) індекс, область, місто, вулиця, будинок, квартири			
(телефон – краще мобільний); (E-mail)			
Наукові інтереси			
Фото авторів			

4. **Рецензія** на статтю, підписана доктором наук за напрямом наукової діяльності (підпис рецензента повинен бути засвідчений установою).

5. **Оригінал платіжного документу**, який засвідчує оплату за публікацію. **Оплата здійснюється після рецензування та прийняття статті до друку.**

6. **Договір** з підписами авторів про те, що надіслана стаття не друкувалася і не подана до інших видань.

7. **Заява** на друк.

Вимоги до структури та оформлення матеріалів:

- прізвище, ім'я та по-батькові автора (співавторів) – повністю, без скорочень, вчене звання, вчена ступінь, точна назва посади та місця роботи (повна назва кафедри або іншого структурного підрозділу, без аббревіатур), робоча та домашня поштові адреси з індексами, електронна адреса (дуже бажано особиста, а не кафедральна), робочий, домашній та мобільний номери телефонів, основні наукові інтереси (найчастіше – тематика дисертаційного дослідження);
- анотація трьома мовами (укр., рос., англ.); ключові слова – теж трьома мовами, 5-6 позицій;
- структура тексту статті: **постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями; аналіз останніх публікацій по проблемі; невирішені частини дослідження, мета дослідження, виклад основних результатів та їх обґрунтування; висновки та перспективи подальших досліджень;**
- всі структурні розділи по тексту мають бути виділені жирним шрифтом;
- всі статистичні дані мають бути підкріплені посиланнями на джерела;
- всі цитати мають закінчуватися посиланнями на джерела;
- посилання на підручники та науково-популярну літературу є небажаними;
- посилання на власні публікації є не бажаними і допускаються лише в разі нагальної потреби;
- якщо в огляді літератури або далі по тексту Ви посилаєтесь на прізвище вченого – його публікація має бути у загальному списку літератури після статті;
- вторинне цитування не дозволяється! Якщо Ви цитуєте Адама Сміта – то посилання має бути саме на Сміта, а не на автора, який читав Сміта;
- інтервал – 1,15; шрифт – 12 пт. Поля – по 2 см з кожного боку. Лише Microsoft Word, doc, docx. Шрифт – TimesNewRoman. Всі нетекстові об'єкти мають бути побудовані із застосування засобів Microsoft Word (MicrosoftExcelChart, MicrosoftEquation тощо). При побудові графіків майте на увазі, що журнал є чорно-білим;
- у формулах – лише найрозповсюдженіші символи із стандартного набору;
- таблиці мають бути пронумеровані, кожна повинна мати назву;
- всі малюнки та графіки мають бути пронумеровані та мати назву;
- список джерел – не менше 10 позицій, мовами оригіналу, оформляється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006. **Окрім цього необхідно наводити транслітерацію списку джерел.** У тексті рукопису посилання на літературу ставляться в квадратні дужки.

приклад оформлення:

1. Державна служба статистики України : [Електронний ресурс]. — Режим доступу :<http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Денисенко М.П. Інноваційні процеси в змішаній економіці [Текст] : монографія / [В. Г. Федоренко, М.П.Денисенко, І. М. Грищенко та ін.] ; під ред. : В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко ; Ін-т підготов. кадрів держ. служби зайнятості України, Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. - К. : ІПК ДСЗУ, 2008 – 193 с.
3. Денисенко М.П. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком [Текст] : монографія / [О. М. Азарян, М. П. Денисенко, В. Я. Заруба та ін. ; за заг. ред. : О. А. Біловодська]. - Суми : Університетська книга, 2010. - 431 с.

Редакція лишає за собою право на незначне редагування та скорочення, зберігаючи при тому головні висновки та авторську стилістику.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ !**

Остаточний висновок щодо публікації схвалює редакційна колегія журналу та повідомляє автора (-ів) телефонним дзвінком або повідомленням по електронній пошті.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ: 01011, м. Київ-11, вул. Немировича-Данченка, 2,
корп. №1, кім. 1-0309, (044) 256-29-13 та корп. №2, кім. 2-0303 тел/факс (044)256-29-86

Електронна адреса редакції : vistnuk@knutd.com.ua. Статті приймаються на поштову скриньку: ludmilaganuschak@gmail.com

Банківські реквізити журналу «Вісник КНУТД» для перерахування оплати за публікацію наукової статті(вартість 1 стор. формату А4 коштує 45 грн.):

Одержувач: Київський національний університет технологій та дизайну

Код ЄДРПОУ отримувача: 02070890

Банк отримувача : УДКСУ у Печерському р-ні м. Києва

Код банку отримувача: 820172

Розрахунковий рахунок: 31259228203551

Призначення платежу: П.І.Б. (автора (-ів) публікації) – за публікацію у журналі «Вісник КНУТД» серія «Економіні науки»

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ



Антощишина Наталія Іванівна

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, обліку та аудиту ПВНЗ «Європейський університет»



Безус Алла Миколаївна

кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Київського національного торгово-економічного університету



Бондаренко Анастасія Сергіївна

студентка Київського національного університету технологій та дизайну



Власюк Тетяна Миколаївна

кандидат економічних наук, директор Навчально-наукового інституту сучасних технологій навчання Київського національного університету технологій та дизайну



Герасимчук Наталія Андріївна

доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Національного університету біоресурсів і природокористування України



Геселева Наталія Валеріївна

кандидат технічних наук доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київського національного університету технологій та дизайну



Дудко Павло Миколайович

кандидат економічних наук, асистент кафедри підприємництва і бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну



Колісник Галина Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Ужгородський національний університет»



Лісун Яніна Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва і бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну



Ольшанська Олександра Володимирівна

доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну



Пічик Катерина Валеріївна

кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія»



Чала Ніна Дмитрівна

доктор наук з державного управління, доцент, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія»



Чубукова Ольга Юріївна

доктор економічних наук професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київського національного університету технологій та дизайну



Шафранова Катерина Володимирівна

кандидат економічних наук, заступник директора з навчально-виховної роботи, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Житомирського економіко-гуманітарного інституту «ВМУРЛ «Україна»



Шацька Зоряна Ярославівна

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Київського національного університету технологій та дизайну



Янковець Тетяна Миколаївна

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Київського національного університету технологій та дизайну



Яренко Анатолій Валерійович

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київського національного університету технологій та дизайну

Запрошуємо до участі у конференціях Київського національного університету технологій та дизайну

- ✓ VI міжнародна науково-практична конференція «Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України» - 7 жовтня, 2016 р.
- ✓ V міжнародна науково-практична конференція «Енергоефективний університет» - 27 жовтня, 2016 р.
- ✓ IV Всеукраїнська наукова конференція молодих вчених та студентів «Актуальні проблеми та перспективи розвитку маркетингового управління» - 10-11 листопада 2016 р.
- ✓ V всеукраїнська наукова конференція молодих вчених та студентів «Проблеми науково-дослідної роботи та соціальної відповідальності студентів та молодих учених» - 25 листопада, 2016 р.

Більш детально про всі заходи:

(044) 280-16-03, (044) 256-84-27

conference.knutd@gmail.com

www.knutd.com.ua



Освітній інноваційно-інвестиційний класстер легкої промисловості

КООРДИНАЦІЙНИЙ ЦЕНТР

Київський національний університет
технологій та дизайну

вул. Немировича-Данченка, 2, к. 1-0309
м. Київ, Україна, 01011
тел./факс: +38 (044) 256-84-66, 256-29-15
claster@knutd.com.ua
<http://claster.knutd.com.ua>
www.knutd.com.ua



Кластер
Легкої
промисловості