

ISSN 2222-4459 (Print)
ISSN 2311-116X (Online)

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 2 '2016 р. (457)

Періодичність 1 раз на місяць
Видається з січня 1992 р.
Свідоцтво про реєстрацію
КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ім. С. Кузнеця

ВИДАВЕЦЬ:

ФОП Лібуркіна Л. М.

РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.
В. С. Пономаренко

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.
М. О. Кизим

Випусковий редактор: д-р екон. наук,
доцент
В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

Алексєєв І. В. (Львів)

д-р екон. наук, проф.

Амосов О. Ю. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Благун І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

Гонда В. (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

Жуковський М. (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

Заруба В. Я. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

Орлов П. А. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)

д-р екон. наук, проф.

Христіановський В. В. (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

**У журналі можуть друкуватися основні
результати дисертаційних робіт
з економічних наук**

Журнал реферується у загальнодержавній
реферативній базі даних «Україніка наукова» та
в українському реферативному журналі «Джерело»

ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ» ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ ДАНИХ, РЕПОЗИТОРІЯХ І ПОШУКОВИХ СИСТЕМАХ:

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Access Journals;
- CiteFactor (США);
- Academic Journals Database (Швейцарія);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Open Academic Journals Index;
- GetInfo (Німеччина);
- BASE (Німеччина);
- OpenAIRE (Європейський Союз);
- SUNCAT Union Catalogue (Велика Британія);
- COPAC Union Catalogue (Велика Британія);
- J-Gate (Індія);
- Open Access Library;
- Scientific Indexing Services;
- Advanced Science Index;
- Академия Google (США);
- InfoBase Index;
- WorldCat

ЗІ СПИСКУ

ДРУКОВАНИХ (ЕЛЕКТРОННИХ) ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ, ЩО ВКЛЮЧАЮТЬСЯ ДО ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ

Журнал «Бізнес Інформ» («Бизнес Информ», «Business Inform»)
(Співзасновники: НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця)

Додаток 10 до Наказу Міністерства освіти і науки України
від 12.05.2015 р. № 528

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Пандас А. В.** Комплексне проектування просторового
і соціально-економічного розвитку великого міста..... 8
- Волосяк М. В., Вдовиченко Л. Ю.** Функціональна структура
морегосподарського комплексу України 14

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Безрукова Н. В., Свічкарь В. А.** Міграція робочої сили з України
до ЄС: аналіз особливостей та наслідків 21
- Плахотник К. О.** Міжнародний трансфер технологій
в економічному розвитку України 28
- Матюшенко І. Ю., Шеховцева К. В.** Розвиток теоретико-
методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу
українських підприємств 34
- Зарицька Н. С.** Диверсифікація науково-технічного
співробітництва України та США 45
- Мельник О. Г., Коць І. І.** Сутнісно-мотиваційний механізм
обґрунтування толінгових операцій в умовах європейської
інтеграції..... 52
- Макарчук К. О.** Основні фактори транснаціоналізації компаній
країн Східної Азії 58

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

- Климчук М. М.** Управління фінансуванням енергозбереження
на будівельних підприємствах: міжнародний досвід..... 65

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Власюк Т. О.** Загрози та виклики внутрішньому ринку України,
що генеруються у сфері зовнішньоторговельних відносин..... 71
- Климчук О. В.** Концептуальні принципи розробки та регулювання
енергетичної політики України на конкурентоспроможному рівні 83
- Зіміна А. І.** Пріоритети розвитку логістичної активності
національної економіки в сучасному бізнес-середовищі 88

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

- Орленко О. М.** Інноваційна діяльність підприємств України
та Одеської області як засіб збільшення продуктивності праці 95

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Гернего Ю. О. Економічні відносини соціального інвестування	103
Щербакова І. Б. Адаптивність теоретичних засад у визначенні понять: інвестиційна діяльність та інвестиційний проект до залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства.....	108

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Проданова А. В., Фоміна О. О. Економіка регіонів України: втрачені ресурси та резерви майбутнього	114
Ярошенко І. В. Аналіз і оцінка промислового сектора в соціально-економічному розвитку Харківської області.....	121
Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Аналіз і оцінка структурних процесів в соціально-економічному розвитку Харківської області.....	129
Касич А. О. Ресурсне забезпечення модернізаційних процесів в Україні: регіональний аспект.....	138

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Тростянська К. М. Розробка сценаріїв управління репутаційним ризиком підприємства-посередника	144
Вініченко О. М. Методика визначення ступеня важливості та стабільності критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства на основі ABC- і XYZ-аналізу	149
Галіцин В. К., Суслов О. П., Галіцина О. В. Моделювання механізму керування організаційними проектами	160
Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Візник Ю. Я., Горічко Х. І. Діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства	165
Мельников В. В. Моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах	172

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Дем'янченко А. Г. Дослідження ефективності діяльності державних і приватних стивідорів у морських портах України	178
Олійник А. Д., Антоненко С. В. Хімічна та нафтохімічна промисловість України: стан, тенденції та напрями стратегічного розвитку	185

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Охота В. І. Сагайдак Т. Я. Чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства сфери послуг	193
Гросул В. А., Рачкован О. Д. Діагностика ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі	198
Соколовський С. А., Науменко М. О. Критерії оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів Національної гвардії України	204

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Бріль М. С., Пивавар І. В. Безробіття в Україні: теоретичні та практичні аспекти	208
Щетініна А. В., Рудакова С. Г. Проект Трудового кодексу: бажані зміни та обґрунтування їх необхідності	214
Тулай О. І. Фінансові засади соціального захисту безробітних.....	221
Ястремська О. М., Геращенко І. М. Методичний інструментарій узгодження рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці	227
Рибалко Л. П. Ретроспективний аналіз складових трудового потенціалу українського суспільства.....	234
Березюк С. В., Колесов О. С. Особливості формування соціальних стандартів у контексті споживчих витрат в Україні	241

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,
пров. Інженерний, 1а,
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203
Тел./факс ((057) 702-08-67
e-mail: biz_inf@ukr.net
www.business-inform.net

АДРЕСА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61002, Харків,
вул. Маршала Бажанова, 28.
Тел./факс (066) 173-65-22

ПЕРЕДПЛАТА:

- у Видавця;
- Агентство «Меркурій»:**
49056, Дніпропетровськ,
Січеславська набережна, 15-а, оф. 39.
Тел. (056) 744-16-61,
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

БІЗНЕС ІНФОРМ БИЗНЕС ИНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць
Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями:
вченої ради ХНЕУ № 7 від 19.02.2016 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 2 від 21.02.2016 р.

Здано до набору 25.01.2016 р.
Підписано до друку 21.02.2016 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 42,8. Обл.-вид. арк. 63,4.

Надруковано у ФОП Данилко Н. С.
Замовлення № 03. Наклад 100 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2016



ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Козловський С. В., Журавівський Є. С. Формування алгоритму розробки комплексної системи забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі.....	248
Сапич В. І., Сапич Н. М. Інституційні фактори ефективності використання сільськогосподарських угідь.....	254
Ткаченко С. А. Особливості вирішення оперативних завдань підсистеми моніторингу в системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери	263
Найденко О. Є., Белосвет О. В. Фінансова політика держави в молочно-продуктовому підкомплексі АПК: перспективи та недоліки.....	267

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Назаренко І. М. Фінансові індикатори діагностики капіталу з позиції ціннісного та вартісного підходів	273
Теплюк М. А. Ресурсний портфель як ключовий фактор ефективності ресурсозабезпечення діяльності підприємства	279
Марченко В. М., Макалюк І. В. Методологічні основи оцінювання трансакційних витрат у контексті взаємовпливу суб'єктів інституціонального середовища	285
Рябкова О. В. Функціональна модель моніторингу економічних показників результативності підприємства.....	293

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Піхоцький В. Ф. Зовнішній державний фінансовий контроль за діяльністю виконавчої влади – важливий чинник захисту суспільства	300
Піхоцький Ю. В. Подальший розвиток державного фінансового контролю – через державний аудит	306
Бурденко І. М. Модернізація міжнародно-правового регулювання ринку деривативів	311

Козарезенко А. В. Роль недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя в розвитку людського потенціалу.....	319
Клокар О. О. Характеристика основних видів фінансового контролінгу та їх впливу на побудову ефективної контролінгової системи суб'єкта господарювання	329
Мацелюх Н. П. Місце фінансового посередництва у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів	334
Павловський С. В. Ризики і витрати на залучення підприємствами інвестиційного капіталу в період фінансово-економічної кризи	340
Рязанова Н. С. Концепція стоимости інформаційного продукту фінансового счетоводства.....	347

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Калапа Т. В. Удосконалення матричного методу вибору стратегії розвитку для машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин	356
Тімар І. В. Науково-методичні підходи до оцінки іміджу підприємств сфери готельних послуг	361
Бала Р. Д., Тарнавський М. І., Бала О. І. Індикатори оцінювання управління персоналом на засадах коучингу	367
Го Цзяфей. Основні наукові підходи до визначення поняття «корпоративне управління»	373
Болдирев К. О. Конкурентно-мотиваційний характер підвищення конкурентоспроможності творчого потенціалу кваліфікованих працівників	378
Корженко К. А. Особливості формування комплексу маркетингових комунікацій в туристичних організаціях	383

РЕЦЕНЗІЇ

Рецензія на монографію Мартиненко М. В.....	389

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Пандас А. В. Проектирование пространственного и социально-экономического развития крупного города.....	8
Волосюк М. В., Вдовиченко Л. Ю. Функциональная структура морехозяйственного комплекса Украины	14

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Безрукова Н. В., Свечкарь В. А. Миграция рабочей силы из Украины в ЕС: анализ особенностей и последствий	21
Плахотник Е. А. Международный трансфер технологий в экономическом развитии Украины	28
Матюшенко И. Ю., Шеховцева К. В. Развитие теоретико-методологических подходов к оценке экспортного потенциала украинских предприятий.....	34
Зарицкая Н. С. Диверсификация научно-технического сотрудничества Украины и США	45
Мельник О. Г., Коць И. И. Сущностно-мотивационный механизм обоснования толлинговых операций в условиях европейской интеграции	52
Макарчук Е. А. Основные факторы транснационализации компаний стран Восточной Азии	58

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Климчук М. Н. Управление финансированием энергосбережения на строительных предприятиях: международный опыт	65

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Власюк Т. А. Угрозы и вызовы внутреннему рынку Украины, которые генерируются в сфере внешнеторговых отношений	71
Климчук А. В. Концептуальные принципы разработки и регулирования энергетической политики Украины на конкурентоспособном уровне	83
Зими́на А. И. Приоритеты развития логистической активности национальной экономики в современной бизнес-среде	88

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Орленко О. М. Инновационная деятельность предприятий Украины и Одесской области как средство увеличения производительности труда	95

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Гернего Ю. А. Экономические отношения социального инвестирования.....	103
Щербакова И. Б. Адаптивность теоретических основ в определении понятий «инвестиционная деятельность» и «инвестиционный проект» к привлечению инвестиций малыми промышленными предприятиями на основе проектного бизнес-партнерства	108

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Проданова А. В., Фомина Е. А. Экономика регионов Украины: утраченные ресурсы и резервы будущего.....	114
Ярошенко И. В. Анализ и оценка промышленного сектора в социально-экономическом развитии Харьковской области.....	121

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Анализ и оценка структурных процессов в социально-экономическом развитии Харьковской области.....	129
Касич А. А. Ресурсное обеспечение модернизационных процессов в Украине: региональный аспект.....	138

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Тростянская К. Н. Разработка сценариев управления репутационным риском предприятия-посредника.....	144
Виниченко Е. Н. Методика определения степени важности и стабильности критериев эффективности системы контроля социально-экономического развития на основе ABC- и XYZ-анализа	149
Галицин В. К., Суслов О. П., Галицына О. В. Моделирование механизма управления организационными проектами.....	160
Скрыньковский Р. Н., Семчук Ж. В., Визняк Ю. Я., Горичко К. И. Диагностика финансового состояния предприятия с целью предупреждения кризиса и идентификации банкротства	165
Мельников В. В. Моделирование процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах.....	172

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Демьянченко А. Г. Исследование эффективности работы государственных и частных стивидоров в морских портах Украины.....	178
Олейник А. Д., Антоненко С. В. Химическая и нефтехимическая промышленность Украины: состояние, тенденции и направления стратегического развития	185

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Охота В. И., Сагайдак Т. Я. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия сферы услуг	193
Гросул В. А., Рачкован О. Д. Диагностика ресурсной компоненты адаптационного потенциала предприятий розничной торговли.....	198
Соколовский С. А., Науменко М. А. Критерии оценки предложений в сфере конкурсных торгов в системе государственных закупок для подразделений Национальной гвардии Украины	204

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Бриль М. С., Пивавар И. В. Безработица в Украине: теоретические и практические аспекты	208
Щетинина А. В., Рудакова С. Г. Проект Трудового кодекса: желаемые изменения и обоснование их необходимости	214
Тулай О. И. Финансовые основы социальной защиты безработных.....	221
Ястремская Е. Н., Геращенко И. Н. Методический инструментарий согласования уровней конкурентоспособности человеческих ресурсов и предприятий на рынке труда	227
Рыбалко А. П. Ретроспективный анализ составляющих трудового потенциала украинского общества	234
Березюк С. В., Колесов А. С. Особенности формирования социальных стандартов в контексте потребительских расходов в Украине.....	241

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Козловский С. В., Жураковский Е. С. Формирование алгоритма разработки комплексной системы обеспечения региональной экономической безопасности аграрной отрасли	248
Сапич В. И., Сапич Н. Н. Институционные факторы эффективности использования сельскохозяйственных угодий	254
Ткаченко С. А. Особенности решения оперативных задач подсистемы мониторинга в системах стратегического регулирования региональной структуры и территориальной организации субъектов агропродовольственной сферы	263
Найденко А. Е., Белосвет А. В. Финансовая политика государства в молочно-продовольственном подкомплексе АПК: перспективы и недостатки	267

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Назаренко И. Н. Финансовые индикаторы диагностики капитала с позиции ценностного и стоимостного подходов	273
Теплюк М. А. Ресурсный портфель как ключевой фактор эффективности ресурсного обеспечения деятельности предприятия	279
Марченко В. Н., Макалюк И. В. Методологические основы оценки транзакционных издержек в контексте взаимовлияния субъектов институциональной среды	285
Рябкова О. В. Функциональная модель мониторинга экономических показателей результативности предприятия	293

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Пихоцкий В. Ф. Внешний государственный финансовый контроль за деятельностью исполнительной власти – важный фактор защиты общества	300
Пихоцкий Ю. В. Дальнейшее развитие государственного финансового контроля – через государственный аудит	306

Бурденко И. Н. Модернизация международно-правового регулирования рынка деривативов	311
Козарезенко Л. В. Роль негосударственных пенсионных фондов и компаний по страхованию жизни в развитии человеческого потенциала	319
Клокарь О. А. Характеристика основных видов финансового контроллинга и их влияния на построение эффективной контроллинговой системы субъекта хозяйствования	329
Мацелюх Н. П. Место финансового посредничества в процессах ценообразования на рынке ценных бумаг	334
Павловский С. В. Риски и затраты на привлечение предприятиями инвестиционного капитала в период финансового кризиса	340
Рязанова Н. С. Концепция стоимости информационного продукта финансового счетоводства	347

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Калапа Т. В. Усовершенствование матричного метода выбора стратегии развития для машиностроительных предприятий по изготовлению технологических машин	356
Тимар И. В. Научно-методические подходы к оценке имиджа предприятий сферы гостиничных услуг	361
Бала Р. Д., Тарнавский М. И., Бала О. И. Индикаторы оценки управления персоналом на основе коучинга	367
Го Цзяфей. Основные научные подходы к определению понятия «корпоративное управление»	373
Болдырев К. А. Конкурентно-мотивационный характер повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников	378
Корженко Е. А. Особенности формирования комплекса маркетинговых коммуникаций в туристических организациях	383

РЕЦЕНЗИИ

Рецензия на монографию Мартыненко М. В.	389

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Pandas A. V. Projecting the Spatial and Socio-Economic Development of Large City	8
Volosiuk M. V., Vdovychenko L. Yu. Functional Structure of the Marine Economic Complex of Ukraine	14

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bezrukova N. V., Svichkar V. A. Labor Migration from Ukraine to the EU: an Analysis of Characteristics and Consequences	21
Plakhotnik O. O. The International Technology Transfer in the Economic Development of Ukraine.....	28
Matyushenko I. Yu., Shekhovtseva K. V. Developing Theoretical-Methodological Approaches to Assessment of Export Potential of Ukrainian Enterprises	34
Zarytska N. S. Diversification of Scientific-Technical Cooperation between Ukraine and the USA.....	45
Melnyk O. G., Kots I. I. Substantial-Motivational Mechanism for Substantiation of Tolling Operations in Conditions of the European Integration.....	52
Makarchyk K. O. The Main Factors of Transnationalization of Companies in the Countries of Eastern Asia.....	58

FOREIGN EXPERIENCE

Klimchuk M. N. Management of Financing the Energy Saving in Terms of Construction Enterprises: International Experience	65

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Vlasiuk T. O. Threats and Challenges of the Internal Market of Ukraine, Generated in the Sphere of International Trade Relations.....	71
Klymchuk O. V. Conceptual Principles for Developing and Regulating the Energy Policy of Ukraine at a Competitive Level.....	83
Zimina A. I. Priorities for the Development of Logistics Activity of National Economy in the Contemporary Business Environment	88

INNOVATIVE PROCESSES

Orlenko O. M. Innovation Activity by Enterprises of Ukraine and Odessa Region as a Means of Increasing Labor Productivity.....	95

INVESTMENT PROCESSES

Gernego Iu. O. Economic Relations of Social Investment	103
Shcherbakova I. B. Adaptability of Theoretical Foundations in the Definition of the Concepts of «Investment Activity» and «Investment Project» to Attraction of Investments by Small Industrial Enterprises, Based on Project-Oriented Business Partnership	108

REGIONAL ECONOMY

Prodanova L. V., Fomina O. O. The Economy of the Regions of Ukraine: Lost Resources and Reserves of the Future	114
Yaroshenko I. V. Analyzing and Evaluating the Industrial Sector in the Socio-Economic Development of the Kharkiv Region	121
Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Analyzing and Evaluating Structural Processes in the Socio-Economic Development of Kharkiv Region.....	129

Kasych A. O. Resourcing the Modernization Processes in Ukraine: Regional Aspect	138

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Trostianska K. M. Developing Scenarios of Reputational Risk Management for Intermediary Enterprise	144
Vinichenko O. M. Methods for Determining the Degree of Importance and Stability of Performance Criteria in the System for Control of Socio-Economic Development on the Basis of ABC-Analysis and XYZ-Analysis.....	149
Galitsin V. K., Suslov O. P., Galitsyna O. V. Modeling of a Mechanism for Project Management.....	160
Skrynkovskyy R. M., Semchuk Zh. V., Vizniak Yu. Ya., Horichko Kh. I. Diagnostics of Financial Condition of Enterprise with the Aim of Both Preventing Crisis and Bankruptcy Identification.....	165
Melnikov V. V. Modeling the Processes of Supporting Decision-Making in the Innovative Clusters.....	172

ECONOMICS OF INDUSTRY

Demianchenko A. G. Study on the Performance of both Public and Private Stevedores in the Seaports of Ukraine.....	178
Oliinyk A. D., Antonenko S. V. Chemical and Petrochemical Industry of Ukraine: Status, Trends and Directions of Strategic Development	185

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Okhota V. I., Sagaidak T. Ya. The Factors Increasing the Competitiveness of Enterprise in the Services Sphere	193
Grosul V. A., Rachkovan O. D. Diagnostics of Resource Component in the Adaptation Potential of Retail Trade Enterprises.....	198
Sokolovskyy S. A., Naumenko M. O. The Criteria for Estimating Proposals in the Sphere of Competitive Tendering in the Public Procurement System for Units of the National Guard of Ukraine	204

LABOR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Bril M. S., Pivavar I. V. Unemployment in Ukraine: Theoretical and Practical Aspects	208
Shchetinina L. V., Rudakova S. G. The Draft of Labor Code: the Desired Changes, Substantiation for the Necessity	214
Tulai O. I. Financial Bases of the Social Protection of Unemployed	221
Iastremska O. M., Geraschenko I. N. The Methodical Instrumentarium for Providing Consistency of the Levels of Competitiveness of Human Resources and Enterprises in the Labor Market.....	227
Rybalko L. P. A Retrospective Analysis of Constituents of the Labor Potential of Ukrainian Society	234
Berezyuk S. V., Kolesov O. S. Peculiarities of Establishing Social Standards in the Context of Consumer Expenses in Ukraine	241

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Kozlovskyy S. V., Jurakovskiy Ye. S. Formation of the Algorithm for Development of an Integrated System for Providing Regional Economic Security of Agrarian Sector ...	248
Sapych V. I., Sapych N. N. Institutional Factors of Efficiency of Use of Agricultural Land.....	254

Tkachenko S. A. Features of Solving Operational Tasks of the Monitoring Subsystem in Systems for Strategic Control of the Regional Structure and Territorial Organization of Entities in the Agri-Food Sphere	263
Naydenko O. Ye., Bielosviet O. V. Financial Policy by the State in the Dairy Foods Subcomplex of Agrarian-Industrial Complex: Opportunities and Shortcomings	267

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Nazarenko I. M. Financial Indicators for Diagnostic of Capital from the Standpoint of Value- and Cost-Based Approaches	273
Tepluk M. A. Resources Portfolio as a Key Factor in the Efficiency of Resourcing the Activity of Enterprise	279
Marchenko V. M., Makaliuk I. V. Methodological Bases of Estimation of Transaction Costs in the Context of Interaction of Actors of Institutional Environment	285
Riabkova O. V. The Functional Model for Monitoring Economic Indicators of Enterprise Performance	293

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Pikhotskiy V. F. The External State Financial Control over the Activities of the Executive Power – an Important Factor in the Protection of Society	300
Pikhotskiy Yu. V. Further Development of the Public Financial Control through the Public Audit	306
Burdenko I. N. Modernization of the International-Legal Regulation of the Derivatives Market	311
Kozarezenko L. V. Role of Non-State Pension Funds and Life Insurance Companies in the Development of Human Potential	319

Klokar O. O. Characterization of the Main Types of Financial Controlling and their Impact on Constructing Efficient Controlling System for an Economic Entity	329
Matselukh N. P. Place of Financial Intermediation in the Pricing Process at Securities Market	334
Pavlovsky S. V. Risks and Costs to Attract Investment Capital by Enterprises during Financial Crisis	340
Ryazanova N. S. The Conception of Cost of Information Product in Terms of Financial Accounting	347

MANAGEMENT AND MARKETING

Kalapa T. V. Improvement of Matrix Method for Selection a Development Strategy for Machine-Building Enterprises Producing Technological Machines	356
Timar I. V. Scientific-Methodical Approaches to Assessing Image of Enterprises in the Sphere of Hotel Services	361
Bala R. D., Tarnavskyi M. I., Bala O. I. Indicators for Coaching-Based Estimation of Staff Management	367
Guo Jiafei. The Main Scientific Approaches to the Definition of the Concept of "Corporate Management"	373
Boldyriev K. O. Competitive-Motivational Nature of Increasing Competitiveness of the Creative Potential of Qualified Employees	378
Korzhenko K. A. Peculiarities of Developing the Complex of Marketing Communications in Tourism Organizations	383

REVIEWS

Review on monograph Martynenko M. V.	389

КОМПЛЕКСНЕ ПРОЕКТУВАННЯ ПРОСТОРОВОГО І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
ВЕЛИКОГО МІСТА

© 2016 ПАНДАС А. В.

УДК 332.1:339.138

Пандас А. В. Комплексне проектування просторового і соціально-економічного розвитку великого міста

У статті доведено, що управлінська дія у формі соціально-економічного проектування найбільше відповідає завданню комплексного вирішення проблем соціально-економічного розвитку великого міста в ситуації, коли воно спирається на проведення диференціації міських зон за ступенем готовності городян до інновацій у соціальній сфері, здійснюваних міською адміністрацією. Для соціального проектування в масштабах великого міста дистанції в рівні добробуту соціальних груп мають бути ув'язані з поділом міста за територіальною ознакою (на міські зони). Показано, що соціально-економічний розвиток великого міста може бути забезпечений при поєднанні програмно-цільового підходу до розробки стратегії такого розвитку із принципами й технологіями соціально-економічного проектування. Оптимізація управлінської діяльності на основі проектування соціально-економічного розвитку міста веде до поетапного зростання обсягу та якості соціальної участі городян у реалізації загально-міських стратегічних програм розвитку.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, велике місто, міські території, територіально-господарська система, приватне-суспільне партнерство, соціально-економічне проектування.

Бібл.: 9.

Пандас Анастасія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Одеська державна академія будівництва і архітектури (вул. Дідріхсона, 4, Одеса, 65029, Україна)

E-mail: anastasypandas@mail.ru

УДК 332.1:339.138

Пандас А. В. Проектирование пространственного
и социально-экономического развития крупного города

В статье доказано, что управленческое воздействие в форме социально-экономического проектирования наиболее соответствует задаче комплексного решения проблем социально-экономического развития крупного города в ситуации, когда оно опирается на проведение дифференциации городских зон по степени готовности горожан к инновациям в социальной сфере, осуществляемых городской администрацией. Для социального проектирования в масштабах большого города дистанции в уровне благосостояния социальных групп должны быть увязаны с разделением города по территориальному признаку (на городские зоны). Показано, что социально-экономическое развитие большого города может быть обеспечено при сочетании программно-целевого подхода к разработке стратегии такого развития с принципами и технологиями социально-экономического проектирования. Оптимизация управленческой деятельности на основе проектирования социально-экономического развития города ведет к поэтапному росту объема и качества социального участия горожан в реализации общегородских стратегических программ развития.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, большой город, городские территории, территориально-хозяйственная система, частно-общественное партнерство, социально-экономическое проектирование.

Библ.: 9.

Пандас Анастасия Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Одесская государственная академия строительства и архитектуры (ул. Дидрихсона, 4, Одесса, 65029, Украина)

E-mail: anastasypandas@mail.ru

UDC 332.1:339.138

Pandas A. V. Projecting the Spatial and Socio-Economic Development
of Large City

The article proves that managerial impact in the form of socio-economic projecting in the best way suits the task of integrated solutions to the problems of socio-economic development of a large city in the situation where it is supported by implementing differentiation of urban areas by the preparedness of city people to innovation in the social sphere, carried out by municipal administration. For social projecting in terms of a large city, distances within the level of well-being of social groups should be linked to the division of city on a territorial basis (into urban areas). It is displayed that socio-economic development of a large city can be achieved with a combination of program-target approach to developing a strategy for such development together with the principles and technologies for socio-economic projecting. Optimization of administrative activity, based on the projecting socio-economic development of city, leads to a gradual increase in the volume and quality of social participation of city people in the implementation of city-wide strategic development programs.

Keywords: socio-economic development, large city, urban areas, territorial-economic system, private-public partnership, socio-economic projecting.

Bibl.: 9.

Pandas Anastasiia V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise Economics, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture (4 Didrikhsona Str., Odessa, 65029, Ukraine)

E-mail: anastasypandas@mail.ru

У рамках формування правової держави й цивільного суспільства в сучасній Україні триває й набирає темпи процес глибоких і широкомасштабних реформ у різних напрямках державного будівництва як складова частина оголошеного курсу на модернізацію країни. Не обійшли вони стороною і сферу трансформацій, що зачіпають становлення нової політичної системи й створення оптимальної, ефективної моделі місцевого самоврядування. Модель організації діяльності місцевих співтовариств громадян України повинна, безсумнівно, відповідати демократичним очікуванням у части-

ні реального забезпечення комфортних, якісних умов життєдіяльності кожного громадянина.

Роль місцевого самоврядування в становленні правової соціальної держави, владних відносин і формування інститутів цивільного суспільства сьогодні загально визнана. Сильна демократична влада в державі немислима без дієвого місцевого самоврядування, значення якого як форми особистої участі громадян у здійсненні владних функцій усе більше зростає в умовах, коли стратегія модернізації висуває як одну із засад сучасної системи державного управління її орієнтованість

на суспільні потреби, на реалізацію суспільних інтересів. Державний устрій України робить природним таке здійснення вертикалі влади, що передбачає певну автономію кожного з рівнів управлінської системи, поділ управлінських функцій за своїм змістом відповідно до принципу відділення органів місцевого самоврядування від органів державної влади. Цим, серед іншого, визначаються доміанти у взаємодії влади й суспільства, до яких належить особливий упор на місцеве самоврядування в тих питаннях соціально-економічного розвитку територій, які ближче всього постають до людини, її повсякденних турбот і потреб.

Побудова ефективного механізму соціального функціонування на рівні окремих муніципальних утворень дозволить говорити про соціально-економічний розвиток суспільства в цілому. Місто при цьому виступає як базова одиниця в соціальному проектуванні на макрорівні, у ньому зосереджені основні потенціали соціально-економічного розвитку країни, включаючи людський потенціал [1, с. 207].

Соціально-економічне проектування, здійснюване державою в масштабах країни в цілому й за регіонами, неможливо без первинного проектування соціально-економічного розвитку міста. Сьогодні органи місцевого самоврядування розуміють необхідність такого проектування, однак далеко не скрізь існує розроблена структура заходів різного періоду виконання по діагностиці й прогнозуванню розвитку міста. Обмеженість економічних ресурсів, глобалізація економіки, соціально-економічна значимість людських ресурсів порушують питання про соціальне проектування як функцію міської адміністрації досить гостро, визначають проблемну ситуацію, суть якої в невідповідності або неповній відповідності розроблювальних проектів соціально-економічного розвитку міста потребам і очікуванням городян і недостатньої ефективності реалізації таких проектів, що нерідко не тільки не знижує, але й підвищує соціальну напруженість у місті [2, с. 86].

У сучасних українських умовах проектування соціально-економічного розвитку великого міста утруднено в силу різного рівня задоволення базових потреб населення й низького рівня довіри населення до органів влади. Подолання цих труднощів полягає в диференціації управлінських дій при розробці й здійсненні комплексних цільових програм соціально-економічного розвитку міста, виходячи з різного рівня готовності населення, що проживає в різних міських зонах, до участі в соціальних інноваціях, проєктованих адміністрацією міста. Оптимізація управління соціально-економічним розвитком міста при цьому полягає в поєднанні програмних цілей розвитку зі здійсненням різноманітних ініціативних соціальних проєктів, підтримуваних міською адміністрацією.

Необхідно виділити специфічні характеристики великого міста в аспекті управлінських ресурсів, які зводяться до такого:

1. Велике місто має менше обмежень у прийнятті рішень нормативно-правового характеру з питань своєї життєдіяльності порівняно з містами обласного підпо-

рядкування. Для міст із функціями центру регіону широко відкриті можливості користуватися інструментами нормативно-правового регулювання як на місцевому рівні, так і на рівні державному (тією мірою, у який державний рівень регулює соціально-економічний розвиток у територіальному аспекті). Великі міста в набагато більшому ступені можуть скористатися цим ресурсом, особливо якщо це великі промислові центри з великою кількістю проживаючих.

2. Велике місто в питаннях взаємодії управлінської ланки з населенням має таку рису, як дистанція між рівнем прийняття управлінських рішень із проблем міського життя й рівнем безпосереднього споживання населенням соціальних благ, що передбачаються такими рішеннями. Рішення більш високих управлінських рівнів, що стосуються повсякденного життя людей, викликають реакцію населення (часто негативну), що адресується місцевому рівню управління. У всякому разі найбільш активні реакції населення спочатку зачіпають його відносини з районними та міськими адміністраціями і лише через їх посередництво – з більш високими інстанціями, які у великому місті більш доступні [3, с. 34; 4 с. 17].

3. Більші масштаби ресурсів великого міста в управлінні соціально-економічним розвитком – не єдина характеристика специфіки його положення. Є й недоліки такого міста. Вони полягають у тому, що велике місто має гірші можливості розпоряджатися наявними ресурсами соціально-економічного розвитку, а саме: адміністрація не володіє ресурсом оперативності в прийнятті рішень. Їй складніше забезпечити підконтрольність ресурсів. У силу цього інерційні процеси більше позначаються на управлінні й заважають адміністрації міста отримати необхідну маневреність у рішенні своїх завдань.

Виділені характеристики варто розуміти як соціально-управлінські характеристики великого міста, оскільки вони фіксують можливості й границі проектування його соціально-економічного розвитку.

Обмеження й переваги управління на розглянутому рівні особливо добре поєднуються з таким способом організації управлінської діяльності, як соціально-економічне проектування.

Соціально-економічне проектування, виступаючи одним із провідних способів сучасної організації громадського життя й управління суспільством, варто розглядати як оптимальні засоби управління соціально-економічним розвитком великого міста. Тезаурусний підхід до соціального проектування ефективний в умовах ринкової економіки, де суб'єктна орієнтація проєкту обмежена свободою вибору інших суб'єктів життєдіяльності [5, с. 138]. Ця обставина робить такий підхід найбільш прийнятним для умов управлінської діяльності на рівні міста.

Комплексна програма соціально-економічного розвитку міста являє собою прогнозно-плановий документ, що формулює й погоджує по строках, фінансових, трудових, матеріальних і інших ресурсах реалізацію стратегічних пріоритетів муніципального утворення, а також поточну діяльність його економічного й соціального секторів, що забезпечують збалансований стійкий розвиток міста.

Виділяють три сценарії реалізації стратегії соціально-економічного розвитку міста (інерційний, інноваційний, перехідний). Основним завданням заходів міської адміністрації у сфері соціально-економічного розвитку міста є створення умов для переведення розвитку муніципального утворення з інерційного шляху на інноваційний.

Найбільш складним при проектуванні соціально-економічного розвитку міста залишається питання про те, наскільки пропонувані проекти можуть бути сприйняті міським населенням як істотні для вирішення своїх життєвих завдань і реалізації життєвих планів [6, с. 50]. Тезаурусний підхід до соціально-економічного проектування надає великого значення різному розумінню життєвих цілей і неможливості в рамках того або іншого проекту «ощасливити всіх». Це означає, що й комплексні програми соціально-економічного розвитку формуються й реалізуються в ситуації, коли їх цілі й очікувані наслідки від їх реалізації будуть по-різному сприйматися населенням міста. Підсумком же може стати підтримка одних починань і блокування інших, зростання соціальної напруги тоді, коли для деяких соціальних груп очікування від реалізації програми не виправдуються.

В управлінському ключі має значення не індивідуальний зв'язок фактора задоволення жителів рівнем свого добробуту й позначених оцінок, а групування в масштабах міських зон, що дозволяє виділити зони, більше і менше готові до інновацій у сфері соціально-економічного розвитку міста, що істотно коректує узагальнений план практичних дій.

Існує деяка різниця в розумінні функції адміністрації жителями міста й уявленням про свої повноваження самими органами місцевої влади, а також різниця уявлень про соціально-економічний розвиток міста в органах влади й у населення. Важливим для оптимізації управлінських рішень щодо соціально-економічного розвитку міста є встановлення істотних розходжень у стратегіях соціальних дій великих груп населення, пов'язаних з територіальними зонами міста [7, с. 186]. При розробці Комплексної програми ця обставина має братися до уваги.

У цьому зв'язку шлях оптимізації програмно-цільового підходу до соціально-економічного розвитку міста повинен ґрунтуватися на застосуванні принципів соціального проектування. Програмно-цільовий підхід поки в наявній практиці управління слабко орієнтований на участь населення не тільки в його реалізації, але й у постійному коректуванні в інтерактивному режимі. Хоча завдання враховувати активність мас ніким не заперечується, але не цілком ясно, як з нею взаємодіяти міським органам влади, коли рішення прийняті та їх зміна під тиском стихії може зруйнувати всю конструкцію. В існуванні такого протиріччя сьогодні полягає основна проблема ефективного застосування програмно-цільового підходу для цілей соціально-економічного розвитку великого міста.

Незважаючи на те, що міська адміністрація прагне включити населення в коло «своїх», населення все ж

таки схильне дистанціюватися від влади, визначаючи адміністрацію в коло «чужі». Для подолання цього протиріччя необхідно в процес реалізації Комплексної програми включити соціальні проекти різного масштабу, розроблювальні як ініціативи населення, але відповідно до загальних цілей прийнятого документа. Кожен з вбудованих у систему реалізації Комплексної програми соціальних проектів спирається на ресурсну підтримку міської адміністрації в межах наявних коштів, але управляється в автономному режимі. Очевидно, що тут індивідуальна ініціатива хоч і може мати місце, але малопродуктивна на рівні соціально-економічного розвитку міста. Більш реалістична опора на ініціативи:

а) *бізнес-організацій*, насамперед тих, які надають значення соціально корисної діяльності як частині формування свого позитивного іміджу в населення;

б) *структур громадянського суспільства*, включаючи різні форми самоврядування громадян, суспільні об'єднання, релігійні організації, творчі спілки, наукові й освітні співтовариства, благодійні організації та ін.;

в) *засобів масової інформації*.

В управлінському ключі це означає створення умов для стимулювання активності різних суб'єктів громадянського життя міста у висуванні й реалізації ініціатив, важливих для його соціально-економічного розвитку й здійснюваних у рамках наявних ресурсів. При цьому практика показує, що такі ресурси нерідко погано виявлені, не систематизовані, не враховані при загальному плануванні. Ініціативні проекти дозволяють реанімувати, здавалося б, втрачену матеріально-технічну базу, внести в проектну діяльність високу духовність, ентузіазм. На рівні програмно-цільової розробки перспектив соціально-економічного розвитку міста ці ресурси, як правило, не фіксуються, оскільки цей підхід не дає інструментів для роботи з ними.

З аналізу досвіду м. Одеси у сфері розробки й реалізації комплексної програми соціально-економічного розвитку міста можна констатувати таке.

1. Оптимізація управлінської діяльності на основі проектування соціально-економічного розвитку міста включає:

- ✦ дотримання принципів соціального партнерства, де основними партнерами міської адміністрації виступають бізнес-організації й такі структури громадянського суспільства, як суспільні об'єднання, релігійні й благодійні організації й ін.;
- ✦ додання Комплексній програмі соціально-економічного розвитку міста, побудованої за програмно-цільовою технологією стрижневого характеру в нормотворчості міської адміністрації на всіх рівнях і при максимально широкому охопленні предметів нормативного регулювання;
- ✦ коректування цілей і відповідних показників Комплексної програми на всіх етапах її здійснення.

2. Готовність міської адміністрації управляти соціально-економічним розвитком, а населення – сприяти реалізації прийнятих програм являє собою важливий

показник реалістичності ухвалених рішень, що повинен відслідковуватися в режимі моніторингу. Для оптимізації управлінських рішень у цій сфері необхідним є встановлення істотних розходжень по цьому показнику жителів різних територіальних зон міста. Варто виявляти зони з високим рівнем соціальної апатії як такі, що містять небезпеку для успішної реалізації стратегії соціально-економічного розвитку міста.

3. Застосовуючи програмно-цільовий підхід до вироблення стратегії соціально-економічного розвитку міста, важливо погодити його з підходами, розробленими в соціальному проектуванні. Соціальні проекти, ініційовані громадянами й підтримані міською адміністрацією, становлять важливу ланку переходу до інноваційного сценарію соціально-економічного розвитку міста.

На цій основі можуть бути запропоновані такі практичні рекомендації з оптимізації проектування соціально-економічного розвитку великого міста:

1. До алгоритму розробки комплексної програми соціально-економічного розвитку міста варто включити:

а) *на етапі формування концепції програми* – дослідження оцінок городянами поточної діяльності міської адміністрації й очікувань від розроблювальної стратегії соціально-економічного розвитку міста. У такому дослідженні необхідно встановити рівень готовності городян до соціальних інновацій з його диференціацією по зонах проживання, які можуть не збігатися з адміністративним поділом міста на райони. Перед розроблювачами концепції варто поставити завдання сформулювати сценарії розвитку міста з урахуванням установленої диференціації (якщо вона виявиться істотною);

б) *на цьому ж етапі* – провести інвентаризацію й угруповання наявних ресурсів соціально-економічного проектування: державних, муніципальних, недержавних некомерційних установ, бізнес-організацій, суспільних об'єднань, інших форм самоорганізації городян як уже включених у роботу з реалізації програм і проектів міської адміністрації, так і раніше незатребуваних для цих цілей. В обробці такої інформації можливе використання методу соціального картографування для виявлення сприятливих і несприятливих територій для розгортання тих або інших соціальних проектів;

в) *на етапі формування заходів, що включаються в комплексну програму соціально-економічного розвитку міста*, – виявити завдання й, відповідно, підрозділи програми, де значну частину заходів можна здійснити шляхом підтримки ініціативних соціальних проектів. У цих підрозділах передбачити проведення конкурсів соціальних проектів городян;

г) *після прийняття комплексної програми* – організувати конкурси соціальних проектів, різних за спрямованістю, масштабом й строком здійснення. Умови конкурсів повинні включати підтримку проектів наявними в розпорядженні міської адміністрації ресурсами – матеріально-технічними (приміщення й устаткування для роботи, культурні, спортивні й інші споруди й ін.), фінансовими (гранти, покриття частини видатків ініціаторів на здійснення проекту, субсидії, податкові пільги

та ін.), нематеріальними (навчання кадрів, консультування, допомога в підготовці документів, що представляються на конкурс, та ін.). У міру здійснення таких проектів вносяться корективи в комплексну програму, які опираються на досягнуті результати.

2. У частині, пов'язаній з активним використанням соціально-економічного проектування, до розробки комплексної програми доцільно залучити представників громадськості міста як експертів і як розроблювачів альтернативних пропозицій. Важливо, щоб така робота велася за затвердженими правилами й виходила із загальних цілей комплексної програми.

3. Оскільки короткострокові соціальні проекти швидше дають цілісні результати, на їх демонстрації варто зосередити зусилля ЗМІ по висвітленню ходу виконання комплексної програми соціально-економічного розвитку міста. Позитивний образ програми, особливо на першому етапі, коли великих змін забезпечити неможливо, має мобілізуючий ефект і для адміністрації, і для населення міста.

Поєднання принципів програмно-цільового підходу до формування стратегії соціально-економічного розвитку великого міста з ідеями й технологіями соціально-економічного проектування дозволяє в перспективі бачити більш складну по конструкції систему управління соціально-економічними процесами, у якій значну частину навантаження органи державної влади й органи місцевого самоврядування розділяють зі структурами громадянського суспільства й де ініціативи городян знаходять гідне місце. Це є шляхом до оптимізації управлінської діяльності на такому значимому для кожного українського міста й для кожного його жителя напрямку.

Найважливішим елементом Комплексної програми соціально-економічного розвитку м. Одеса повинна стати Програма (концепція) розвитку архітектурно-планувальної структури й правового зонування міста. Необхідність прийняття такого документу визначається таким:

- ✦ *по-перше*, місто перебуває в структурі природно-екологічного каркасу Причорноморського регіону, який включає численні особливо охоронювані території;
- ✦ *по-друге*, в останнє десятиліття відбулися докорінні зміни суспільно-політичних, соціально-економічних і нормативно-правових умов розвитку населених місць, у тому числі м. Одеса. У ньому активно розвивається ринкова інфраструктура, освоюються рекреаційно-ландшафтні ресурси, зростає чисельність відпочиваючих, створюються комплекси індивідуального масового будівництва. Змінилися границі міської межі, з'явилося різноманіття форм власності, виникла необхідність у створенні правового поля містобудівної діяльності;
- ✦ *по-третє*, в останні роки з'явилися директивні й нормативно-правові документи, що визначають програмно-цільові установки, нові принципи й методи проектування населених місць.

Основна ідея розвитку архітектурно-планувальної структури м. Одеса має бути розроблена з урахуванням цих обставин, а також конкретних місцевих особливостей формування середовища, спадкоємного розвитку стійких положень раніше затвердженої містобудівної документації (генеральний план міста).

Ціль Концепції – архітектурно-планувальне забезпечення стійкого розвитку міста з урахуванням створення сприятливого середовища життєдіяльності сьогодення й майбутніх поколінь.

Завдання Концепції:

- ✦ забезпечення екологічної безпеки міського середовища й підвищення стабільності природно-ландшафтного комплексу;
- ✦ підвищення економічної ефективності використання території міста й створення умов для реалізації його унікального природно-ландшафтного й промислового потенціалу;
- ✦ виявлення, збереження й ефективне використання історико-культурної спадщини;
- ✦ формування місцевої нормативно-правової бази, що регулює містобудівну діяльність і сприяє залученню інвестицій у будівництво;
- ✦ забезпечення функціональної достатності й естетичної виразності середовища;
- ✦ поліпшення житлових умов і культурно-побутового обслуговування населення й відпочиваючих;
- ✦ удосконалювання системи транспорту й інженерної інфраструктури.

Стратегічним орієнтиром вирішення містобудівних завдань є розвиток структури м. Одеса як своєрідного еколого-технологічного поселення XXI ст., рекреаційно-туристичного, курортно-оздоровчого й інноваційно-технологічного центру державного значення.

Як критерії містобудівного розвитку розглядаються показники динаміки функціональної й естетичної комфортності середовища, екологічного благополуччя людей і природи, економічної ефективності містобудівних перетворень [8, с. 42].

Концепція повинна включати три складові частини.

Перша частина відповідає початковому етапу переходу міста на модель стійкого розвитку. Вона містить у собі:

- ✦ схему планувальних обмежень (опорний план);
- ✦ схеми існуючого екологічного, економічного й функціонального зонування територій;
- ✦ схему існуючих і пропонує особливо охоронюваних природних територій; першу чергу реалізації концепції розвитку архітектурно-планувальної структури міста (5–8 років) і концепцію правового зонування територій.

На початковому етапі передбачається реалізувати такі містобудівні пропозиції:

- ✦ реструктуризація промислового й комунально-складського комплексу міста з урахуванням екологічних вимог, ефективного використання територій, розвитку ринкової інфраструктури, технологічної реконструкції й упорядкування розміщення підприємств;

- ✦ розвиток і благоустрій рекреаційного й санаторно-курортного комплексу;
- ✦ виявлення й розвиток системи особливо охоронюваних природних територій;
- ✦ формування цілісної системи громадських просторів з підвищеною функціональною активністю, яка пов'язує основні містобудівні вузли центра міста, що підвищує рівень обслуговування городян і відпочиваючих і сприяє поліпшенню естетичних якостей середовища; модернізація забудови в системі громадських центрів;
- ✦ спадкоємний розвиток різноманіття типів житлової забудови залежно від способу життя й доходів населення, екологічних та інших умов; освоєння зон індивідуального масового будівництва; введення обмежень на будівництво у водоохоронній зоні; розвиток системи обслуговування в житлових районах;
- ✦ виявлення засобами планування, забудови й ландшафтно-архітектури історико-культурної спадщини;
- ✦ організація безперервної системи озеленення.

Перераховані заходи спрямовані, насамперед, на поліпшення екологічних, функціональних і естетичних якостей середовища для підвищення привабливості міста для інвесторів, туристів і відпочиваючих, створення нових робочих місць, підвищення доходів населення й муніципалітету.

Важливими механізмами реалізації першочергових містобудівних заходів є регулювання функції через платежі за землекористування, правове зонування території з відповідними правилами [9]. Крім правового зонування, на рівні концепції розвитку структури міста уявляється доцільним складання такого зонування на рівні проекту планування й забудови міста із вказівкою границь землекористування.

Концепція правового зонування й правила призначені для регулювання містобудівної діяльності тільки на початковому етапі переходу міста до сталого розвитку. Протягом цього етапу повинен бути розроблений новий генеральний план, що включає в себе всі необхідні розділи, у тому числі матеріали затверджуваної частини: схеми функціонального й будівельного зонування, особливо охоронюваних природних територій і еколого-містобудівної регламентації, правового зонування території, а також правила землекористування й забудови.

Друга частина Концепції повинна відповідати етапу активних структурних перетворень міста, реорганізації містобудівних заходів розрахункового строку 20–25 років. Як основні заходи передбачається:

- ✦ формування компактно розосередженої загальної форми плану міста як найбільш оптимальної в екологічному й функціональному відношенні;
- ✦ завершення робіт зі створення рекреаційно-туристичного й санаторно-курортного комплексу, а також системи особливо охоронюваних природних територій;
- ✦ організація науково-дослідних, навчальних, обслуговуючих, ділових, інформаційних, експо-

- зиційно-ярмаркових центрів, а також інноваційних компаній, венчурних фірм, системи відкритих озелених просторів;
- ✦ створення системи центрів обслуговування населення міста й відпочиваючих, ділових і комерційних установ уздовж основних транспортних комунікацій і в ядрах житлових утворень;
- ✦ орієнтація громадських центрів на компоненти природного ландшафту й еколого-технологічний парк;
- ✦ розвиток житлових територій, зон індивідуального масового будівництва з урахуванням прогнозу стабілізації чисельності населення міста, збільшення норми житлової забезпеченості, будівництва малоповерхового житлового фонду; зміна міської межі;
- ✦ розвиток системи транспортних зв'язків між окремими частинами міста й з населеними пунктами системи розселення.

З аходи, реалізація яких передбачена на розрахунковий строк, спрямовані на створення екологічно й економічно стійкого міста – рекреаційно-туристичного, санаторно-курортного та інноваційно-технологічного центру Півдня України.

Третя частина Концепції відповідає етапу довгострокового, перспективного розвитку міста, фіксує стадію містобудівного прогнозу (30–40 років). Можливі два варіанти прогностичного розвитку міста: перший – «Місто-Курорт», другий – «Місто-екотехнополіс». У першому варіанті перевага віддається активному розвитку рекреаційно-туристичної й санаторно-курортної функцій. Інфраструктура міста, його промисловий і ландшафтний комплекси орієнтовані на реалізацію цих провідних функцій. Підсилюються зв'язки із системою рекреаційно-ландшафтних центрів, сільськогосподарськими територіями й поселеннями. Обмежується територіальний розвиток промислової зони, підвищуються екологічні вимоги до її функціонування й організації.

У другому варіанті передбачається збалансований розвиток рекреаційно-туристичної, лікувально-оздоровчої, військової й промислової функцій. Це буде сприяти екологічній і економічній стабільності міста в перспективі, посилення його ролі в забезпеченні національної безпеки країни. У структурі міста й оточуючих його територій повинен бути передбачений активний розвиток системи інноваційно-технологічних підприємств.

ВИСНОВКИ

У статті обґрунтовано доцільність використання соціально-економічного проектування як способу здійснення управлінської діяльності. Оптимізація управлінської діяльності на основі проектування соціально-економічного розвитку міста веде до поетапного зростання обсягу та якості соціальної участі громадян у реалізації загальноміських стратегічних програм розвитку. Успішність соціально-економічного проектування не зводиться до вирішення певного переліку завдань, а виражає кумулятивний результат поєднання управлінських зусиль міської адміністрації із соціальною участю громадян. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Габрель М. М. Просторова організація містобудівних систем / М. М. Габрель; Інститут регіональних досліджень НАН України. – К.: Видавничий дім А.С.С., 2004. – 400 с.
2. Макуха В. О. Економіка міст. Україна і світовий досвід / В. О. Макуха. – К.: Основи, 1997. – 243 с.
3. Орлатий М. К. Державне регулювання розвитку соціальної інфраструктури населених пунктів України / М. К. Орлатий, Ю. П. Лебединський, О. С. Ігнатенко, В. М. Вакуленко, О. Ю. Лебединська. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 112 с.
4. Дехтяренко Ю. Ф. Регулювання земельних відносин у місті / Ю. Ф. Дехтяренко, О. І. Драпиковський, І. Б. Іванова. – К.: Основи, 1997. – 139 с.
5. Ісаченко Н. Особливості містобудівного зонування [Електронний ресурс] / Н. Ісаченко // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер.: Економіка АПК. – 2013. – № 20 (2). – С. 133–141. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20\(2\)_27.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20(2)_27.pdf)
6. Силкин С. В. Развитие социально-экономических систем в современных условиях на примере крупного города / С. В. Силкин // Издание НГУЭУ, Научные записки. – 2009. – № 4. – С. 46 – 55.
7. Богачев С. В. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы : монография / С. В. Богачев, М. В. Мельникова, А. А. Лукьянченко ; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 381 с.
8. Мамонова В. В. Методологія управління територіальним розвитком : монографія / В. В. Мамонова. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. – 196 с.
9. Чернецова Н. С. Природа и структура экономического пространства и экономические интересы [Электронный ресурс] / Н. С. Чернецова // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. – 2006. – № 6. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/priroda-i-struktura-ekonomicheskogo-prostranstva-i-ekonomicheskie-interesy>

REFERENCES

- Bogachev, S. V., Melnikova, M. V., and Lukyanchenko, A. A. *Problemy teorii i praktiki razvitiya gorodskoy khozyaystvennoy sistemy* [Problems of the theory and practice of urban economic system]. Donetsk: Yugo-Vostok, Ltd, 2006.
- Chernetsova, N. S. "Priroda i struktura ekonomicheskogo prostranstva i ekonomicheskiye interesy" [The nature and structure of economic space and economic interests]. <http://cyberleninka.ru/article/n/priroda-i-struktura-ekonomicheskogo-prostranstva-i-ekonomicheskiye-interesy>
- Dekhtiarenko, Yu. F., Drapikovskiy, O. I., and Ivanova, I. B. *Rehulivannia zemelnykh vidnosyn u misti* [The regulation of land relations in the city]. Kyiv: Osnovy, 1997.
- Habrel, M. M. *Prostorova orhanizatsiia mistobudivnykh sistem* [The spatial organization of urban systems]. Kyiv: A. S. S., 2004.
- Isachenko, N. "Osoblyvosti mistobudivnoho zonuвання" [Features urban zoning]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20\(2\)_27.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2013_20(2)_27.pdf)
- Mamonova, V. V. *Metodolohiia upravlinnia terytorialnym rozvytkom* [Management Methodology territorial development]. Kharkiv: Vyd-vo KharPI NADU «Mahistr», 2006.
- Makukha, V. O. *Ekonomika mist. Ukraina i svitovyi dosvid* [The economy of cities. Ukraine and international experience]. Kyiv: Osnovy, 1997.
- Orlaty, M. K. et al. *Derzhavne rehulivannia rozvytku sotsialnoi infrastruktury naselenykh punktiv Ukrainy* [State regulation of social infrastructure of the settlements of Ukraine]. Kyiv: Vyd-vo UADU, 2002.
- Silkin, S. V. "Razvitiye sotsialno-ekonomicheskikh sistem v sovremennykh usloviyakh na primere krupnogo goroda" [The development of socio-economic systems in modern conditions on an example of a large city]. *Izdaniye NGUEU. Nauchnyye zapiski*, no. 4 (2009): 46-55.

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

© 2016 ВОЛОСЮК М. В., ВДОВИЧЕНКО Л. Ю.

УДК 338.012(26)

Волосюк М. В., Вдовиченко Л. Ю. Функціональна структура морегосподарського комплексу України

Метою статті є наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад щодо вдосконалення понятійного апарату сучасного морегосподарського комплексу та визначення його функціональної структури в Україні. Досліджено наукові підходи до тлумачення терміна «морегосподарський комплекс». Визначено концептуальні основи щодо проблем і перспектив розвитку сучасного морегосподарського комплексу. Розширено зміст поняття морегосподарського комплексу, яке, на відміну від існуючих трактувань, надало можливість обґрунтувати методологічний підхід до організації цього комплексу на сучасному етапі економічного розвитку України. Визначено основні напрями розвитку морегосподарського комплексу України як складної, багатокомпонентної керованої економічної системи, в рамках якої виділено дві підсистеми: «морська» та «прибережна» економіка. Запропоновано функціональну структуру морегосподарського комплексу України, яка, на відміну від відомих, обумовлює можливість її розширення за рахунок інфраструктур акваторіального та територіального розвитку. Перспективою подальших досліджень є визначення тенденцій розвитку морегосподарського комплексу України в регіональному розрізі з урахуванням запропонованої функціональної структури.

Ключові слова: морегосподарський комплекс, морська діяльність, морегосподарська діяльність, морська економіка, прибережна економіка.

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 19.

Волосюк Марина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: relax@trion.mk.ua

Вдовиченко Лариса Юріївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: lara.vdovichenko@yandex.ua

УДК 338.012(26)

Волосюк М. В., Вдовиченко Л. Ю. Функциональная структура морехозяйственного комплекса Украины

Целью статьи является научное обоснование теоретико-методологических основ совершенствования понятийного аппарата современного морехозяйственного комплекса и определение его функциональной структуры в Украине. Исследованы научные подходы к толкованию термина «морехозяйственный комплекс». Определены концептуальные основы проблем и перспектив развития современного морехозяйственного комплекса, которое, в отличие от существующих трактовок, позволило обосновать методологический подход к организации этого комплекса на современном этапе экономического развития Украины. Определены основные направления развития морехозяйственного комплекса Украины как сложной, многокомпонентной управляемой экономической системы, в рамках которой выделены две подсистемы: «морская» и «прибережная» экономика. Предложена функциональная структура морехозяйственного комплекса Украины, которая, в отличие от известных, обуславливает возможность ее расширения за счет инфраструктур акваториального и территориального развития. Перспективой дальнейших исследований является определение тенденций развития морехозяйственного комплекса Украины в региональном разрезе с учетом предложенной функциональной структуры.

Ключевые слова: морехозяйственный комплекс, морская деятельность, морехозяйственная деятельность, морская экономика, прибережная экономика.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 19.

Волосюк Марина Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: relax@trion.mk.ua

Вдовиченко Лариса Юрьевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической теории, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: lara.vdovichenko@yandex.ua

UDC 338.012(26)

Volosiuk M. V., Vdovychenko L. Yu. Functional Structure of the Marine Economic Complex of Ukraine

The article is aimed at scientific substantiation of theoretical and methodological bases of improving conceptual apparatus of the contemporary marine economic complex and determination of its functional structure in Ukraine. Scientific approaches to the interpretation of the term of «marine economic complex» have been studied. The conceptual basis of the problems and development prospects of the contemporary marine economic complex have been determined. The concept content of marine economic complex has been expanded, which, unlike the existing interpretations, has provided to substantiate a methodological approach to organizing this complex at the present stage of economic development of Ukraine. The main directions of development of the marine economic complex of Ukraine as a complex, multi-component controlled economic system, have been defined; within this system have been allocated two sub-systems: «marine» and «coastal» economy. A functional structure of marine economic complex of Ukraine has been proposed, which, unlike the well-known, stipulate the possibility of its expansion at the expense of aquatorial and territorial development infrastructures. Prospect of further research is to identify trends in the development of marine economic complex of Ukraine in the regional context, taking into consideration the proposed functional structure.

Keywords: marine economic complex, marine, maritime activities, marine economic activities, maritime economy, coastal economy.

Fig.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 19.

Volosiuk Maryna V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (9 Heroiv Stalinhrada Ave., Mykolaiv, 54025, Ukraine)

E-mail: relax@trion.mk.ua

Vdovychenko Larysa Yu. – PhD (Economics), Senior Lecturer of the Department of Economic Theory, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (9 Heroiv Stalinhrada Ave., Mykolaiv, 54025, Ukraine)

E-mail: lara.vdovichenko@yandex.ua

Зростання економіки України та входження українського господарського комплексу до європейського та світового економічного простору ґрунтується, зокрема, на підвищенні ефективності функціонування морегосподарського комплексу, у зв'язку з чим обумовлюється необхідність визначення дефініції «морегосподарський комплекс», дослідження проблем і перспектив його розвитку та окреслення функціональної структури сучасного морегосподарського комплексу в Україні. Тому перед авторами стоять завдання щодо:

- ✦ розширення змісту поняття «морегосподарський комплекс»;
- ✦ обґрунтування методологічного підходу до організації сучасного морегосподарського комплексу;
- ✦ визначення функціональної структури морегосподарського комплексу України.

Вивчаючи літературні джерела з цього питання, було виявлено, що існує низка підходів до поняття морегосподарського комплексу [1–9], але серед як науковців, так і практиків одностайності суджень у його визначенні все ж таки немає. У результаті вивчення даної проблеми та розроблення відповідної теоретичної та методологічної бази, яка дала б можливість сформулювати механізм функціонування сучасного морегосподарського комплексу в цілому та дозволила б аналізувати стан та перспективи його розвитку в Україні, досліджено недостатньо.

Мета статті – наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад щодо вдосконалення понятійного апарату сучасного морегосподарського комплексу та визначення його функціональної структури в Україні.

Для досягнення цієї мети доречним є розгляд різноманітних підходів науковців до тлумачення терміна «морегосподарський комплекс» (табл. 1) і перелічення всіх факторів (напрямів, об'єктів) тяжіння до моря. Проте, враховуючи, що серед них можуть бути й такі, які на сьогодні ще не мають самостійного соціально-економічного значення, наше знання буде неповним [1].

Мета статті – наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад щодо вдосконалення понятійного апарату сучасного морегосподарського комплексу та визначення його функціональної структури в Україні.

Таблиця 1

Наукові підходи до тлумачення терміна «морегосподарський комплекс»

Автор(-и), джерело	Термін	Визначення терміна
1	2	3
С. Б. Савельєва, А. М. Савельєв, І. В. Козинський [1]	Морегосподарська діяльність	За характером ресурсної функції як головної функції морегосподарського комплексу види морегосподарської діяльності можна поділити на три групи: – видобування морських ресурсів або пряме використання морських ресурсів (видобуток нафти і газу, інших мінеральних ресурсів на шельфі морів, рибальство, аквакультура, використання водних ресурсів для водопостачання, отримання хімічних елементів тощо); – користування морськими ресурсами або непряме використання (рекреація, морський транспорт, військово-морський флот, портове господарство, суднобудування, гідротехнічне і прибережне будівництво, науково-дослідна діяльність тощо); – охорона морських ресурсів або навколишнього морського середовища
Ю. В. Малініна [2]	Морська діяльність	Морська діяльність здійснюється морським сектором економіки країни. До її видів належать: – видобуток мінеральних ресурсів на морському шельфі; – рибне господарство (промислове рибальство, штучне відтворення і переробка морських гідробіонтів, допоміжні та обслуговуючі виробництва); – морська рекреація (морський туризм, оздоровча та лікувальна діяльність на морських узбережжях); – морський транспорт (морське судноплавство і торгове господарство); – суднобудівна промисловість; – морська науково-дослідницька діяльність; морська геологія та розвідка надр на шельфі, береговому схилі та дні Світового океану
Л. Б. Тарханова [3]	Морська діяльність	Складний динамічний процес вивчення, засвоєння та використання прибережних і морських ресурсів і просторів. Морська діяльність пов'язана з необхідністю обліку впливу багатьох міжнародно-політичних, соціально-економічних та екологічно-технологічних факторів, що визначають перспективи її просторового розвитку
Г. Г. Гогоберидзе [4]	Сфери морської економіки	Базовими принципами визначення сфер морської економіки та їх розподілу за секторами економіки мають бути такі: – галузь економіки повинна бути безпосередньо пов'язана з функціонуванням морегосподарського комплексу (наприклад, рибодобувна промисловість); – можливість виділити морську складову діяльності галузі економіки (наприклад, туризм); – продукти, отримані як результат діяльності галузі економіки, можуть оцінюватися в ринковій монетарній формі

1	2	3
О. М. Кібік, О. П. Подцерков- ний, Ю. З. Драпай- ло, В. О. Котлубай та ін. [5]	Морегосподарський комплекс	Територіальне поєднання суб'єктів господарської діяльності галузі морського транспорту, суб'єктів інших галузей, незалежно від форм власності, які взаємодіють між собою та конкурують в межах однієї сфери діяльності, з метою задоволення потреб населення та суспільного виробництва в продукції та послугах морського транспорту за допомогою використання природних, інтелектуально-професійних і створених людиною засобів. Основні напрями діяльності у сфері функціонування морегосподарського комплексу: 1) господарська діяльність в морському порту; 2) транспортна морегосподарська діяльність (з приводу здійснення перевезень морським транспортом пасажирів і вантажів); 3) суднобудівельна і судноремонтна діяльність; 4) рибне господарство (рибна промисловість), яке включає і функціонування морських рибних портів і морського транспорту рибного господарства); 5) супутня будівельна, підрядна і пов'язана з ними діяльність, спрямована на створення, управління і підтримку в нормальному стані об'єктів портової інфраструктури
В. В. Ковалевський [6]	Морегосподарський комплекс	Складна, багатокомпонентна керована система, цільовими функціями якої є забезпечення господарства країн природними ресурсами морів та океанів, розширення зовнішньоекономічного потенціалу, що формується на рівні підприємств, регіонів і країн
Ю. В. Сєднів [7]	Морегосподарський комплекс	Складна соціально-господарська система, що складається з транспортних, виробничих, соціальних, природокористувальних, управлінських та інших відносин. Морегосподарський комплекс відрізняється від інших транспортно-господарських комплексів концентрацією власних виробничих, організаційних і кадрових ресурсів у приморських територіальних громадах, насамперед міських. Морегосподарський комплекс безумовно можна вважати специфічним об'єктом муніципальних правовідносин
В. В. Озаринська [8]	Морегосподарський комплекс	Складний комплекс взаємопов'язаних підприємств різного розміру та спеціалізації, взаємодія яких є обов'язковим елементом їх діяльності та сприяє розвитку морської галузі в цілому
С. Б. Савельєва [9]	Регіональний морегоспо- дарський комплекс	Цілісна сукупність взаємодіючих у межах певної акваторії підприємств і організацій, що представляє собою соціально-економічну систему, функціональна домінанта якої полягає в забезпеченні конкурентної переваги регіонального господарства за рахунок раціонального використання морських ресурсів

Джерело: складено авторами за [1–9].

Отже, рівень складності взаємодії сегментів у морегосподарському комплексі потребує формування такої концепції, яка, незважаючи на існуючий понятійний апарат, а також на чисельні напруження в галузі економіки і права, буде являти собою абсолютно особливу наукову проблему фундаментального характеру. Дослідницький інтерес до проблем і перспектив розвитку морегосподарського комплексу зростає, і зрозуміло, що багато досліджень методично перетинаються, доповнюючи одне одного. При цьому виділяється коло проблем, які привертають увагу вчених. Основні наукові підходи до вивчення цієї складної, багатокомпонентної економічної системи представлено в табл. 2.

Таким чином, «морегосподарський комплекс – це складна, багатокомпонентна керована економічна система, в рамках якої виділяються дві підсистеми:

- ✦ «морська» економіка, що безпосередньо пов'язана з морською діяльністю, включаючи її морські та прибережні види (морський транспорт,

рибальство, добуток морських мінеральних ресурсів, морські круїзи та суднобудування);

- ✦ «прибережна» економіка, яка пов'язана з розвитком прибережних територій, що забезпечують доступ до отримання вигід від морської діяльності (зокрема, неморські галузі за рахунок взаємодії з різними видами морської діяльності)» [18].

Проведений аналіз наукових підходів [1–18] дозволяє визначити основні напрями розвитку вітчизняного морегосподарського комплексу (рис. 1).

На основі визначених напрямів побудуємо функціональну структуру морегосподарського комплексу України (рис. 2). Зазначимо, що дану структуру складено без урахування об'єктів соціальної інфраструктури.

ВИСНОВКИ

Отже, морегосподарський комплекс поділяється на функціональні сегменти, які є, з одного боку, самостійними видами господарської діяльності, а з іншого –

Концептуальні основи щодо проблем і перспектив розвитку сучасного морегосподарського комплексу

Підсистеми сучасного морегосподарського комплексу	Науковий підхід	Ключові фактори/напрямки/об'єкти уваги
I. «Морська» економіка, або економіка моря	Концептуальна програма засвоєння біоресурсів відкритого океану (В. В. Івченко [10])	Наукова (науково-технічна), економіко-організаційна, правова підготовка засвоєння біологічних ресурсів у будь-яких районах і по будь-яких об'єктах океанічної риболовлі; – всебічна підготовка кадрів з добутку та обробки біологічних ресурсів
	Концепція створення рибогосподарського кластера (Р. М. Скупський [11])	– Інноваційний розвиток рибного господарства; – розбудова берегової інфраструктури марикультурного виробництва та морегосподарського комплексу; – розширення географії рибного морського та океанічного промислу; – організація підготовки висококваліфікованих спеціалістів рибної галузі
II. «Прибережна» економіка	Кластерна концепція в морегосподарському комплексі (В. М. Осипов [12], В. І. Чекаловець [13], Н. Г. Гребенник [14])	– Оцінка стану й прогноз розвитку морегосподарського комплексу в регіоні; – оцінка перспективності створення морського кластера; – прогноз ефективності функціонування морського кластера;
	Концепція конвергенції регіональних економічних кластерів при розвитку морської інфраструктури (М. О. Загородніков [15])	– визначення «ядра» кластера й складу його учасників; – аналіз вертикальних і горизонтальних зв'язків; – формування органу управління
	Комплексне управління прибережними зонами (КУПЗ) (О. Г. Кропинова, Е. П. Афанасьєва [16])	– Складові КУПЗ: природні процеси, які створюють й підтримують прибережні екосистеми; ресурси, що генеруються прибережними екосистемами; тип і масштаб існуючих і потенційних (у контексті соціальних, економічних і політичних обставин) конфліктів у використанні ресурсів; – відмінність масштабів управління (створення управлінської вертикалі); – дуалізм ролі населення (у контексті КУПЗ населення може розглядатися як внутрішнє або зовнішнє по відношенню до приморської території середовище); – пріоритет стратегічного планування (у порівнянні з іншими типами планування)
	Концепція формування економіко-екологічного механізму управління морським природокористуванням (О. М. Громова, О. Л. Гетьман [17])	– система платежів за природокористування; – компенсаційний механізм відшкодування збитків; – методи економіко-екологічного обґрунтування морегосподарських рішень; – механізми стимулювання використання екологічно безпечних прогресивних технологій в морській діяльності тощо

Джерело: складено авторами за [10–17].

взаємопов'язаними, і таким чином складають єдину систему, що має синергетичний потенціал та внутрішні резерви для формування інфраструктур акваторіального та територіального розвитку при їх взаємодії. Сформований авторами на підставі проведеного дослідження методологічний підхід до функціонування морегосподарського комплексу як цілісної системи є основою для побудови кластерної форми організації цього комплексу. Крім визначення сутності поняття морегосподарського комплексу та змісту його функцій, даний методологічний підхід включає й положення, що забезпечуватимуть ефективне функціонування в Україні морегосподарського комплексу, а саме:

- ✦ збалансований розвиток діючих суб'єктів морегосподарського комплексу;
- ✦ переорієнтацію або створення нових суб'єктів, що заповняють відсутні сегменти в морегосподарському комплексі;
- ✦ ліквідацію диспропорцій, що виникають у розвитку функціональних сегментів морегосподарського комплексу;
- ✦ тісний взаємозв'язок усіх суб'єктів морегосподарського комплексу;
- ✦ розширення участі суб'єктів морегосподарського комплексу в зовнішньоекономічній діяльності.

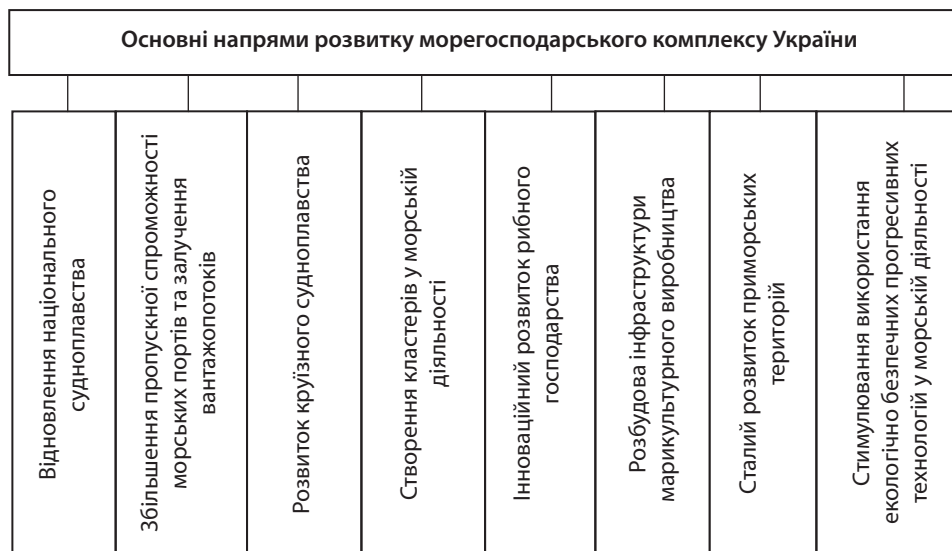


Рис. 1. Основні напрями розвитку морегосподарського комплексу України

Джерело: складено авторами за [1–18].

При цьому ефективне управління в сучасному морегосподарському комплексі України має здійснюватися на державному, регіональному рівнях та рівні суб'єктів господарювання за допомогою прямих і непрямих методів.

Перспективою подальших досліджень є визначення тенденцій розвитку морегосподарського комплексу України в регіональному розрізі з урахуванням його запропонованої функціональної структури. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Савельєва С. Б. Особенности и типология видов морской хозяйственной деятельности / С. Б. Савельєва, А. Н. Савельєв, И. В. Козинский // Вестник МГТУ. – 2006. – Т. 9, № 4. – С. 665–668.
2. Малинина Ю. В. О структуре морской деятельности Российской Федерации в современных условиях / Ю. В. Малинина // Ученые записки Российского государственного гидрометеорологического университета. – СПб.: Изд. РГГМУ, 2010. – № 13. – С. 138–144.
3. Тарханова Л. Б. Морская деятельность как предмет междисциплинарного исследования / Л. Б. Тарханова // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – М., 2012. – Том 5, № 2 (22). – С. 43–57.
4. Гогоберидзе Г. Г. Понятие и сущность морехозяйственного потенциала прибрежных зон и приморских территорий / Г. Г. Гогоберидзе // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 266–270.
5. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти): монографія / [О. М. Кібік, О. П. Подцерковний, Ю. З. Драпайло, В. О. Котлубай та ін.]; за ред. О. М. Кібік, О. П. Подцерковного. – Херсон: ФОП Грін Д. С., 2014. – 442 с.
6. Розміщення продуктивних сил: підручник / [В. В. Ковалевський, О. Л. Михайлюк, В. Ф. Семенов та ін.]; за ред. В. В. Ковалевського та ін. – К.: Товариство «Знання»; КОО, 1998. – 502 с.
7. Седнев Ю. В. Специфіка розвитку морегосподарського комплексу в муніципальних правовідносинах [Електронний ресурс] / Ю. В. Седнев // Актуальні проблеми держави і права. – Режим доступу: <http://www.apdr.in.ua/v69/77.pdf>
8. Филипенко А. О. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична до-

повідь / А. О. Филипенко, В. В. Баришнікова / За ред. А. О. Филипенка; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегіч. досліджень у м. Одесі. – Одеса: Фенікс, 2013. – 168 с.

9. Савельєва С. Б. Методология организации регионального морехозяйственного комплекса: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / С. Б. Савельєва. – Мурманск, 2006. – 298 с.

10. Ивченко В. В. Горизонты морехозяйственного развития российского эксклава: от стагнации к возрождению / В. В. Ивченко. – Калининград: БФУ им. И. Канта, 2010. – 116 с.

11. Скупський Р. М. Марикультура Чорного моря – концептуальні засади створення рибогосподарського кластеру / Р. М. Скупський // Економічний форум, 2015. – № 1. – С. 86–101.

12. Осипов В. М. Перспективи створення морегосподарського кластера в Україні / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 111–122.

13. Чекаловець В. І. Передумови створення морського кластеру в країні / В. І. Чекаловець, Н. Г. Гребенник // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. праць. – Вип. 12. – Харків: ХНАДУ. – 2008. – С. 93–104.

14. Гребенник Н. Г. Основы реализации кластерной концепции в морехозяйственном комплексе Украины / Н. Г. Гребенник // Развитие методов управления та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2013. – № 1 (42). – С. 45–56.

15. Загородников М. А. Концептуальные основы конвергенции региональных экономических кластеров при развитии морской инфраструктуры Арктической зоны России [Электронный ресурс] / М. А. Загородников // Инновационные технологии в науке и образовании: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 18 дек. 2015 г.). – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 4 (4). – Режим доступа: https://interactive-plus.ru/discussion_platform.php

16. Кропинова Е. Г. Устойчивое развитие прибрежных территорий как основа комплексного управления прибрежными зонами [Электронный ресурс] / Е. Г. Кропинова, Э. П. Афанасьева // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта, 2014. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/>

17. Громова Е. Н. Экономический механизм управления процессами экологизации морского природопользования [Электронный ресурс] / Е. Н. Громова, Е. Л. Гетьман // Молодіжний економічний дайджест: науковий електронний журнал, 2014. – № 1. – С. 4–7. – Режим доступу: <http://med.kneu.edu.ua/wp-content/uploads/2014/05/MED-KNEU-2014-1.pdf>

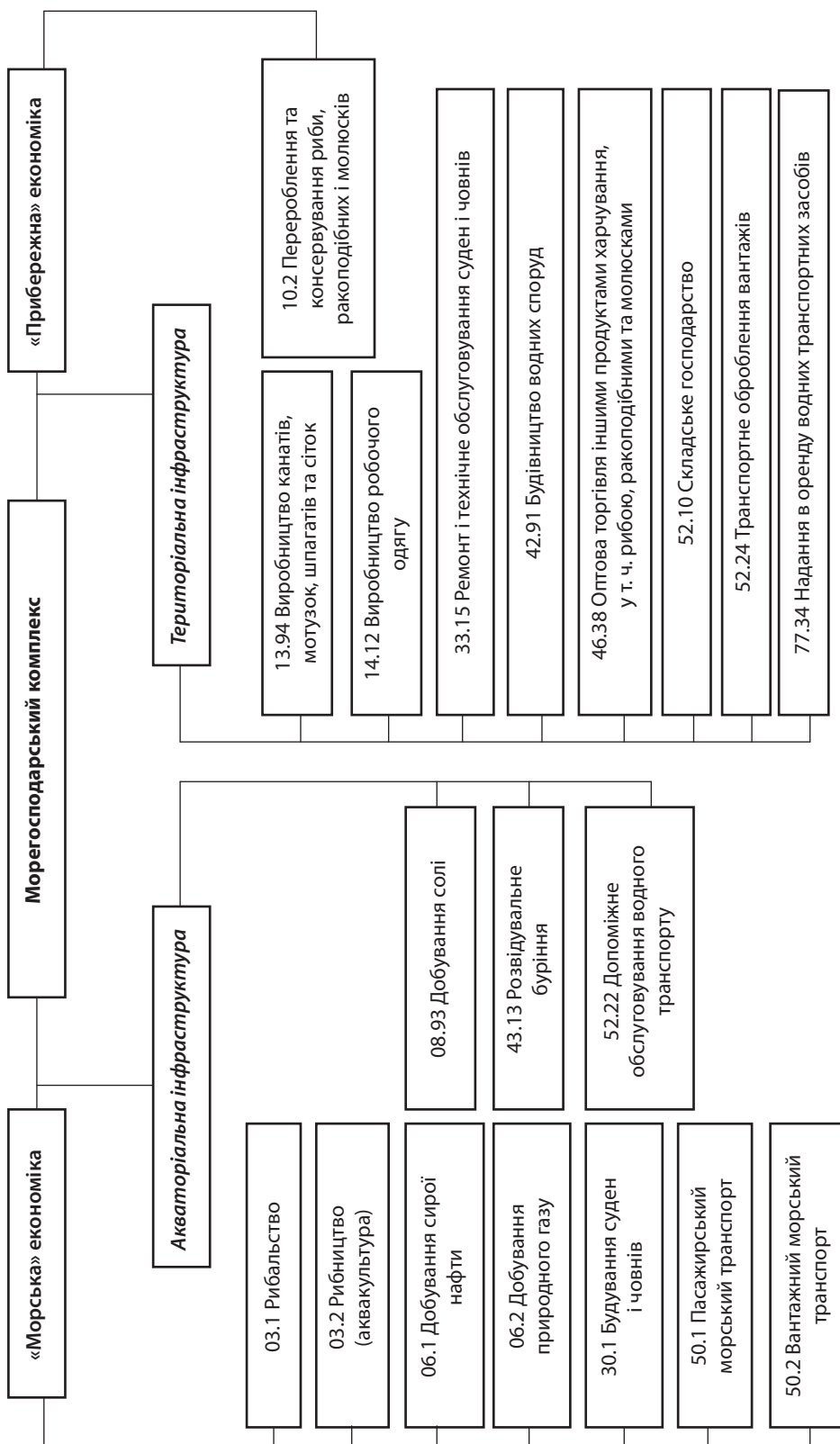


Рис. 2. Функціональна структура морегосподарського комплексу України

Джерело: складено авторами за [19].

18. Анализ и разработка рекомендаций по усилению роли России в морской деятельности и увеличение ее вклада в социально-экономическое развитие России на среднесрочную перспективу // Теория и практика морской деятельности. – СПб.: Изд. РГГМУ, 2007. – 446 с.

19. Класифікатор видів економічної діяльності ДК 009:2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ubc.ua/Links/codes_ua2.html

REFERENCES

“Analiz i razrabotka rekomendatsiy po usileniyu roli Rossii v morskoy deyatel'nosti i uvelicheniye eyo vklada v sotsialno-ekonomicheskoe razvitiye Rossii na srednesrochnuyu perspektivu” [Analysis and development of recommendations for the strengthening of Russia's role in maritime activities and increase its contribution to the socio-economic development of Russia in the me-

dium term]. In *Teoriia i praktika morskoy deiatelnosti*. St. Petersburg: Izd-vo RGGMU, 2007.

Chekalovets, V. I., and Hrebennyk, N. H. "Peredumovy stvorennia morskoho klasteru v kraini" [Background of the maritime cluster in the country]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 12 (2008): 93-104.

Fylypenko, A. O., and Baryshnikova, V. V. *Priorytety rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii : analitychna dopovid* [Priorities of marine economy Ukraine in conditions of globalization analytical report]. Odesa: Feniks, 2013.

Gogoberidze, G. G. "Ponyatiye i sushchnost morekhozyaystvennogo potentsiala pribrezhnykh zon i primorskikh territoriy" [The concept and essence of the marine economic potential of coastal and maritime areas]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 2 (2008): 266-270.

Grebennik, N. H. "Osnovy realizatsii klasternoy kontseptsii v morekhozyaystvennom komplekse Ukrainy" [Fundamentals of implementing the cluster concept in the maritime complex of Ukraine]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti*, no. 1 (42) (2013): 45-56.

Gromova, E. N., and Getman, E. L. "Ekonomicheskyy mekhanizm upravleniya protsessami ekologizatsii morskogo prirodoopozovaniya" [Economical process control mechanism greening of marine nature]. <http://med.kneu.edu.ua/wp-content/uploads/2014/05/MED-KNEU-2014-1.pdf>

Ivchenko, V. V. *Gorizonty morekhozyaystvennogo razvitiya rossiyskogo eksklava: ot stagnatsii k vozrozhdeniyu* [Horizons marine economic development of the Russian exclave: from stagnation to recovery]. Kaliningrad: BFU im. I. Kanta, 2010.

Kibik, O. M. et al. *Derzhavna pidtrymka rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy (orhanizatsiini ta pravovi aspekty)* [State support for the development of marine economy of Ukraine (organizational and legal aspects)]. Kherson: FOP Hrin D. S., 2014.

Kropinova, E. G., and Afanaseva, E. P. "Ustoychivoe razvitiye pribrezhnykh territoriy kak osnova kompleksnogo upravleniya pribrezhnymi zonami" [Sustainable development of coastal areas as a basis for integrated coastal zone management]. <http://cyberleninka.ru/article/n/>

Kovalevskyi, V. V. et al. *Rozmishchennia produktyvnykh syl* [Distribution of productive forces]. Kyiv: Tovarystvo «Znannia»; KOO, 1998.

"Klasyfikator vydiv ekonomichnoi diialnosti DK 009:2010" [Classification of economic activities DK 009: 2010]. http://www.ubc.ua/Links/codes_ua2.htm

Malinina, Yu. V. "O strukture morskoy deyatelnosti Rossiyskoy Federatsii v sovremennykh usloviyakh" [About the Russian Federation marine activity structure in modern conditions]. *Uchenyye zapiski Rossiyskogo gosudarstvennogo gidrometeorologicheskogo universiteta*, no. 13 (2010): 138-144.

Osyrov, V. M., and Yermakova, O. A. "Perspektyvy stvorennia morehospodarskoho klastera v Ukraini" [Prospects for a cluster of marine economy in Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 3 (2009): 111-122.

Savelyeva, S. B. "Metodologiya organizatsii regionalnogo morekhozyaystvennogo kompleksa" [Methodology of the organization of the regional maritime complex]. *Diss. ... d-ra ekon. nauk* : 08.00.05, 2006.

Siedniev, Yu. V. "Spetsyfika rozvytku morehospodarskoho kompleksu v munitsypalnykh pravovidnosynakh" [The specifics of the development of marine economy in municipal relations]. <http://www.apdp.in.ua/v69/77.pdf>

Savelyeva, S. B., Savelyev, A. N., and Kozinskiy, I. V. "Osobennosti i tipologiya vidov morskoy khozyaystvennoy deyatelnosti" [Features and typology of maritime economic activities]. *Vestnik MGTU*, vol. 9, no. 4 (2006): 665-668.

Skupskiy, R. M. "Marykultura Chornoho moria – kontseptualni zasady stvorennia rybohospodarskoho klasteru" [Mariculture Black Sea - the conceptual basis of creating fisheries cluster]. *Ekonomichnyi forum*, no. 1 (2015): 86-101.

Tarkhanova, L. B. "Morskaya deyatelnost kak predmet mezhdistsiplinarnogo issledovaniya" [Maritime activities as a subject of interdisciplinary study]. *Problemy analiz i gosudarstvenno-upravlencheskoye proektirovaniye*, vol. 5, no. 2 (22) (2012): 43-57.

Zagorodnikov, M. A. "Kontseptualnyye osnovy konvergentsii regionalnykh ekonomicheskikh klasterov pri razviti morskoy infrastruktury Arkticheskoy zony Rossii" [Conceptual bases of the convergence of regional economic clusters in maritime infrastructure development of the Russian Arctic]. https://interactive-plus.ru/discussion_platform.php

МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ З УКРАЇНИ ДО ЄС: АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА НАСЛІДКІВ

© 2016 БЕЗРУКОВА Н. В., СВІЧКАРЬ В. А.

УДК 330.341

Безрукова Н. В., Свічкарь В. А. Міграція робочої сили з України до ЄС: аналіз особливостей та наслідків

Метою статті є аналіз особливостей міграції робочої сили з України до Європейського Союзу та оцінка можливих наслідків цього процесу, а також визначення майбутніх тенденцій розвитку еміграції з України. Досліджено основні напрями трудової міграції з України. Проведена оцінка обсягів трудової міграції. Наведено дані про соціально-демографічні характеристики мігрантів. Наголошено, що процес еміграції має як позитивні, так і негативні наслідки для нашої країни. Окрема увага в статті приділена аналізу сфер працевлаштування мігрантів у країнах – членах Європейського Союзу. Виділено основні причини еміграції з України, серед яких безробіття та низький рівень заробітної плати. Авторами показано, що середньомісячна заробітна плата українських мігрантів у країнах – членах ЄС набагато вища, ніж в Україні. На основі проведеного дослідження зроблено висновки, що трудова міграція з України до країн ЄС має важливе соціально-економічне значення для нашої держави. А підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони, а також введення безвізового режиму сприятиме збільшенню кількості трудових мігрантів.

Ключові слова: міграція робочої сили, еміграція, імміграція, інтеграція, Європейський Союз, безробіття, зайнятість.

Рис.: 4. Табл.: 4. Бібл.: 8.

Безрукова Наталія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: n_bezrukova@mail.ru

Свічкарь Віталій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: sva_888@mail.ru

УДК 330.341

Безрукова Н. В., Свечкар В. А. Миграция рабочей силы из Украины в ЕС: анализ особенностей и последствий

Целью статьи является анализ особенностей миграции рабочей силы из Украины в Европейский Союз и оценка возможных последствий этого процесса, а также определение будущих тенденций развития эмиграции из Украины. Исследованы основные направления трудовой миграции из Украины. Сделана оценка объемов трудовой миграции. Приведены данные о социально-демографических характеристиках мигрантов. Отмечено, что процесс эмиграции имеет как положительные, так и отрицательные последствия для нашей страны. Особое внимание в статье уделено анализу сфер трудоустройства мигрантов в странах – членах Европейского Союза. Выделены основные причины эмиграции из Украины, среди которых безработица и низкий уровень заработной платы. Авторами показано, что среднемесячная заработная плата украинских мигрантов в странах – членах ЕС намного выше, чем в Украине. На основе проведенного исследования сделаны выводы, что трудовая миграция из Украины в страны ЕС имеет важное социально-экономическое значение для нашего государства. А подписание Договора об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским Сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны, а также введение безвизового режима будет способствовать увеличению количества трудовых мигрантов.

Ключевые слова: миграция рабочей силы, эмиграция, иммиграция, интеграция, Европейский Союз, безработица, занятость.

Рис.: 4. Табл.: 4. Библ.: 8.

Безрукова Наталья Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: n_bezrukova@mail.ru

Свечкар Виталий Анатолеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: sva_888@mail.ru

UDC 330.341

Bezrukova N. V., Svichkar V. A. Labor Migration from Ukraine to the EU: an Analysis of Characteristics and Consequences

The article is aimed at analyzing characteristics of labor migration from Ukraine to the European Union and evaluating the possible consequences of this process, as well as determining the future development trends in terms of emigration from Ukraine. The main directions of labor migration from Ukraine have been examined. An estimation of the volume of labor migration has been provided. Data about the socio-demographic characteristics of migrants have been presented. It is specified that the process of emigration has both positive and negative consequences for our country. Particular attention is paid to the analysis of employment settings of migrants in the Member States of the European Union. The main causes of emigration from Ukraine, among which both unemployment and low wages, have been allocated. The authors prove that the average monthly salary of Ukrainian migrants in the EU Member States is much higher than in Ukraine. On the basis of the carried out study has been concluded that labor migration from Ukraine to the EU has important socio-economic importance to our State. At the same time, signing of the Association agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other hand, as well as introduction of a visa-free regime, will contribute to an increase in the number of labor migrants.

Keywords: labor migration, emigration, immigration, integration, the European Union, unemployment, employment.

Fig.: 4. Tabl.: 4. Bibl.: 8.

Bezrukova Nataliya V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics and Marketing, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (24 Pershotravnevyi Ave., Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: n_bezrukova@mail.ru

Svichkar Vitaliy A. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of International Economics and Marketing, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (24 Pershotravnevyi Ave., Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: sva_888@mail.ru

Розвиток міжнародних економічних відносин є об'єктивним явищем світового масштабу і знаходить своє відображення в комплексі конкретних форм співробітництва, серед яких найрозвинутішою є міжнародна економічна інтеграція, тобто процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем за умов глобалізації та регіоналізації. Однією з форм міжнародних економічних відносин є міжнародна міграція робочої сили, яка здійснює істотний вплив на економіку як країн-реципієнтів, так і країн-донорів.

Сьогодні відбувається активна інтеграція України до світового економічного простору. Інтеграція до Європейського Союзу є стратегічним пріоритетом уряду нашої країни. Інтеграційний процес відбувається поступово. Зараз вже діє зона вільної торгівлі Україна-ЄС, оцінюються реальні перспективи запровадження безвізового режиму між нашою країною та Європейським Союзом. Тому дослідження питань міграції робочої сили з України до Євросоюзу та оцінка її наслідків є досить актуальним у сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів.

Метою статті є аналіз особливостей міграції робочої сили з України до Європейського Союзу та оцінка можливих наслідків цього процесу, а також визначення майбутніх тенденцій розвитку еміграції з України.

Проблемам регіональної інтеграції країн та, зокрема, міжнародної міграції робочої сили присвячені праці провідних українських учених, серед яких Е. Абрамова, С. Вільгельм, А. Гончарук, І. Дахно, І. Бураковський, В. Копійка, В. Мовчан, О. Шумило, Б. Рігерт, В. Сіденко, О. Усенко, А. Фіалко, В. Новицький, А. Поручник, М. Румянцев, А. Філіпенко.

Але динамічні зміни, які відбуваються у світовій економіці та у відносинах між країнами майже кожен день, вимагають коригування існуючих підходів та аналізу нових тенденцій. Постійно відбуваються зміни в кількості та якісному складі мігрантів, які викликані різними причинами як економічного, так і політичного та соціального характеру. Саме на аналіз цих змін і націлене дане дослідження.

Міграція робочої сили з України до ЄС є одним із основних напрямів економічної співпраці та набуває дуже важливого значення для нашої країни в теперішній час, коли може бути введений безвізовий режим між Україною та Євросоюзом.

В останні десятиліття Україна була ареною активних міграційних процесів. За оцінкою Світового банку (СБ), країна входить до п'ятірки найбільших постачальників мігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії. У 2013 р. за межами України проживали 6,5 млн осіб, що народилися на її території (14,3% від населення країни на цю дату). При цьому дані СБ не включають циркулярних мігрантів (тобто, мігрантів, які періодично повертаються до країни походження), кількість яких становить не менше 1 млн осіб.

Оцінка розміру зовнішньої трудової міграції з України залежить від визначення цього поняття. За широким визначенням трудові мігранти – це люди, які займаються економічною діяльністю за межами країни походження. Відповідно до трудових мігрантів потрібно

віднести основну частину тих, хто народився в Україні, але проживає за її межами. Однак більшість з цих мігрантів виїхали з України в період існування СРСР або у перші роки після його розпаду. В основному, зараз вони є громадянами інших держав (насамперед, Росії) і не підтримують економічні зв'язки з Україною, зокрема, не надсилають до країни грошові перекази.

Тому видається обґрунтованим використовувати більш вузьке визначення, відповідно до якого трудовим мігрантом є особа, яка працює в державі, громадянином якої вона не є. Отже, до числа трудових мігрантів входять всі мігранти, які періодично повертаються до України (циркулярна міграція), а також частина постійних мігрантів, які виїхали за кордон з метою працевлаштування, але зберігають українське громадянство.

Основним джерелом даних про трудову міграцію в Україні є два широкомасштабні обстеження домогосподарств. Перше з них було проведено у 2008 р. Державною службою статистики України у співробітництві з Українським центром соціальних реформ, фондом «Відкрий Україну», Світовим банком та Міжнародною організацією міграції – Опитування з питань трудової міграції 2008 року (ОТМ-2008) [1]. Друге обстеження було проведено в рамках проекту Європейського Союзу та Міжнародної організації праці «Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами» у 2012 р. – Опитування з питань трудової міграції 2012 року (ОТМ-2012). Відповідно до результатів ОТМ-2008 протягом 2005 р. – першої половини 2008 р. на роботу за кордон виїжджали 1476,1 тис. українців (4,2% населення країни у віці 15–70 років, або 6,6% економічно активного населення). Наступне обстеження, яке було проведене через чотири роки (ОТМ-2012), зафіксувало невелике скорочення числа мігрантів: у 2010 р. – першій половині 2013 р. за кордон виїжджали 1181,6 тис. українців (3,4% населення країни у віці 15–70 років, або 5,4% економічно активного населення). ОТМ-2012 також дозволило окремо оцінити кількість циркулярних і постійних мігрантів (тих, хто працював за кордоном більше року). Частка останніх склала 17,3% від загальної кількості трудових мігрантів, або 204,4 тис. осіб [2].

Основні напрямки трудової міграції – країни Європейського Союзу (ЄС) та Росія. За результатами обстеження 2014 р., в ЄС працювали або шукали роботу 51% трудових мігрантів (602,5 тис. осіб), у Росії – 43,2% (511,0 тис. осіб). Серед країн ЄС головними напрямками трудової міграції з України були Польща, Італія та Чехія (табл. 1) [3].

Разом з тим, проведені у 2008 та 2014 рр. обстеження домогосподарств дозволили оцінити розмір постійної трудової міграції лише частково, оскільки вони охоплювали лише тих мігрантів, сім'ї яких залишилися в Україні. Трудові мігранти, які перевезли за кордон свої сім'ї, не могли потрапити в поле зору обстежень. Існує низка свідчень на користь того, що масштаб постійної трудової міграції суттєво перевищує розмір, встановлений за допомогою обстежень домогосподарств.

Таблиця 1

**Основні напрямки трудової міграції з України
(згідно з обстеженням домогосподарств з питань трудової
міграції 2014 р.) [3]**

Країна	Число трудових мігрантів, тис. осіб	Частка в загальній кількості мігрантів, %
Усього	1181,6	100,0
ЄС, у тому числі:	602,5	51,0
Польща	168,4	14,3
Італія	156,0	13,2
Чехія	153,0	12,9
Іспанія	52,6	4,5
Німеччина	27,8	2,4
Угорщина	23,0	1,9
Португалія	21,7	1,8
Росія	511,0	43,2
Білорусь	21,5	1,8
Інші	46,6	4,0

Слід відзначити, що реальні обсяги трудової міграції з України до країн ЄС визначити дуже важко. Статистичні дані як Держкомстату України, так і Євростату дуже далекі від реальних даних, оскільки враховують лише легальні потоки трудових мігрантів. Так, за даними Держстату України, у 2013 р. за межами України працювали 22 187 осіб, з них лише 10 594 особи – у країнах Європейського Союзу [4].

За даними Євростату, у 2013 р. у країнах ЄС статус постійного мешканця, який дає офіційне право на трудову діяльність у країнах ЄС, мали не менше 648,3 тис. громадян України (табл. 2). Водночас, за результатами ОТМ-2014, лише 256,8 тис. трудових мігрантів з України працювали в країнах ЄС не менше 6 місяців та потенційно могли отримати статус постійного мешканця. Звичайно, не всі громадяни України, які мали статус постійного мешканця у країнах ЄС, були трудовими мігрантами – серед них були працівники українських установ та підприємств, особи, які виїхали за кордон з метою, іншою за працевлаштування (зокрема, за програмами етнічної та релігійної міграції), а також незайняті родичі трудових мігрантів. Але, незважаючи на це, зіставлення результатів обстеження домогосподарств та даних Євростату дозволяє припустити, що розмір постійної трудової міграції з України до ЄС є більшим, ніж показало обстеження (за приблизними експертними оцінками, у 3–4,5 разу).

З урахуванням наведених вище даних розмір трудової міграції з України (включаючи циркулярну і постійну) до країн ЄС може бути оцінений на рівні 1,5–2 млн осіб (4,3–5,8% населення країни у віці 15–70 років, або 6,8–9,1% економічно активного населення).

Дані про соціально-демографічні характеристики, зайнятість та доходи доступні тільки для частини мігрантів, яка потрапила в поле зору обстеження домогосподарств. Згідно з результатами ОТМ-2014:

- ✦ чоловіки становили майже дві третини зовнішніх трудових мігрантів (65,6%). До числа трудових мігрантів належали 4,8% чоловіків у віці 15–70 років і тільки 2,2% жінок у цій віковій категорії;
- ✦ вік 31,7% мігрантів становив 30–39 років, вік 41,5% – 40 років та більше;
- ✦ рівень освіти 69,5% мігрантів – не вище середнього (серед зайнятого населення України аналогічний показник становив 51,6%);
- ✦ частка сільського населення серед трудових мігрантів становила 54,3%. У зовнішній трудовій міграції брали участь 6,3% сільського населення у віці 15–70 років і тільки 2,2% міського населення у цій віковій категорії.

Таблиця 2

Кількість українців, які постійно мешкають у країнах ЄС [5]

Країна	Число постійних жителів – громадян України, тис. осіб	
	у 2003 р.	у 2013 р.
Італія	12,7	200,7
Німеччина	116,0	136,3
Чехія	49,0	123,6
Іспанія	34,6	87,0
Португалія	0,3	49,5

Найпопулярніші сфери працевлаштування українських трудових мігрантів у країнах ЄС представлені на рис. 1 [3].

Потоки трудових мігрантів спрямовані в основному до країн: Польща (14%), Чеська Республіка (13%) та до країн з привабливішими умовами – Італія (13%), Іспанія (5%), Німеччина (2%), Португалія (1,6%) (рис. 2). Причому до Португалії, Німеччини та Чеської Республіки виїждять в основному чоловіки, де вони працюють на будівництві, тоді як серед мігруючих до Італії та Угорщини переважають жінки, де вони працюють відповідно як домашня прислуга та в сільському господарстві.

Рівень участі населення різних регіонів у трудовій міграції та географічна спрямованість також є різними. Найвищою інтенсивністю міграції є у західних областях, найнижчою – у центральних. На сході рівень участі визначається як низький. Такий розподіл пов'язаний із близькістю регіону до державних кордонів чи столиці (як альтернативи міграції) України, історичними зв'язками. Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область.

Найбільша країна-реципієнт закарпатців – Чеська Республіка. Жителі Чернівецької області працюють переважно в країнах Євросоюзу; Івано-Франківської, Львівської та Тернопільської обирають Польщу, Росію та Італію; Рівненської та Волинської – сусідню Білорусію та Польщу. Російська Федерація є основною країною призначення для вихідців зі східних, центральних, північних і південних областей.

Трудова еміграція з України має як позитивні, так і негативні наслідки (табл. 3).

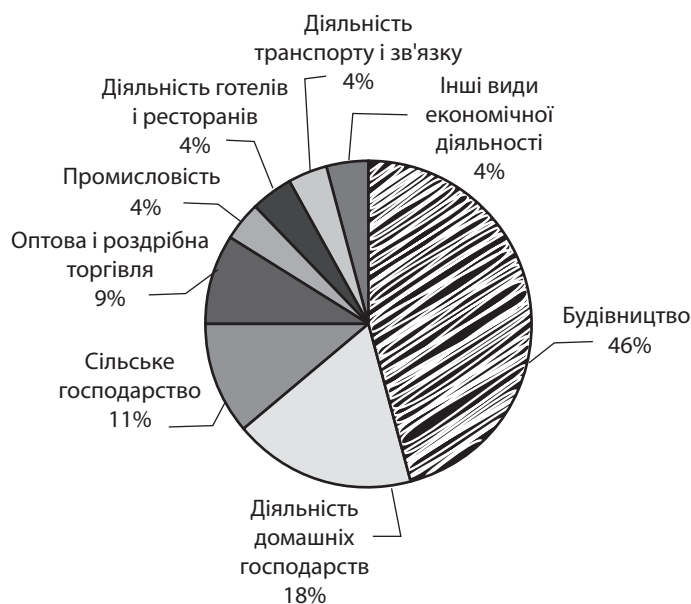


Рис. 1. Основні сфери зайнятості працівників-мігрантів в країнах ЄС у 2010–2013 рр. [3]

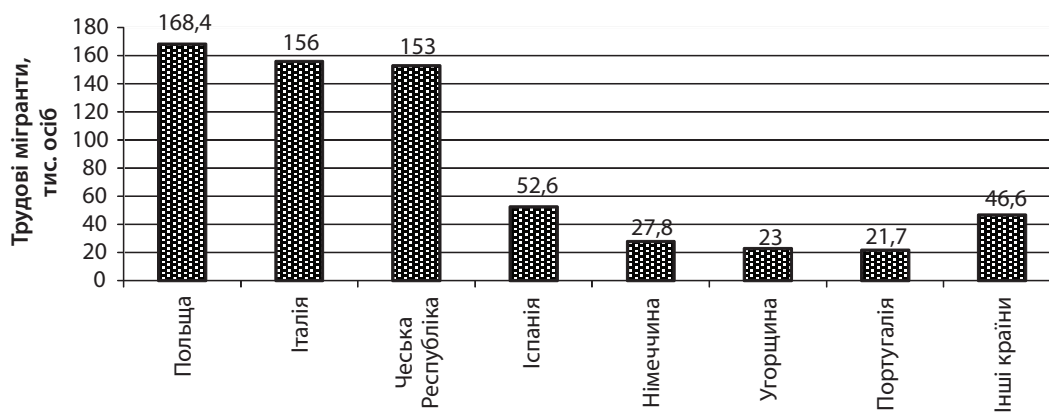


Рис. 2. Трудові мігранти за країнами перебування, 2010–2013 рр. [5]

Таблиця 3

Позитивні та негативні наслідки еміграції з України

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Надходження коштів у країну	Втрата найпродуктивнішої частини власної робочої сили (молоді, науковців, фахівців)
Послаблення напруги на ринку праці	Втрата кваліфікації більшості трудових мігрантів, які працюють не за спеціальністю
Зменшення рівня безробіття	Вкладення державою коштів у підготовку фахівців, які реалізують свої здібності та створюють додаткову вартість за кордоном
Покращення добробуту сімей мігрантів	Нелегальна трудова міграція не здійснює відрахувань до пенсійного та соціального фондів
Можливість реалізувати свої здібності	Отримання мігрантами громадянства країни міграції, що погіршує демографічну ситуацію
	Повернення трудових мігрантів пенсійного віку
	Розпад сімей, проблема соціального «сирітства»
	Ризик потрапляння в ситуацію торгівлі людьми (сексуальна експлуатація за кордоном, трудове рабство)

Але, враховуючи особливості середовища в країнах ЄС, прояви негативних наслідків значно зменшуються.

Визначимо основні фактори впливу на міграційні процеси з України до країн ЄС. Передусім, обсяг трудової

міграції залежить від демографічної ситуації в країні, а саме – від забезпеченості ринку праці населенням працездатного віку. Незважаючи на те, що з 2001 р. коефіцієнт народжуваності в Україні поступово зростає, він не

забезпечує простого відтворення населення, що підкріплюється і високим рівнем смертності українців. За даними Держстату, у 2013 р. загальна чисельність населення становила 45,5 млн осіб, із них 22 млн осіб (48%) – економічно активне населення у віці 15–70 років і лише 45% були працевлаштованими. Більше половини зайнятого населення – це особи у віці старше 40 років, що свідчить про старіння робочої сили. Несприятлива демографічна ситуація в Україні сприятиме не зменшенню еміграції, а навпаки – її збільшенню. Ситуація в країнах Європейського Союзу є такою: у результаті скорочення народжуваності та старіння населення утворюються диспропорції на ринках праці, і вони відчувають потребу в залученні іноземної робочої сили. Це сприяє збільшенню кількості трудових мігрантів з України.

Другим фактором є ситуація на ринку праці, зокрема рівень безробіття та кількість наявних робочих місць. Динаміка рівня безробіття протягом 2000–2013 рр. зображена на рис. 3.

На обліку в Державній службі зайнятості протягом 2013 р. перебувало 1826,1 тис. незайнятих громадян. На 1 вакансію претендувало 11 осіб. Із загальної кількості безробітних 42% складала молодь у віці до 35 років. Проте, на думку вітчизняних аналітиків, сьогодення інформація, що надається Державною службою статистики, занижує фактичний рівень безробіття приблизно в 5 разів. Причиною цього є наявність багатоваріантного прихованого безробіття. Воно існує у вигляді «оплачуваного безробіття» – безстрокових відпусток, неповного робочого тижня, скороченого робочого дня тощо, оскільки державі вигідніше виплачувати пра-

цівникам мізерну платню, аніж переводити їх у статус безробітних. Таким чином, явне і приховане безробіття – це, безперечно, фактори, що сприяють збільшенню трудової міграції українців за кордон.

Одним із найбільш важливих факторів є розмір заробітної плати. За даними обстеження, середньомісячний зарібок одного трудового мігранта становив 930 доларів США, що майже втричі більше, ніж у середньому на одного штатного працівника, зайнятого в економіці України – 330 доларів США (у 2008 р. – 817 доларів). Зарібок чоловіків був вищим за зарібок жінок: 996 і 813 доларів США відповідно [3]. Розміри середньомісячного зарібку українських мігрантів у різних країнах представлено на рис. 4.

Зарібки мігрантів, які є як мінімум у три рази вищими, ніж в Україні, мають і позитивні наслідки. По-перше, зарібчані отримують роботу, по-друге, зменшується напруга на вітчизняному ринку праці, і по-третє, вони здійснюють перекази зароблених коштів своїм родичам, які надходять в економіку України. Обсяги переказів з-за кордону у 2008–2013 рр. представлені в табл. 4.

Перекази, що надійшли у 2013 р. як оплата праці (тобто від працівників, які працюють за кордоном менше року), становили 4,6 млрд дол. Частка переказів у формі оплати праці має тенденцію до зростання: у 2009 р. вона становила лише 49,0%, у 2012 р. досягла 61,4% [6].

Розподіл грошових переказів за країнами характеризується високим ступенем концентрації: понад 70% переказів здійснювалося із семи країн. Лідером залишилася Росія – до 2,3 млрд дол. США. Загалом на країни

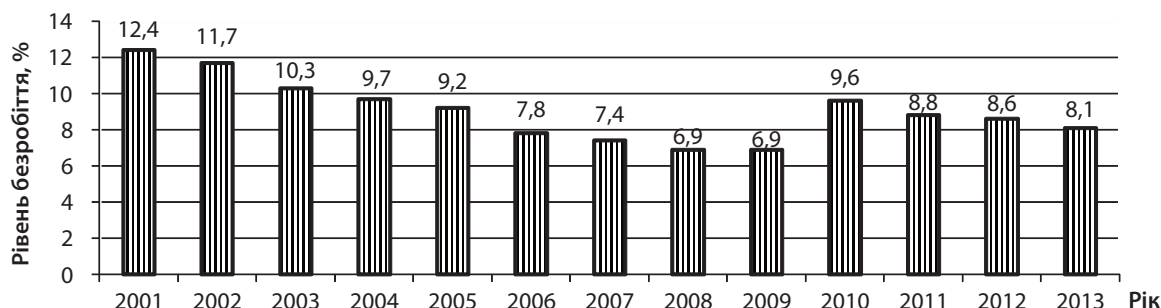


Рис. 3. Динаміка рівня безробіття в Україні за методологією МОП серед осіб працездатного віку у 2000–2013 рр. [4]

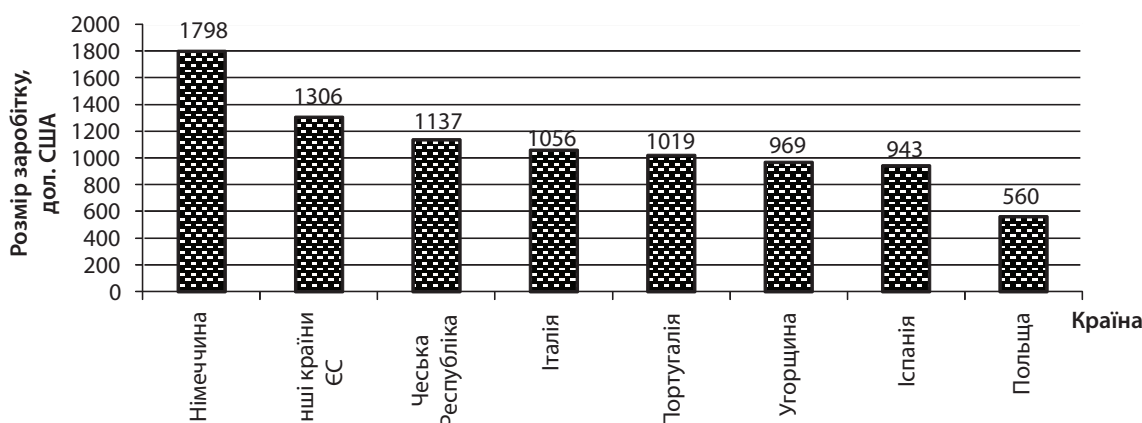


Рис. 4. Розмір середньомісячного зарібку українського мігранта в різних країнах ЄС, 2010–2013 рр. [3]

Обсяги приватних грошових переказів з-за кордону, 2008–2013 рр. [6]

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг грошових переказів, млн дол.	4922	6177	5370	5862	7019	7526
Обсяг грошових переказів у % до ВВП	3,4	3,4	4,6	4,3	4,3	4,3

СНД у 2013 р. припадало 40,1 % обсягу грошових переказів з-за кордону. З інших країн світу найбільше переказів надходило зі США та Німеччини (відповідно 9,3 та 6,2 % від загального обсягу грошових переказів в Україні). Загалом з країн ЄС надійшло 2,3 млрд дол. США [6].

Перекази заробітчан покращують умови життя сімей мігрантів, що, своєю чергою, підвищує платоспроможний попит. Негативним залишається той факт, що більшість надісланих коштів витрачається на споживання, і лише в поодиноких випадках може інвестуватися у розвиток бізнесу. Таким чином, рівень заробітної плати – це чи не найважливіший фактор, який сприятиме еміграції українців. Оскільки оплата праці навіть не висококваліфікованих робіт у країнах Європейського Союзу є в рази вищою в порівнянні не тільки з Україною, а й із країнами СНД, можна припустити, що після спрощення візового режиму кількість емігрантів збільшиться. Особливо слід врахувати дві протилежні тенденції – скорочення трудової еміграції до Російської Федерації внаслідок останніх подій та, навпаки, зростання еміграційних потоків до країн ЄС. Тим більше, що рівень освіти, кваліфікації та культури українських трудових мігрантів не значно відрізняється від середнього по країнах ЄС, що неможливо сказати про трудових мігрантів з країн Африки та Азії. Крім того, ЄС вже має позитивний досвід розширення шенгенської зони після приєднання нових країн-членів – очікуваного різкого напливу трудових мігрантів з «нових країн-членів» до «старих» не сталося, тому фахівці вважають, що навіть після введення безвізового режиму з Україною та часткового відкриття ринків праці (що має виражатись у спрощенні режиму реєстрації, особливо для нелегальних трудових мігрантів у країнах ЄС) різкого збільшення трудових мігрантів до країн ЄС з України не відбудеться.

Важливим чинником зростання трудової міграції до країн ЄС може стати політична нестабільність в Україні. Як складеться політична ситуація в Україні, прогнозувати навіть на найближчу перспективу важко. Можна стверджувати лише про наявність політичної нестабільності. У разі подальшої дестабілізації ситуації можна очікувати збільшення виїздів за кордон національних меншин з України. Навіть у випадку стабілізації ситуації, враховуючи політичні події, які відбулися в Україні з початку 2014 р., можна прогнозувати зменшення кількості мігруючих до Росії, особливо це стосується мігрантів із західних областей. Як альтернативу мігранти можуть обрати країни Європейського Союзу, крім того, цьому сприятиме і спрощення візового режиму.

У ст. 18 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами,

з іншої сторони, зазначається, що «існуючі можливості доступу до зайнятості для українських працівників, надані державами-членами згідно із двосторонніми договорами, мають бути збережені, а у разі можливості, покращені», а також те, що «Рада Асоціації зобов'язується розглянути можливість надання інших, більш сприятливих положень у додаткових сферах, зокрема можливості доступу до професійного навчання, згідно із законами, умовами та процедурами, чинними у державах-членах та в ЄС, при цьому беручи до уваги ситуацію на ринку праці у державах-членах та в ЄС». Тобто країни – члени ЄС можуть надавати для трудових мігрантів з України спрощений режим отримання дозволів на працевлаштування [7]. Так, у Польщі у 2014 р. набув чинності закон, який передбачає, що надання дозволу на проживання в країні одночасно означає й дозвіл на працевлаштування [8]. У 2015 р. Польща ввела в дію правило, яке дозволяє студентам і викладачам з України працевлаштовуватися без отримання спеціальних дозволів.

ВИСНОВКИ

Трудова міграція з України до країн ЄС має важливе соціально-економічне значення для нашої держави. Хоча негативні наслідки від трудової міграції прип'яманні й міграції до країн ЄС, але політико-правове та соціально-культурне середовище в країнах ЄС дозволяє значно зменшувати прояви існуючих ризиків.

Основними факторами впливу на рівень трудової міграції українців за кордон в умовах європейської інтеграції в сучасній політико-економічній ситуації є демографічна ситуація, рівень безробіття, розмір заробітної плати, міграційна політика, а також політична ситуація в Україні та світі.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони також сприятиме збільшенню кількості трудових мігрантів, зокрема за рахунок спрощення візового режиму. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів вибіркового модульного дослідження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці, Державна служба статистики України. – Будапешт, МОП, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_243286.pdf

2. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів вибіркового модульного дослідження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці, Державна служба статистики України. – Будапешт, МОП, 2013 [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_244746.pdf

3. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи. – Будапешт, МОП, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp7/groups/public/@europe/@ro-geneva/@sro-budapest/documents/publication/wcms_244778.pdf

4. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

5. Офіційний сайт Статистичного агентства ЄС «Євростат» Єврокомісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/Eurostat>

6. Національний банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=224167817

8. Євробюлетень. Огляд. – К. : Представництво Європейської Комісії в Україні, березень-квітень, 2014. – 168 с.

REFERENCES

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy : ofitsiyni sait. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Natsionalnyi bank Ukrainy : ofitsiyni sait. <http://www.bank.gov.ua>

Statystychne ahentstvo YeS «Yevrostat» Yevrokomisii : ofitsiyni sait. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/Eurostat>

“Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii ta yikh derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony” [Association Agreement between Ukraine, on one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and its Member States, on the other hand]. http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=224167817

Yevrobiuleten. Ohliad [Eurobulletin. Review]. Kyiv: Predstavnytstvo Yevropeiskoi Komisii v Ukraini, 2014.

“Zvit shchodo metodolohii, orhanizatsii provedennia ta rezultativ vybirkovoho modulnoho doslidzhennia z pytan trudovoi mihratsii v Ukraini, 2013” [Report on the methodology of the conduct and results of selective research module on labor migration in Ukraine, 2013]. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_244746.pdf

“Zvit shchodo metodolohii, orhanizatsii provedennia ta rezultativ vybirkovoho modulnoho doslidzhennia z pytan trudovoi mihratsii v Ukraini, 2009” [Report on the methodology of the conduct and results of selective research module on labor migration in Ukraine, 2009]. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_243286.pdf

“Zvit shchodo metodolohii, orhanizatsii provedennia ta rezultativ modulnoho vybirkovoho obstezhennia z pytan trudovoi mihratsii v Ukraini, 2014” [The report on the methodology and organization of results of modular sample survey on labor migration in Ukraine, 2014]. http://www.ilo.org/wcmsp7/groups/public/@europe/@ro-geneva/@sro-budapest/documents/publication/wcms_244778.pdf

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ УКРАИНЫ

© 2016 ПЛАХОТНИК Е. А.

УДК 339.92

Плахотник Е. А. Международный трансфер технологий в экономическом развитии Украины

Целью статьи является разработка теоретико-методологических основ и практических рекомендаций по совершенствованию механизма участия Украины в международном трансфере технологий, которые направлены на повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики и достижение сбалансированного социально-экономического развития на инновационной основе. Рассмотрен процесс технологизации экономической системы, выделены его основные уровни (институциональный, коммерческий). Доказано, что в основе формирования и развития технологических укладов общественного производства лежит механизм международного трансфера технологий, направленный на инновационное развитие экономической системы и базирующийся на принципах технологического саморазвития, основанных на эволюционных закономерностях технологической трансформации. Выделены основные проблемы и направления формирования в Украине модели инновационного развития на макроуровне. Предложены механизмы создания в Украине эффективной системы взаимодействия и развития институтов инновационной инфраструктуры. Выделены основные направления совершенствования механизма активного участия Украины в международном трансфере технологий, учитывающие зарубежный опыт.

Ключевые слова: инновации, инновационная модель развития, технологизация, технологии, трансфер технологий, государственное регулирование.

Табл.: 2. Библ.: 8.

Плахотник Елена Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и организации производства, Днепродзержинский государственный технический университет (ул. Днепростроевская, 2, Днепродзержинск, 51918, Украина)

E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

УДК 339.92

Плахотник О. О. Міжнародний трансфер технологій в економічному розвитку України

Метою статті є розробка теоретико-методологічних основ і практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму участі України в міжнародному трансфері технологій, що спрямовано на підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки й досягнення збалансованого соціально-економічного розвитку на інноваційній основі. Розглянуто процес технологізації економічної системи, виділено його основні рівні (інституціональний, комерційний). Доведено, що в основу формування й розвитку технологічних устроїв суспільного виробництва покладено механізм міжнародного трансферу технологій, що спрямований на інноваційний розвиток економічної системи й базується на принципах технологічного саморозвитку, які засновані на еволюційних закономірностях технологічної трансформції. Виділено основні проблеми й напрями формування в Україні моделі інноваційного розвитку на макрорівні. Запропоновано механізми створення в Україні ефективної системи взаємодії та розвитку інститутів інноваційної інфраструктури. Виділено основні напрями вдосконалення механізму активної участі України в міжнародному трансфері технологій, що враховують зарубіжний досвід.

Ключові слова: інновації, інноваційна модель розвитку, технологізація, технології, трансфер технологій, державне регулювання.

Табл.: 2. Бібл.: 8.

Плахотник Елена Александровна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та організації виробництва, Дніпродзержинський державний технічний університет (вул. Дніпробудівська, 2, Дніпродзержинськ, 51918, Україна)

E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

UDC 339.92

Plahotnik O. O. The International Technology Transfer in the Economic Development of Ukraine

The article is aimed at developing the theoretical-methodological framework and practical recommendations on improvement of the mechanism for the participation of Ukraine in international technology transfer, which are targeted at improving the competitiveness of the national economy, to achieve balanced socio-economic development on the innovation basis. The process of technologization in terms of economic system has been considered, its main levels (institutional, commercial) have been allocated. It has been proven that the formation and development of technological modes of social production are provided by the mechanism for international technology transfer, aimed at innovative development of economic system and based on the principles of technological self-development, which in turn are based on evolutionary patterns of technological transformation. The main issues and directions of formation of a model for innovative development in Ukraine at the macro level have been allocated. Mechanisms for creation in Ukraine an efficient system for interaction and institutional development of innovation infrastructure has been proposed. The main directions of improving the mechanism for Ukraine's active involvement into international technology transfer, taking account of foreign experience, have been allocated.

Keywords: innovation, innovation model of development, technologization, technology, technology transfer, the State regulation.

Tabl.: 2. Bibl.: 8.

Plahotnik Olena O. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Organization of Production, Dniprodzerzhynsk State Technical University (2 Dniprobudivska Str., Dniprodzerzhynsk, 51918, Ukraine)

E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

Объективная необходимость модернизации экономик стран мира обусловлена требованиями гибкости и адаптивности в условиях возросшего уровня конкуренции и технологического превосходства государств, выбравших инновационный путь развития. Именно модернизация экономики, основанная на формировании высокотехнологических ресурсов в реальном секторе экономики, реализации современных систем управления и эффективном вовлечении в хозяй-

ственный оборот инновационных разработок, позволяет обеспечить экономический рост в условиях новой экономики. Формирование новой инновационной модели развития общественного производства связано с активным развитием на мировом уровне такого явления, как международный трансфер технологий. Согласно статистическим данным, объем экспорта технологий в мире в период с 2000 по 2015 гг. составлял 7 % экспорта услуг, а его ежегодные темпы роста имели устойчи-

вую тенденцию к увеличению на 2% [1]. В современных условиях активными участниками международного трансфера технологий наряду с развитыми странами являются отдельные государства мира с развивающимися экономиками, так как для них инновационность применяемых технологий является главным критерием, определяющим уровень устойчивого развития. Для Украины международный трансфер технологий – один из векторов инновационного развития национальной экономики, вследствие чего вызывают активный научный и практический интерес изучение теоретических основ международного трансфера технологий, его особенностей и тенденций развития.

Существенный вклад в изучение проблематики международного трансфера технологий внесли исследования зарубежных ученых: Г. Блаира, Я. Лафурже, Э. Ловелла, Р. Миллера, В. Тинга, Д. Форда, С. Хаймера, Х. Шульте. Среди отечественных и российских ученых, занимающихся вопросами трансфера технологий на международном уровне, следует особо выделить С. Авдашева, А. Амошу, В. Базилевича, А. Гальчинского, С. Илляшенко, Г. Кизима, Г. Клейнера, Г. Кондратьева, Г. Курбатову, А. Поважного, Ф. Поклонского, В. Приймака, А. Пушкаря, А. Савчука, Е. Уткина, Р. Фатхутдинова, И. Федосеева, Н. Чумаченко, А. Чухно. Благодаря их исследованиям и разработкам получили развитие вопросы организационного, экономического, нормативно-правового обеспечения процессов международного трансфера технологий. Вместе с тем остался нерешенным и целый ряд вопросов методологического и методического обеспечения процессов международного трансфера технологий, касающихся выявления тенденций и особенностей его развития, разработки практических рекомендаций по совершенствованию модели участия Украины в международном трансфере технологий, что определило актуальность и цель данного исследования.

Целью статьи является разработка теоретико-методологических основ и практических рекомендаций по совершенствованию механизма участия Украины в международном трансфере технологий, которые направлены на повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики и достижение сбалансированного социально-экономического развития на инновационной основе.

Мировой опыт свидетельствует, что развитие национальных экономик в современных условиях сопровождается усилением конкуренции за доходы не только на уровне субъектов хозяйствования, но и на уровне государств, реальным источником которых являются новые или существенно модернизированные товары и технологии. Конкуренция за инновации превращается в основной фактор развития, а они сами из средства достижения цели становятся его новой целью [1]. В связи с этим переход на инновационный путь развития становится в настоящее время безальтернативным и выступает приоритетным направлением государственной политики, поскольку темпы социально-экономического развития и уровень научно-

технического потенциала страны определяют степень интегрированности ее в мировое хозяйство.

Таким образом, технологические изменения означают не просто динамику, а необратимый процесс качественных преобразований, в основе которого лежит трансформационный механизм, дополненный целенаправленной деятельностью государства, на уровне регионов, межрегионального взаимодействия, институциональном и коммерческом уровнях при формировании долгосрочной политики, представляющей собой процесс технологизации экономической системы. Закономерности технократических изменений определяют смену технологических способов производства и технологических укладов на уровне этапов развития общественного производства. Институциональный уровень технологизации связан с транзитивными преобразованиями социально-экономических норм и правил в направлении установления соответствия объективным законам технологической трансформации. Коммерческий уровень технологизации отражает текущую модификацию и тиражирование технологий на основе работы определенного рыночного механизма [2].

Верхний уровень технологизации характеризует стадии научно-технического прогресса в соответствии с развитием цивилизации, формирует процесс самоорганизации экономической системы, обусловленный объективным вызреванием общественных компетенций к восприятию новых технологий. Самоорганизация экономической системы обеспечивает возможность ее трансформации в соответствии с потребностями интеллектуального капитала. Организация общественного производства на принципах самоорганизации и согласованного конкурентного взаимодействия ее субъектов придает экономической системе новые свойства, способствует повышению эффективности управления общественными ресурсами (особенно природными) и устойчивости системы в целом.

Средний уровень технологизации аккумулирует инициативы государства, направленные на достижение соответствия эволюционным закономерностям технологического развития. Технологические изменения связаны с трансформацией приоритетов государственной экономической политики. В современных условиях хозяйствования приоритетными в содержании государственной экономической политики становятся интересы субъектов интеллектуального и финансового капитала по их доминированию в производстве и реализации инноваций. Поскольку основной источник развития – производство продукции на базе науки и инноваций, то экономическая политика приобретает очевидную социальную направленность, предполагающую встречное развитие личности, повышение квалификации и творческих возможностей людей.

Нижний уровень процесса технологизации связан с реализацией современных технологий на конкретных предприятиях или модернизацией экономики, что представляет собой процесс изменений институционального характера, для которого характерны либо имитация, либо копирование положительного опыта развитых

стран, либо проектирование собственной, учитывающей внутренние условия, программы модернизации. Модернизация предприятия, как процесс совершенствования и трансформационных преобразований, предполагает необратимые изменения, отвечающие основному принципу преобразования любой системы – принципу развития. Необратимость изменений подтверждает необходимость в стратегическом подходе к подготовке и принятию решения о технологической политике, которая связана с существенным влиянием объективного (смена технологий, появление нового оборудования и отраслевых стандартов, экологизация) и субъективного (собственники, государство, конкуренты, персонал предприятия, финансовые структуры) воздействия, направлена на обеспечение устойчивости предприятия как экономической системы.

Следует отметить, что не все результаты технологизации, обеспеченные объективными процессами, субъективными установками государства и институтов, находят реальное коммерческое воплощение, что зачастую связано с отсутствием конкурентных преимуществ у технологий, их тиражированием и т. д. В то же время современные технологии эволюционно вызревают и посредством сложившейся институциональной среды получают коммерческую реализацию. Эффективные технологии формируют условия для создания новых институтов, которые посредством рынка запускают механизм тиражирования технологий и их корректировки.

Таким образом, в основе формирования и развития технологических укладов общественного производства лежит механизм международного трансфера технологий, направленный на инновационное развитие экономической системы и базирующийся на принципах технологического саморазвития, основанных на эволюционных закономерностях технологической трансформации.

В Украине определяющим в формировании модели инновационного развития на макроуровне, направленной на активное вовлечение государства в процесс международного трансфера технологий, является целеполагание, основанное на следующих основных направлениях модернизации национальной экономики: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции и межотраслевые проекты, развивающие современные технологии: новые энергоэффективные и ресурсосберегающие технологии, функциональные материалы, полупроводниковые материалы, элементы, приборы микро- и оптоэлектроники, сенсорно оснащенные устройства и интеллектуальные системы, оборудование и специальные технологии металлургического производства, машиностроения, приборостроения, высокотехнологическое развитие сельского хозяйства, транспортных систем, технологии для охраны окружающей среды, оздоровления и лечения людей и т. д. [3].

Необходимость участия национальной экономики в международном трансфере технологий, обозначенная в государственных стратегических программах, обуславливает необходимость комплексного изучения взаимодействия и взаимовлияния институтов инновационной инфраструктуры как важнейших инструментов

регулирования, обеспечения, стимулирования и реализации инновационных процессов в различных секторах экономики.

К ключевым проблемам формирования, функционирования и развития институтов инновационной инфраструктуры Украины, как одного из условий ее участия в международном трансфере технологий, следует отнести [4]:

- ✦ отсутствие единой, научно обоснованной и утверждённой на государственном уровне, модели инновационного развития страны;
- ✦ отсутствие программы развития национальной инновационной системы, в которой должны быть определены очередность, сроки, объемы необходимых ресурсов, инструментарий и механизмы развития составляющих инновационной системы;
- ✦ недостаточная обеспеченность кадровыми ресурсами в области управления инновациями;
- ✦ недостаточная инновационная активность научных организаций;
- ✦ низкая инновационная восприимчивость промышленных предприятий;
- ✦ отсутствие взаимосвязи между образованием, наукой и промышленностью;
- ✦ отсутствие прозрачного механизма экспертно-сертификационной оценки и патентной защиты.

Успешное преодоление существующих проблем возможно при реализации общегосударственной политики инновационного развития как составляющей социально-экономической политики. Важнейшим вопросом в данной сфере является создание эффективной системы взаимодействия и развития институтов инновационной инфраструктуры, которые выступают инструментами государственного регулирования инновационных процессов, стимулирования инновационной активности, финансового, производственно-технологического, кадрового, информационного обеспечения инновационной деятельности, генерирования и коммерциализации инновационных идей во всех секторах экономики.

Посредством формирования эффективной инновационной инфраструктуры Украины достигается синергетический эффект от взаимодействия различных институтов, который способствует наиболее эффективной связи между наукой, образованием, бизнесом и государством для непрерывного внедрения научных разработок и обеспечения повышения конкурентоспособности отечественной экономики на основе ее вовлечения в процесс международного трансфера технологий.

Необходимость модернизации экономики Украины и обеспечение ее вовлечения в международный трансфер технологий с активным участием государства обосновывается провалами рынка в формировании спроса на новые технологии и инновационную продукцию в условиях экстерналий функционирования низко конкурентных рынков и видов экономической деятельности. Сравнительный анализ аналогичных Украине макроэкономических систем подчеркивает вмешатель-

ство государства в инновационные процессы в качестве генератора стимулов к инновациям, которые не может обеспечить рыночная система и существующая институциональная среда в силу их несовершенства.

При этом отечественные межотраслевые приоритеты инновационного развития, основанные на ведущих макротехнологиях и соответствующих им технологическим условиям создания добавленной стоимости, имеют ряд институциональных ограничений трансфера технологий из высокотехнологичных отраслей экономики в среднетехнологичные [5].

Компенсация подобных ограничений в рамках существующей политики в сфере реального сектора экономики и принципов трансфера технологий является важной задачей. Без модернизации среднетехнологичных и низкотехнологичных отраслей, повышения конкурентоспособности и устойчивости развития формирующих их предприятий, а для значительной части отраслей экономики Украины – «достраивания» цепей добавленной стоимости (в рамках политики импортозамещения, кластерного развития), без создания у субъектов хозяйствования мотивов инновационного развития готовый продукт высокотехнологичных отраслей экономики может не найти потребителей в достаточном для обеспечения эффекта масштаба объеме, а инновационное развитие так и останется локальным [6].

В Украине, согласно официальным данным, тенденция к снижению активности инновационной деятельности остается постоянной, а развитие национальной экономики осуществляется за счет наращивания сырьевого сегмента в ВВП. Это является следствием недостаточного финансирования государством научных исследований прикладного характера. Если в 2015 г. в Украине на выполнение научных исследований было потрачено 0,45 % ВВП, то в России – 1,12 %, Германии – 2,93 % (табл. 1).

Таким образом, в отличие от развитых стран мира, которые фактически обеспечивают инновационное раз-

витие собственной экономики, в Украине данный процесс остается декларативным, поскольку не происходит модернизации национального хозяйства на инновационной основе и отсутствуют стимулы и рычаги для активизации данного процесса, что препятствует активному вовлечению нашего государства в международный трансфер технологий [7].

Украина, владея значительным инновационным потенциалом, не создала на сегодняшний день эффективных механизмов его реализации на уровне реального сектора экономики, о чем наглядно свидетельствует низкое расчетное значение инновационного индекса (табл. 2).

По индексу прямых инновационных затрат, обобщающему расходы на НИОКР в процентах от ВВП, качество научно-исследовательской инфраструктуры, образовательный уровень и технические навыки рабочей силы, качество информационных технологий и инфраструктуры связи, Украина в 2015 г. занимала 47 место, а по индексу инновационной среды, построенному на основе показателей политической и макроэкономической стабильности, институционального обеспечения, регуляторной политики, налогового режима, гибкости рынка труда, открытости для иностранных инвестиций, доступа к инвестиционным финансовым ресурсам, защиты интеллектуальной собственности, – только 80 место. При этом ежегодно Украина уступает свои позиции, снижаясь в рейтинге на 1-2 места [8]. Инновационные процессы в экономике Украины на сегодняшний день оцениваются как неудовлетворительные.

ВЫВОДЫ

Таким образом, к основным направлениям совершенствования механизма активного участия Украины в международном трансфере технологий, учитывающим зарубежный опыт, следует отнести:

- ✦ систему мер государственной поддержки международного трансфера технологий, направленных на сокращение степени негативного воз-

Таблица 1

Динамика удельного веса расходов на выполнение научных и научно-технических работ в ВВП стран ЕС (%)

Страна	Год										
	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЕС-27	1,85	1,86	1,87	1,86	1,82	1,82	1,85	1,85	0,92	2,01	2,0
Болгария	0,52	0,47	0,49	0,50	0,50	0,46	0,46	0,45	0,47	0,53	0,60
Эстония	0,61	0,71	0,72	0,77	0,86	0,93	1,13	1,1	1,29	1,42	1,62
Испания	0,91	0,91	0,99	1,05	1,06	1,12	1,20	1,27	1,35	1,38	1,39
Латвия	0,44	0,41	0,42	0,38	0,42	0,56	0,7	0,59	0,61	0,46	0,60
Литва	0,59	0,67	0,66	0,67	0,75	0,75	0,79	0,81	0,8	0,84	0,79
Германия	2,45	2,46	2,49	2,52	2,49	2,49	2,53	2,53	2,68	2,82	2,82
Польша	0,64	0,62	0,56	0,54	0,56	0,57	0,56	0,57	0,6	0,68	0,74
Румыния	0,37	0,39	0,38	0,39	0,39	0,41	0,45	0,52	0,58	0,47	0,47
Венгрия	0,78	0,92	1,00	0,93	0,88	0,95	1,00	0,97	1,00	1,15	1,16
Чешская Республика	1,21	1,20	1,20	1,25	1,25	1,41	1,55	1,54	1,47	1,53	1,56
Украина	0,96	0,98	0,95	1,06	1,03	0,99	0,91	0,86	0,74	0,56	0,45

Таблиця 2

Рейтинг стран ЕС и Украины по инновационному индексу

Страна	Патент на 1 млн чел. населения	Индекс инновационной характеристики	Ранг	Индекс прямых расходов	Ранг	Индекс инновационной среды	Ранг	Средний индекс факторов инновационного развития	Ранг
Швеция	334,625	9,45	4	9,94	2	8,24	10	9,43	5
Финляндия	321,717	9,43	5	10,00	1	8,48	6	9,54	1
Германия	300,296	9,38	6	9,56	7	7,95	14	9,08	9
Дания	259,764	9,59	7	9,94	2	8,61	1	9,54	2
Нидерланды	198,294	9,12	9	9,63	6	8,37	8	9,25	6
Австрия	141,320	8,91	11	8,69	18	7,31	22	8,27	19
Франция	139,483	8,90	12	9,44	12	7,52	19	8,86	10
Бельгия	119,155	8,80	14	9,06	14	7,69	15	8,65	15
Соединенное Королевство	105,108	8,72	18	8,81	16	8,52	4	8,73	13
Ирландия	69,879	8,46	19	8,44	19	8,42	7	8,43	17
Италия	64284	8,41	20	7,06	26	6,35	40	6,85	28
Испания	14,418	7,47	25	7,94	22	7,44	20	7,79	22
Кипр	11,738	7,34	26	5,19	46	6,83	25	5,68	41
Венгрия	10,351	7,26	27	6,94	27	6,76	27	6,89	27
Чехия	5,253	6,83	28	7,44	24	6,50	36	7,16	24
Эстония	4,628	6,75	29	6,94	27	7,54	18	7,12	26
Португалия	3,485	6,58	33	6,75	29	6,75	28	6,75	29
Латвия	1,182	5,89	39	5,63	39	6,59	32	5,91	36
Болгария	1,000	5,79	42	5,63	39	5,51	58	5,59	43
Польша	0,805	5,65	49	6,25	33	6,57	33	6,35	33
Литва	0,653	5,52	51	5,63	39	6,43	39	5,87	38
Украина	0,513	5,37	52	5,25	45	3,82	78	4,82	56
Румыния	0,426	5,25	54	4,69	53	5,85	53	5,04	52
Европа в среднем	–	6,22	–	5,90	–	6,24	–	6,01	–

- действия выявленных факторов на национальные институционально-экономические условия (создание льготных условий налогообложения для субъектов, заинтересованных в международном трансфере технологий; государственный заказ на производство инновационной продукции; реализация государственных программ по взаимодействию высококвалифицированных специалистов в области международного трансфера технологий);
- направления развития технологической стратегии государства и субъектов хозяйствования (совершенствование технологических стратегий национальных компаний, определение стран-реципиентов, каналов и способов трансфера, вида технологий при осуществлении транснационализации в зарубежных странах).

ЛИТЕРАТУРА

- Варналії З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення : монографія / З. С. Варналії, О. П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.
- Ганзюк С. М. Державна інноваційна політика як пріоритетна складова соціально-економічного розвитку країни / С. М. Ганзюк // Інвестиції: практика та досвід. – К., 2012. – № 18. – С. 64–74.
- Инновации и экономический рост : монография / [В. Христенко, К. Микульский, Р. Нижегородцев [и др.]; Отв. ред. К. Микульский] ; Междунар. ассоц. академий наук, Рос. акад. наук. – М. : Наука, 2014 (Санкт-Петербург: Тип. Наука). – 376 с.
- Канигін Ю. М. Управління інноваційним розвитком України в умовах зовнішньоекономічної інтеграції : [наук. вид.] / Канигін Ю. М., Калитич Г. І., Олешко А. А. ; Ун-т сучасних знань. – К. : Знання України, 2012. – 32 с.

5. Кацура С. Н. Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты : монография / С. Н. Кацура ; Нац. акад. наук Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2014. – 504 с.

6. Єфремов О. С. Управління інноваційним розвитком підприємства: аспекти методології: монографія / Єфремов О. С.; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2014. – 504 с.

7. ОDOTYK I. B. Сучасна інноваційна політика України: передумови, основні підходи та напрями реформування / I. B. ОDOTYK, O. M. Фашевська, С. М. Щегель // Вісник НАН України. – К., 2015. – № 7. – С. 32–46.

8. ПІДОРІЧЕВА І. Ю. Зарубіжний досвід формування і реалізації державної інноваційної політики / І. Ю. Підорічева // Вісник економічної науки України. – Донецьк, 2014. – № 1. – С. 128–136.

REFERENCES

Hanziuk, S. M. "Derzhavna innovatsiina polityka yak prioritetna skladova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy" [The state innovation policy as a priority component of socio-economic development]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 18 (2012): 64-74.

Khristenko, V. et al. *Innovatsii i ekonomicheskiiy rost* [Innovation and economic growth]. Moscow: Nauka, 2014.

Kanyhin, Yu. M., Kalytych, H. I., and Oleshko, A. A. *Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom Ukrainy v umovakh zovnishnyoekonomichnoi intehratsii* [Management of innovative development of Ukraine in terms of foreign trade integration]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2012.

Katsura, S. N. *Stanovleniye innovatsionnoy sistemy v Ukraine: natsionalnyy i regionalnyy aspekty* [The formation of the innovation system in Ukraine: national and regional aspects]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2014.

Odotiuk, I. V., Fashchevska, O. M., and Shchehel, S. M. "Suchasna innovatsiina polityka Ukrainy: peredumovy, osnovni pidkhody ta napriamy reformuvannia" [Modern innovation policy Ukraine: preconditions, the main approaches and directions of reform]. *Visnyk NAN Ukrainy*, no. 7 (2015): 32-46.

Pidorycheva, I. Yu. "Zarubizhnyi dosvid formuvannia i realizatsii derzhavnoi innovatsiinoi polityky" [Foreign experience of formation and implementation of state innovation policy]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2014): 128-136.

Varnalii, Z. S., and Harmashova, O. P. *Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: problemy ta priorytety innovatsiinoho zabezpechennia* [Competitiveness of the National Economy: Problems and Priorities of innovative software]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2013.

Yefremov, O. S. *Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstva: aspekty metodolohii* [Managing innovative enterprise development: aspects of the methodology]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2014.

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2016 МАТЮШЕНКО І. Ю., ШЕХОВЦЕВА К. В.

УДК 339.564:005.336-047.44(477)

Матюшенко І. Ю., Шеховцева К. В. Розвиток теоретико-методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу українських підприємств

Метою статті є дослідження існуючих теоретико-методологічних підходів до аналізу та оцінки експортного потенціалу. Розглянуто думки вчених з приводу розкриття категоріального змісту поняття «експортний потенціал» та запропоновано власне визначення зазначеної економічної категорії. Класифіковано основні типи аналітичних методик оцінки та проаналізовано авторські методичні підходи до визначення рівня експортного потенціалу. Обчислено експортний потенціал гіпотетичного підприємства за обраними методиками оцінки. Обґрунтовано актуальність покращення та вдосконалення існуючих методик з метою здійснення більш детального та якісного аналізу. Запропоновано здійснювати прогнозу оцінку експортного потенціалу підприємства шляхом поєднання результатів декількох методик у агрегований показник ефективності експортного потенціалу. Побудовано прогнозу модель динаміки експортного потенціалу гіпотетичного підприємства та обчислено значення агрегованого показника на підставі трьох обраних методик оцінки.

Ключові слова: експорт, експортна діяльність, експортний потенціал, оцінка експортного потенціалу.

Рис.: 4. **Табл.:** 18. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 23.

Матюшенко Ігор Юрійович – кандидат технічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

Шеховцева Крістіна Валеріївна – магістр, факультет міжнародних економічних відносин, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: northetie@mail.ru

УДК 339.564:005.336-047.44(477)

Матюшенко І. Ю., Шеховцева К. В. Развитие теоретико-методологических подходов к оценке экспортного потенциала украинских предприятий

Целью статьи является исследование существующих теоретико-методологических подходов к анализу и оценке экспортного потенциала. Рассмотрены мнения ученых по поводу раскрытия категориального содержания понятия «экспортный потенциал» и предложено собственное определение указанной экономической категории. Классифицированы основные типы аналитических методик оценки и проанализированы авторские методические подходы к определению уровня экспортного потенциала. Вычислен экспортный потенциал гипотетического предприятия по выбранным методикам оценки. Обоснована актуальность улучшения и совершенствования существующих методик с целью осуществления более детального и качественного анализа. Предложено осуществлять прогнозную оценку экспортного потенциала предприятия путем объединения результатов нескольких методик в агрегированный показатель эффективности экспортного потенциала. Построена прогнозная модель динамики экспортного потенциала гипотетического предприятия и вычислено значение агрегированного показателя на основании трех выбранных методик оценки.

Ключевые слова: экспорт, экспортная деятельность, экспортный потенциал, оценка экспортного потенциала.

Рис.: 4. **Табл.:** 18. **Формул.:** 5. **Библ.:** 23.

Матюшенко Игорь Юрьевич – кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

Шеховцева Кристина Валерьевна – магистр, факультет международных экономических отношений, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: northetie@mail.ru

UDC 339.564:005.336-047.44(477)

Matyushenko I. Yu., Shekhovtseva K. V. Developing Theoretical-Methodological Approaches to Assessment of Export Potential of Ukrainian Enterprises

The article is aimed at studying the existing theoretical-methodological approaches to the analysis and assessment of export potential. The opinions by scientists regarding the disclosure of the categorical content of the concept of «export potential» have been considered, an own definition of the indicated economic category has been suggested. The main types of analytical procedures for assessment have been classified, some authorial methodical approaches to determine the level of export potential have been analyzed. The export potential of a hypothetical enterprise has been calculated by the selected methodologies of assessment. The urgency of improving and refining existing methods to implement more detailed and quantitative analysis has been substantiated. It has been suggested to implement a prognosis assessment of export potential of enterprises by combining the results of several methodologies in the aggregate indicator of export potential efficiency. A prognosis model for the dynamics of export potential of a hypothetical enterprise has been built, value of the aggregate indicator has been calculated on the basis of three selected valuation methodologies.

Keywords: export, exporting, export potential, assessment of export potential.

Fig.: 4. **Tabl.:** 18. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 23.

Matyushenko Igor Yu. – PhD (Engineering), Professor, Professor of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: igormatyushenko@mail.ru

Shekhovtseva Kristina V. – Master, Department of International Economic Relations, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: northetie@mail.ru

В умовах членства України у Світовій організації торгівлі протягом восьми років (з травня 2008 р.), поетапного введення в дію Угоди про асоціацію з ЄС, а також зміни моделі зовнішньої торгівлі та по-

шуку оптимальних шляхів співробітництва з країнами Євразійського вкрай актуальним постає питання вдосконалення оцінки експортного потенціалу українських підприємств.

Серед українських учених-дослідників, які вивчали вплив інтеграційних процесів на економічний розвиток України, у тому числі на її експортний потенціал, слід зазначити таких, як І. Бураковський, С. Беренда, А. Григорова-Беренда, О. Довгаль, М. Кизим, І. Матюшенко, Т. Мельник, В. Мовчан, С. Осика, І. Пузанов, В. П'ятницький, В. Сіденко, В. Точилін та інші [1–15].

Водночас, наразі не існує спільної думки щодо визначення поняття експортного потенціалу. Формулювання змісту цієї економічної категорії потребує від дослідників робити певний акцент на тих аспектах експортного потенціалу, які вони вважають найбільш істотними та ємними. Наприклад, Пирець Н. М. [16, с. 166] акцентує увагу на здатності підприємства виробляти конкурентоспроможні товари. Дорогунцов С. І. [17, с. 957] вважає, що експортний потенціал найкраще відображають обсяги експортованих товарів та послуг. На думку Фомішина С. В. [18, с. 190], експортний потенціал міститься в сукупності ресурсів країни, які можуть бути використані для розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків. Дудченко М. А. [19, с. 143] розглядає експортний потенціал у площині системних взаємозв'язків.

На нашу думку, експортний потенціал підприємства – це реалізована або не реалізована здатність суб'єкта підприємницької діяльності постачати на зовнішні ринки затребувану продукцію або послуги, базисом якої виступає наявність у цього підприємства специфічних переваг, як-от: ресурсних, економічних, технологічних, інноваційних та ін.

Проблема аналізу та оцінки рівня експортного потенціалу підприємства вивчалася багатьма дослідниками, у результаті чого було розроблено чимало теоретико-методологічних підходів, кожен з яких має свої особливі риси та характерні ознаки. У загальному вигляді, за рівнем складності розрізняють прості кількісні та складні багатофакторні методики оцінки експортного потенціалу, за одиницями виміру – кількісні та експертні методики. У кількісних методиках оперують частками, вартісними одиницями виміру, відсотками. Експертні методики полягають у залученні фахівців та спеціалістів до процесу оцінювання у балах та рангових показниках.

Серед авторських методик заслуговують уваги підхід Волкодавовой О. В. [20, с. 60], система показників за авторством групи білоруських учених [21, с. 31] та методика Шестакової О. А. [22, с. 175]. Розглянемо їх детальніше.

За методикою Волкодавовой О. В. [20, с. 60], кількісна оцінка експортного потенціалу (ЕП) розраховується визначенням суми усіх складових експорту підприємства у вартісному вираженні (формула (1)).

$$EP = V_{E.prod} + V_{E.pn} + V_{E.posl} + V_{HA}, \quad (1)$$

де $V_{E.prod}$ – обсяг експорту продукції;
 $V_{E.pn}$ – обсяг експорту робіт промислового характеру;
 $V_{E.usl}$ – обсяг експорту послуг;
 V_{HA} – прибуток за рік.

Дубков С. В., Дадалко С. І. та Фоменок Д. Г. [21, с. 31] виділяють показники для розрахунку експортного потенціалу підприємства, представлені в *табл. 1*. Далі цей метод умовно можна називати «системою вісьмох показників». Для розрахунку загального показника експортного потенціалу на основі цих показників використовують формулу (2):

$$a = \sqrt[n]{a_1 a_2 a_n}, \quad (2)$$

де a_n – значення окремого показника;
 n – кількість показників.

Шестакова О. А. [22, с. 175] для комплексного оцінювання експортного потенціалу підприємства використовує систему показників, які шляхом агрегування мають бути зведені в інтегральний показник (R) (*табл. 2*).

Послідовність етапів визначення рівнів масштабності та якості розвитку експортного потенціалу підприємства наведена на *рис. 1*.

Під час виконання етапів 4 та 5 Шестакова О. А. рекомендує використовувати запропоновану ідентифікаційну карту рейтингового оцінювання показників розвитку експортного потенціалу, наведену в *табл. 3*.

Обчислимо показники експортного потенціалу для гіпотетичного підприємства галузі машинобудування за трьома обраними методиками. Похідні дані та результати обчислень за методикою Волкодавовой О. В. містяться в *табл. 4* та на *рис. 2*.

Отже, за результатами розрахунків відбулося суттєве «просідання» рівня експортного потенціалу у 2014 р., у значній мірі – за рахунок зниження прибутків від експортної діяльності на 60 %.

Розрахуємо рівень експортного потенціалу підприємства за системою вісьмох показників. Результати обчислень наведено в *табл. 5*.

За результатами бачимо незначне падіння рівня експортного потенціалу у 2014 р. та його збільшення у 2015 р. на 29 %.

Проведемо аналіз експортного потенціалу за методикою Шестакової О. А. Необхідні дані та показники для розрахунків наведено в *табл. 6*.

Наступними етапами аналізу є обчислення ланцюгових темпів змін відповідних показників розвитку та рейтингування фактичних змін показників розвитку експортного потенціалу згідно з ідентифікаційною картою, наведеною в *табл. 3*.

Результати ранжування темпів змін показників експортного потенціалу представлено в *табл. 7*.

Визначення рівнів масштабності (R_m) та якості (R_q) розвитку експортного потенціалу здійснюється інтегруванням коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена (k_s) та збігів Фехнера (k_f) за формулою (3) [23, с. 179]:

$$R_m(R_q) = \frac{(1 + k_s) \cdot (1 + k_f)}{2_j}, \quad (3)$$

де j – кількість інтегрованих індикаторів ($j = 2$).

Інтегральний показник розвитку експортного потенціалу підприємства визначається методом середньої арифметичної зваженої рівнів масштабності та якості розвитку за такою формулою:

Система вісьмох показників для оцінки експортного потенціалу [21, с. 31]

Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
Ефективність виробництва експортної продукції	$E_e = \frac{U_e}{C_e},$ де U_e – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах, грош. од.; C_e – собівартість експортної продукції, грош. од.	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства-експортера. Чим вище цей показник, тим доцільнішим є виробництво даного виду продукції
Питома вага прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства	$PB_{ne} = \frac{\Pi_e}{\Pi},$ де Π_e – прибуток від експорту продукції, грош. од.; Π – загальний прибуток підприємства експортера, грош. од.	Показує частку прибутку від експорту продукції в загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера. Чим вищий показник, тим більш вагомим є експорт даного виду продукції
Рентабельність експортних продажів	$P_e = \frac{\Pi_e}{B_e},$ де Π_e – прибуток від експорту продукції, грош. од.; B_e – виручка від реалізації продукції на експорт, грош. од.	Показує прибутковість експорту продукції. Чим вищий показник, тим більш вигідним є експорт даного виду продукції для підприємства
Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства	$PB_e = \frac{O_e}{O_p},$ де O_e – обсяг експорту продукції, грош. од.; O_p – загальний обсяг реалізації продукції, грош. од.	Характеризує експортну орієнтованість виробництва підприємства. Чим вищим є показник, тим більш важливим для підприємства є експортний напрям реалізації продукції
Конкурентоспроможність виробника	$K = \frac{B_e}{(B_e + B_p)},$ де B_e – виручка від реалізації продукції на експорт, грош. од.; B_e – витрати, пов'язані з виробництвом продукції, грош. од.; B_p – витрати на реалізацію продукції на зовнішньому ринку, грош. од.	Якщо $K > 1$, то експорт є прибутковим. Чим вищим є показник, тим сильніші конкурентні позиції має підприємство
Частка продукції, сертифікованої за міжнародними стандартами	$\text{ЧП}_{сер} = \frac{\Pi_{сер}}{\Pi},$ де $\Pi_{сер}$ – кількість сертифікованої продукції, шт.; Π – загальна кількість продукції, шт.	Визначає експортні можливості підприємства, оскільки у зарубіжні країни експорт може здійснюватися тільки за наявності міжнародних сертифікатів
Частка інноваційної продукції	$\text{ЧП}_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_3},$ де Π_i – кількість інноваційної продукції; Π_3 – загальна кількість продукції	Визначає відношення інноваційної продукції до загальної кількості продукції, що випускається
Частка продукції, що поставляється в зарубіжні країни	$\text{ЧП}_{ек} = \frac{\Pi_{ек}}{\Pi_3},$ де $\Pi_{ек}$ – кількість продукції, що поставляється на експорт; Π_3 – загальна кількість продукції	Показує відношення продукції, що йде на експорт, до загальної кількості продукції

Показники рівня розвитку експортного потенціалу підприємства [22, с. 175]

Показник	Характеристика та функціональне призначення показника	Розрахунок показника на базі фінансової звітності підприємства
1. Показники масштабності розвитку експортного потенціалу підприємства (R_m)		
1.1. Чистий експортний дохід підприємства	Характеризує перевищення виручки від експорту (B_e) над затратами підприємства на експорт ($З_e$)	$D_e = B_e - З_e$
1.2. Середньорічний обсяг експорту	Відбиває обсяг реалізованої на зовнішньому ринку продукції в натуральному чи вартісному виразах	$V_{ексн} = \sum q_n p_n$
1.3. Середньорічна вартість оборотних активів	Відбиває вартість операційних активів підприємства з одним виробничим циклом використання	Баланс – Ф. № 1 (р. 1195 на п. р. + р. 1195 на к. р.) / 2
1.4. Середньорічна вартість активів підприємства	Відбиває вартість усієї сукупності активів підприємства як цілісного майнового комплексу	Баланс – Ф. № 1 (р. 1300 на н. г. + р. 1300 на к. г.) / 2
1.5. Середньорічна вартість основних засобів	Відбиває вартість операційних активів підприємства з тривалим виробничим циклом використання	Баланс – Ф. № 1 (р. 1011 на н. г. + р. 1011 на к. г.) / 2
1.6. Собівартість експортної продукції	Відбиває у грошовому виразі обсяг ресурсів, використаних для виробництва експортованої продукції	Ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» 2050
1.7. Середньоспискова чисельність працівників	Відбиває загальну кількість працівників, залучених до виконання експортних контрактів	Визначається трудомісткістю експорту
2. Показники якості розвитку експортного потенціалу підприємства (R_q)		
2.1. Рівень рентабельності експорту підприємства	Відображає обсяг отриманого прибутку (Π_q) у розрахунку на обсяг активів підприємства (A)	$R_q = \Pi_q / A$
2.2. Коефіцієнт інноватизації (технологізації)	Відбиває питому вагу інноваційної продукції (V_i) в загальному обсязі експорту підприємства ($V_{заг}$)	$k_i = V_i / V_{заг}$
2.3. Коефіцієнт капіталізації вартості активів	Відображає співвідношення ринкової (V_p) і балансової (V_b) вартості активів підприємства	$k_k = V_p / V_b$
2.4. Коефіцієнт (індекс) диверсифікації експорту	Характеризує питому вагу основного експорту ($V_{осн}$) у загальному обсязі експорту підприємства ($V_{заг}$)	$k_d = V_{осн} / V_{заг}$
2.5. Коефіцієнт накопичення зносу ОФ	Характеризує величину витрат (A) вартості основних фондів ($S_{перв}$) внаслідок їх експлуатації	$k_z = A / S_{перв}$

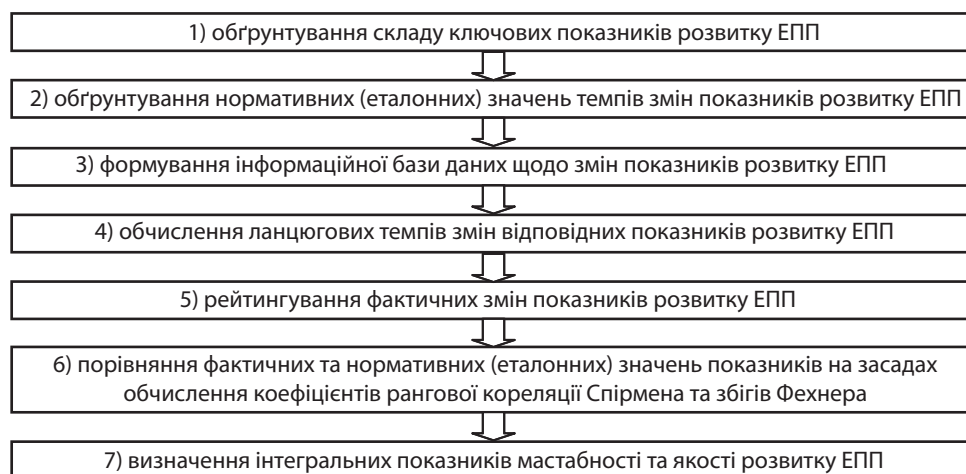


Рис. 1. Послідовність етапів визначення рівнів масштабності та якості розвитку експортного потенціалу підприємства [22, с. 175]

Таблиця 3

Ідентифікаційна карта рейтингового оцінювання ЕПП [22, с. 177]

№	Показники	1 клас	2 клас	3 клас
I. Масштабність розвитку ЕПП				
1.1	Темпи зростання доходності експорту, %	25	20–25	< 20
1.2	Темпи зростання обсягів експорту, %	20	15–20	< 15
1.3	Темпи зростання оборотних активів, %	15	10–15	< 10
1.4	Темпи зростання вартості активів, %	10	8–10	< 8
1.5	Темпи зростання вартості основних засобів, %	8	6–8	< 6
1.6	Темпи зростання собівартості експортної продукції, %	5	5–6	> 6
1.7	Темпи зростання чисельності працівників підприємства	4	5–6	> 6
II. Якість розвитку ЕПП				
2.1	Темпи зростання рентабельності експорту, %	30	25–30	< 20
2.2	Темпи зростання інновацій експортного виробництва, %	25	20–25	< 20
2.3	Темпи зростання капіталізації активів, %	20	15–20	< 15
2.4	Темпи зростання диверсифікації експорту підприємства, %	> 15	10–15	< 10
2.5	Темпи зростання коефіцієнта накопиченої амортизації, %	> 15	10–15	< 10

Таблиця 4

Оцінка експортного потенціалу за методикою Волкодавовой О. В.

Показник, тис. грн	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темпи приросту, %		
				2014/2013	2015/2014	2015/2013
Обсяг експорту продукції	312024,5	167447,45	211559,05	-46,34	26,34	-32,20
Обсяг експорту робіт та послуг	6873,4	6277,25	4755,75	-8,67	-24,24	-30,81
Прибуток від експорту за рік	63542,6	25180,40	42891,85	-60,37	70,34	-32,50
ЕП	382440,5	198905,10	259206,65	-47,99	30,32	-32,22

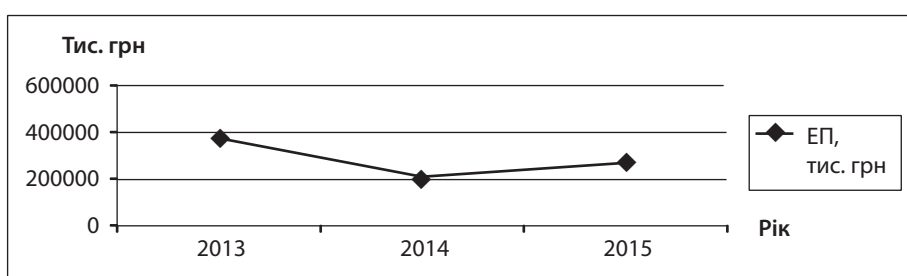


Рис. 2. Графічне відображення експортного потенціалу за методикою Волкодавовой О. В.

Таблиця 5

Оцінка експортного потенціалу за «системою вісьмох показників»

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1	2	3	4
Ефективність виробництва експортної продукції	1,81	1,79	1,64
Питома вага прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства-експортера	0,86	0,81	0,90
Рентабельність експортних продажів	0,20	0,14	0,20
Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера	0,85	0,83	0,86
Конкурентоспроможність виробника	1,78	1,62	1,32

1	2	3	4
Частка продукції, сертифікованої за міжнародними стандартами	1,00	1,00	1,00
Частка інноваційної продукції	0,55	0,43	0,62
Частка продукції, що постачається в країни далекого зарубіжжя	0,05	0,12	0,27
Експортний потенціал	0,58	0,54	0,69

Таблиця 6

Показники розвитку експортного потенціалу за методикою Шестакової О. А.

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1. Показники масштабності розвитку експортного потенціалу підприємства				
Чистий експортний дохід підприємства	21684,35	142564,55	76625,8	84239,25
Середньорічний обсяг експорту	78774,6	318897,9	173724,7	216314,8
Середньорічна вартість оборотних активів	150591,5	184016	28535,5	200355,5
Середньорічна вартість активів підприємства	179940	206830	192066	217577,5
Середньорічна вартість основних засобів	30395,5	28564,5	30879	29826
Собівартість експортної продукції	57090,25	176333,35	97098,9	132075,6
Середньоспискова чисельність працівників	143	163	177	183
2. Показники якості розвитку експортного потенціалу підприємства				
Рівень рентабельності експорту підприємства	0,02	0,37	0,16	0,20
Коефіцієнт інноватизації (технологізації)	0,47	0,55	0,43	0,62
Коефіцієнт капіталізації вартості активів	0,19	0,57	0,77	0,78
Коефіцієнт (індекс) диверсифікації експорту	0,76	0,83	0,78	0,87
Коефіцієнт накопичення зносу ОФ	0,72	0,71	0,74	0,82

Таблиця 7

Ранжування темпів змін показників експортного потенціалу

Показник	Темпи приросту, %			Ранг		
	2014/2013	2015/2014	2015/2013	2013 р.	2014 р.	2015 р.
1. Показники масштабності розвитку експортного потенціалу підприємства (R_m)						
Чистий експортний дохід підприємства	557,45	-46,25	9,94	1	3	3
Середньорічний обсяг експорту	304,82	-45,52	24,52	1	3	1
Середньорічна вартість оборотних активів	22,20	-84,49	602,1	1	3	1
Середньорічна вартість активів	14,94	-7,14	13,28	1	3	1
Середньорічна вартість основних засобів	-6,02	8,10	-3,41	3	1	3
Собівартість експортної продукції	208,87	-44,93	36,02	3	1	3
Середньоспискова чисельність працівників	13,99	8,59	3,39	3	3	1
2. Показники якості розвитку експортного потенціалу підприємства (R_q)						
Рівень рентабельності експорту підприємства	2018,02	-57,51	28,61	1	3	2
Коефіцієнт інноватизації (технологізації) експортного виробництва	17,02	-21,82	44,19	3	3	1
Коефіцієнт капіталізації вартості активів	208,83	35,11	1,34	1	1	3
Коефіцієнт (індекс) диверсифікації експорту	9,21	-6,02	11,54	3	3	2
Коефіцієнт накопичення зносу ОФ	-0,94	3,19	11,04	3	3	2

$$R = \frac{R_m \cdot q + R_q \cdot h}{100\%}, \quad (4)$$

де R – інтегральний показник;

R_m, R_q – відповідно, показники масштабності та якості розвитку, що змінюються в діапазоні $[0;1]$;

g, h – відповідно, вагомості рівнів масштабності та якості розвитку експортного потенціалу підприємства ($g + h = 100\%$).

Результати розрахунків показників масштабності та якості розвитку експортного потенціалу, а також інтегрального показника наведено в *табл. 8*.

Таблиця 8

Показники розвитку експортного потенціалу
гіпотетичного підприємства

Рік	Показники розвитку експортного потенціалу				
	R_m	g	R_q	h	R
2013	0,57	60	0,5	40	0,545
2014	0,27	45	0,08	55	0,165
2015	0,58	55	0,08	45	0,353

Отримані значення інтегрального показника свідчать про те, що наявний експортний потенціал підприємства не є достатньо високим, і фірма повинна прикладати зусилля, щоб наблизити цей показник до еталонного значення 1.

Порівнюємо динаміку експортного потенціалу за методиками Шестакової О. А. та «системою вісьмох показників» (*рис. 3*).

З *рис. 3* видно, що ці два підходи до оцінювання експортного потенціалу демонструють схожу тенденцію, але відрізняються за числовими показниками. Методичний підхід Шестакової О. А. заснований на порівнянні темпів змін показників, а методичний підхід, що пропонують Дубков С. В., Дадалко С. І. та Фоменок Д. Г., – на фактичних значеннях. До того ж, Шестакова О. А. враховує такі фактори, як чисельність працівників, знос основних фондів та вартість основних та оборотних активів. Натомість, система вісьмох показників враховує частку сертифікованої продукції в загальному експорті та краще відображає відношення результатів експорту до загальної діяльності підприємства.

Методика Волкодавовой О. В. відображає значення у грошовому виразі, отже, її результати не підлягають зіставленню з іншими обраними методиками. Однак гра-

фічна динаміка ЕП за методом Шестакової О. А. збігається з динамікою вартісної оцінки за методом Волкодавовой О. В. (див. *рис. 2*). Отже, метод вісьмох показників демонструє порівняно завищенні значення, що можна пояснити тим, що за методикою Шестакової О. А. отримані показники мають чітко окреслені межі від 0 до 1, а метод вісьмох показників не має граничних значень.

Таким чином, кожна із зазначених методик оцінки має свої унікальні риси, переваги та складові аналізу. З приводу цього постає питання об'єднання цих методик для більш повного та всеохоплюючого дослідження стану експортного потенціалу підприємства. Це можливо зробити в контексті розбудови прогнозної моделі розвитку експортного потенціалу підприємства.

Припустимо, що вказане гіпотетичне підприємство планує отримувати прибутки від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС і має таку прогнозну карту щорічної зміни ключових економічних показників, як показано в *табл. 9*.

Таблиця 9

Прогнозна карта динаміки економічних показників

Показник	Динаміка	Щорічний темп змін
Обсяги експорту	+	15%
Собівартість експортної продукції	–	10%
Витрати на збут	–	10%
Вартість активів підприємства	+	8%
Вартість основних засобів	+	7%
Вартість оборотних активів	+	10%
Чисельність працівників	+	4%
Рентабельність виробництва	+	25%
Інноватизація продукції	+	10%
Ринкова вартість підприємства	+	5%
Диверсифікація експорту	+	2%
Накопичення зносу	+	1%

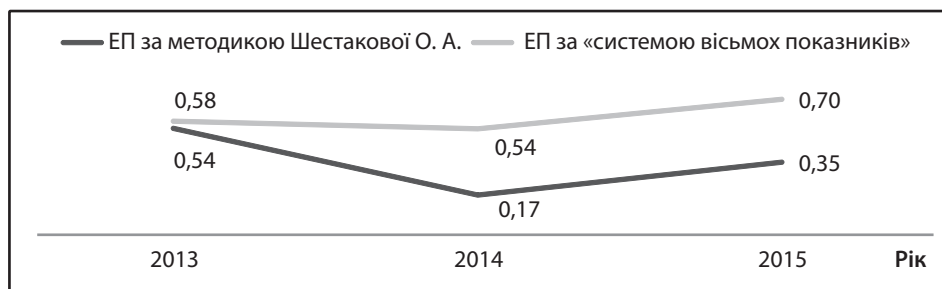


Рис. 3. Порівняння коефіцієнтів експортного потенціалу за методикою Шестакової О. А. та системою вісьмох показників

Наступним кроком є використання прогнозних показників у зазначених моделях оцінки та побудова прогнозованої динаміки експортного потенціалу на наступні п'ять років (2016–2020 рр.).

За методикою Волкодавовой О. В., на зростання експортного потенціалу фактично впливає тільки збільшення обсягів експорту. Результати нарощування експортного потенціалу за цим методом представлено в *табл. 10*.

Таблиця 10

Нарощування експортного потенціалу за методикою Волкодавовой О. В.

Рік	Нарощування експортного потенціалу, тис. грн
2016	31733,86
2017	36493,94
2018	41968,03
2019	48263,23
2020	55502,72

Ефективність запропонованих заходів розраховуємо за формулою (5), яка відображає базисний приріст прогнозованого експортного потенціалу.

$$E = \frac{EP_1 \cdot 100\%}{EP_0} - 100\%, \quad (5)$$

де E – ефективність, %;

EP_1 – прогнозне значення експортного потенціалу;

EP_0 – поточне значення експортного потенціалу.

У *табл. 11* наведено результати проведених досліджень оцінки експортного потенціалу за методикою Волкодавовой О. В.

Таким чином, сумарна ефективність заходів за цим методом за п'ять років складає 82,54%.

Далі розглянемо методику оцінки експортного потенціалу за системою вісьмох показників [21] (*табл. 12, табл. 13*).

Таким чином, сумарна ефективність заходів за цим методом за п'ять років складає 44,83%.

Таблиця 11

Ефективність запропонованих заходів за методикою Волкодавовой О. В.

Рік	Експортний потенціал, грн	Ефективність, %
2015	259206,65	–
2016	290940,51	12,24
2017	327434,44	26,32
2018	369402,47	42,51
2019	417665,70	61,13
2020	473168,42	82,54

Таблиця 13

Ефективність запропонованих заходів за системою вісьмох показників

Рік	Експортний потенціал	Ефективність, %
2015	0,69	–
2016	0,75	7,98
2017	0,80	16,46
2018	0,87	25,62
2019	0,94	35,49
2020	1,00	44,83

Нарешті, розглянемо поведінку прогнозних показників за методикою Шестаковой О. А. (*табл. 14*).

Проведемо ранжування темпів змін згідно з ідентифікаційною картою рейтингового оцінювання показників розвитку (*табл. 15*).

Отримані прогнозні коефіцієнти масштабності та якості розвитку наведено в *табл. 16*. У *табл. 17* наведено розраховану ефективність за представленою методикою.

Таким чином, сумарна ефективність заходів за цим методом за п'ять років складає 82,86%.

Таблиця 12

Прогнозна оцінка ЕП за системою вісьмох показників

Показник	Рік					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ефективність виробництва експортної продукції	1,64	2,09	2,67	3,42	4,37	5,58
Питома вага прибутку від експорту в загальному обсязі прибутку	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85
Рентабельність експортних продажів	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
Питома вага експорту в загальному обсязі реалізації	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85
Конкурентоспроможність виробника	1,32	1,68	2,15	2,74	3,51	4,48
Частка продукції, сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Частка інноваційної продукції	0,62	0,68	0,75	0,83	0,91	1,00
Частка продукції, що постачається в країни далекого зарубіжжя	0,27	0,28	0,28	0,29	0,29	0,30
Експортний потенціал	0,69	0,75	0,80	0,87	0,94	1,0

Таблиця 14

Прогнозовані показники рівня розвитку ЕП за методикою Шестакової О. А.

Показник	Рік					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Показники масштабності розвитку експортного потенціалу підприємства						
1.1. Чистий експортний дохід	84239	129894	179095	232705	291681	357097
1.2. Середньорічний обсяг експорту	216315	248762	286076	328988	378336	435086
1.3. Середньорічна вартість оборотних активів	200356	220391	242430	266673	293340	322675
1.4. Середньорічна вартість активів	217578	234984	253782	274085	296012	319693
1.5. Середньорічна вартість основних засобів	29826	31914	34148	36538	39096	41833
1.6. Собівартість експортної продукції	132076	118868	106981	96283	86655	77989
1.7. Середньоспівомірна чисельність працівників	183	190	198	206	214	223
2. Показники якості розвитку експортного потенціалу підприємства						
2.1. Рівень рентабельності експорту	0,20	0,25	0,32	0,40	0,50	0,62
2.2. Коефіцієнт інноваційності (технологізації)	0,62	0,68	0,75	0,83	0,91	1,00
2.3. Коефіцієнт капіталізації вартості активів	0,78	0,82	0,87	0,91	0,95	1,00
2.4. Коефіцієнт (індекс) диверсифікації експорту	0,87	0,89	0,91	0,92	0,94	0,96
2.5. Коефіцієнт накопичення зносу основних фондів	0,82	0,83	0,84	0,84	0,85	0,86

Таблиця 15

Ранжування темпів змін прогнозних показників експортного потенціалу

Показник	Темпи приросту, %					Ранг				
	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1. Показники масштабності розвитку експортного потенціалу підприємства										
1.1	54,2	37,9	29,9	25,3	22,4	1	1	1	1	2
1.2	15	15	15	15	15	2	2	2	2	2
1.3	10	10	10	10	10	2	2	2	2	2
1.4	8	8	8	8	8	2	2	2	2	2
1.5	7	7	7	7	7	2	2	2	2	2
1.6	-10	-10	-10	-10	-10	1	1	1	1	1
1.7	4	4	4	4	4	1	1	1	1	1
2. Показники якості розвитку експортного потенціалу підприємства										
2.1	25	25	25	25	25	2	2	2	2	2
2.2	10	10	10	10	10	3	3	3	3	3
2.3	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
2.4	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3
2.5	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3

Таблиця 16

Прогнозні коефіцієнти розвитку експортного потенціалу підприємства

Рік	Показники розвитку експортного потенціалу				
	R_m	g	R_q	h	R
2016	0,75	50	0,5	50	0,63
2017	0,76	50	0,5	50	0,63
2018	0,77	50	0,5	50	0,63
2019	0,77	50	0,5	50	0,64
2020	0,78	50	0,5	50	0,64

Таблиця 17

Ефективність запропонованих заходів за методикою Шестакової О. А.

Рік	Експортний потенціал, %	Ефективність, %
2015	0,35	–
2016	0,63	79,14
2017	0,63	80,43
2018	0,63	81,29
2019	0,64	81,89
2020	0,64	82,86

Знайдемо агрегований показник ефективності впроваджених заходів шляхом обчислення середнього арифметичного значення за трьома методиками. Результати обчислення ефективності наведено в табл. 18.

Таблиця 18

Показники ефективності впроваджених заходів

Рік	Методика Волкодавовой О. В.	Система вісьмох показників	Методика Шестакової О. А.	Агрегований показник ефективності
2016	12,24	7,98	79,14	33,12
2017	26,32	16,46	80,43	41,07
2018	42,51	25,62	81,29	49,81
2019	61,13	35,49	81,89	59,51
2020	82,54	44,83	82,86	70,08

На рис. 4 представлено графічне відображення отриманих показників.

Запропонований показник враховує переваги усіх методик та демонструє найбільш чітку та планомірну картину збільшення експортного потенціалу підприємства на 70 відсотків через п'ять років.

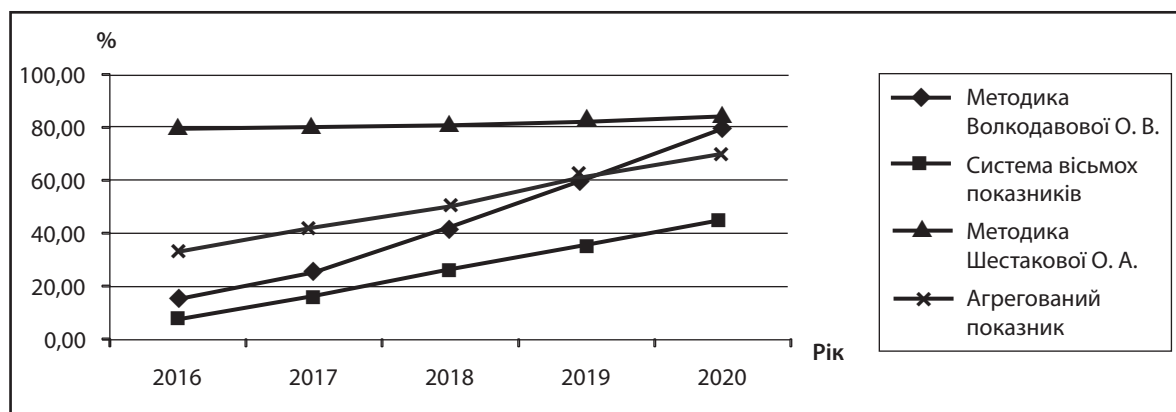


Рис. 4. Темпи нарощування експортного потенціалу за трьома методиками та агрегований показник ефективності запропонованих заходів

Таким чином, можемо зробити такі **висновки**:

1. Успішна міжнародна діяльність підприємства потребує застосування комплексних методик оцінки експортного потенціалу. Існуючі методологічні підходи до вказаної оцінки мають свої унікальні риси, переваги та складові аналіз, а також свої обмеження.

2. Для комплексного дослідження стану експортного потенціалу підприємства постає питання поєднання певних існуючих методик у контексті розбудови прогнозної моделі оцінки цього потенціалу на прикладі запропонованого агрегованого показника ефективності експортного потенціалу.

3. Запропонований у роботі показник враховує переваги обраних методик і демонструє більш досконалий підхід до створення оптимальних моделей оцінки експортного потенціалу підприємства з урахуванням умов сучасних інтеграційних процесів України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. Бураковський, К. Куценко, А. Кобилянський, В. Мовчан та ін. – К. : К. І. С., 2010. – 96 с.

2. Беренда С. В. Конкуренция интеграционных трекков: биполяная концепция для Украины / С. В. Беренда. – Saarbrücken : LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 128 с.

3. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колектив. моногр. / За ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 316 с.

4. Григорова-Беренда Л. І. Спряження торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄвразЕС/СНД [Електронний ресурс] / Л. І. Григорова-Беренда // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

5. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки: питання теорії і методології : моногр. / О. А. Довгаль; Нар. укр. акад. – Х., 2004. – 319 с.

6. Украина XXI века – между Европой и Евразией : сб. аналит. докл. / И. В. Клименко, Ю. М. Харазишвили, Н. Шаров. И. В. Ус.; под ред. Я. А. Жалило. – К. : НИСИ, 2013. – 117 с.

7. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : колективна монографія / За заг. ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.

8. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України : колективна монографія / За заг. ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

9. Матюшенко І. Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції : навч. посіб. / І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Резніков. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 504 с.

10. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс] / Т. М. Мельник. – Режим доступу : http://iepjournals.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf

11. Мовчан В. Кількісна оцінка варіантів регіональної інтеграції України: глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС чи Митний союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном [Електронний ресурс] / В. Мовчан, Р. Джуччі. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/?pid=3107

12. Осика С. Г. Світова організація торгівлі: підруч. / С. Г. Осика, В. Т. Пятницький ; Київський національний торговельно-економічний ун-т, Центр досліджень СТО, розвитку торгового права і практики. – 2-вид., перероб. і доп. - К. : К. І. С., 2004. – 516 с.

13. Пузанов І. І. Реалізація стратегії стимулювання експорту у світовій практиці / І. І. Пузанов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецьк : Донецький національний університет, 2014. – Т. І. – С. 319–323.

14. Сиденко В. Р. Европейская интеграция и экономическое развитие / В. Р. Сиденко ; НАН Украины ; Ин-т экон. и прогнозирования // Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель : в 2-х т. – К. : Феникс, 2011. – 448 с.

15. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СТО: кон'юнктура та інтеграція / За ред. проф. В. О. Точилина; НАН України, Ін-т экон. та прогнозирования. – К., 2012. – 552 с.

16. Пирець Н. М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н. М. Пирець // Проблемы развития внешнеэкономических связей та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – С. 166–170.

17. Розміщення продуктивних сил: регіональна економіка: підручник / [За ред. С. І. Дорогунцова]. – К. : КНЕУ, 2005. – 988 с.

18. Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учебное пособие / С. В. Фомишин. – Херсон : Олди-плюс, 2002. – 560 с.

19. Дудченко М. А. Диверсифікація експортного потенціалу України. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М. А. Дудченко, А. С. Філіпенко, В. С. Буркін, А. С. Гальчинський та ін. – К. : Либідь, 2002. – С. 143–157.

20. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография / Е. В. Волкодавова. – Самара : Изд-во Самарский гос. экон. университет, 2007. – 159 с.

21. Дубков С. В. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. В. Дубков, С. І. Дадалко, Д. Г. Фоменок // Банкаускі весник. – 2011. – № 28 (537). – С. 29–35.

22. Шестакова О. А. Методичні аспекти оцінювання експортного потенціалу підприємства / О. А. Шестакова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7 (981) – С. 173–181.

23. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романенко; за заг. ред. Кузьміна О. Є. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.

REFERENCES

Burakovskiy, I. et al. *Otsinka vytrat ta vyhod vid ukladannia uhody pro zonu vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS* [Assessing the costs and benefits of an agreement on free trade zone between Ukraine and the EU]. Kyiv: K. I. S., 2010.

Berenda, S. V. *Konkurentsia integratsionnykh trekov: bipolar-naya kontseptsia dlya Ukrainy* [Competition integration tracks: bipolar concept for Ukraine]. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014.

Dovhal, O. A. *Proteksionizm i liberalizm u protsesi hlobalizatsii svitovoi ekonomiky: pytannia teorii i metodologii* [Protectionism and liberalism in the globalization of the world economy: the theory and methodology]. Kharkiv, 2004.

Dudchenko, M. A. et al. *Dyversifikatsiia eksportnoho potentsialu Ukrainy. Ukraina i svitove hospodarstvo: vzaiemodiia na mezhi tysyacholit* [Diversification of the export potential of Ukraine. Ukraine and the world economy: the interaction on the brink of the millennium]. Kyiv: Lybid, 2002.

Dubkov, S. V., Dadalko, S. I., and Fomenok, D. H. "Formirovaniye i otsenka eksportnogo potentsiala promyshlennyykh predpriyatiy" [Formation and an estimation of the export potential of industrial enterprises]. *Bankauski vesnyk*, no. 28 (537) (2011): 29-35.

Fomishin, S. V. *Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniia na rubezhe tysyacheletiy* [International economic relations at the turn of the millennium]. Kherson: Oldi-plus, 2002.

Hryhorova-Berenda, L. I. "Spriazhennia torhovelynykh rezhymiv intehratsiinykh obiednan YeS ta YevrAzES/SND" [Conjugation trade regimes integration associations of the EU and EurAsEC / CIS]. <http://www.economy.nayka.com.ua>

Klimenko, I. V. et al. *Ukraina XXI veka – mezhdru Yevropoy i Yevraziyey* [Ukraine XXI century – between Europe and Eurasia]. Kyiv: NIS, 2013.

Kuzmin, O. Ye. et al. *Konkurentospromozhnist pidpriemstva: planuvannia ta diahnozyka* [The competitiveness of the enterprise: planning and diagnostics]. Ivano-Frankivsk: IFNTUNH, 2011.

Melnik, T. M. "Eksportnyi potentsial Ukrainy: metodologhiia otsinky ta analiz" [The export potential of Ukraine: assessment methodology and analysis]. http://iepjournals.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf

Movchan, V., and Dzhuchchi, R. "Kilkisna otsinka variantiv rehionalnoi intehratsii Ukrainy: hlyboka ta vseosiazna zona vilnoi torhivli z YeS chy Mytnyi soiuz z Rosiieiu, Bilorussiu ta Kazakhstanom" [Quantitative Assessment of Ukraine's Regional Integration Options: deep and comprehensive free trade area with the EU and the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan]. http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/?pid=3107

Matiushenko, I. Yu., Berenda, S. V., and Rieznikov, V. V. *Yevro-intehratsiia Ukrainy v systemi mizhnarodnoi ekonomichnoi intehratsii* [European integration of Ukraine in the international economic integration]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2015.

Otsinka mozhlyvosti rozshyrennia i zamishchennia rynkiv zbutu dlia produktiv pidpriemstv realnoho sektora Ukrainy [Assessment of expansion and replacement markets for the products of the real sector of Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2014.

Otsinka naslidkiv chlenstva Ukrainy u Svitovii orhanizatsii torhivli [An impact assessment of Ukraine's membership in the World Trade Organization]. Kharkiv: INZHEK, 2014.

Osyka, S. H., and Piatnytskyi, V. T. *Svitova orhanizatsiia torhivli* [World Trade Organization]. Kyiv: K. I. S., 2004.

Pyrets, N. M. "Faktory rozvytku eksportnoho potentsialu Ukrainy" [Factors export potential of Ukraine]. In *Problemy rozvytku zovnishnyoeconomichnykh zviyazkiv ta zaluchennia inozemnykh investitsiy: rehionalnyi aspekt*, 166-170. Donetsk: DonNU, 2004.

Puzanov, I. I. "Realizatsiia stratehii stymulivannia eksportu u svitovii praktytsi" [The strategy to stimulate exports in the world]. *Problemy razvityiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt*, vol. 1 (2014): 319-323.

Rozmishchennia produktyynykh syl: rehionalna ekonomika [Productive forces: the regional economy]. Kyiv: KNEU, 2005.

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsional-nomu seredovyshchi SOT: koniunktura ta intehratsiia [Markets real economy in Ukraine's institutional WTO conditions and integration]. Kyiv, 2012.

Shestakova, O. A. "Metodychni aspekty otsiniuvannia eksportnoho potentsialu pidpriemstva" [Methodical aspects of assessment of the export potential of the company]. *Visnyk NTU "KhPI"*, no. 7 (981)–C (2013): 173-181.

Sidenko, V. R. "Evropeyskaya integratsiya i ekonomicheskoe razvitiye" [European integration and economic development]. In *Globalizatsiya – yevropeyskaya integratsiya – ekonomicheskoye razvitiye: ukrainskaya model*. Kyiv: Feniks, 2011.

Transformatsiia mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn v epokhu hlobalizatsii [The transformation of international economic relations in the era of globalization]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2015.

Volkodavova, E. V. *Eksportnyy potentsial promyshlennyykh predpriyatiy: teoriya, metodologiya, praktika* [The export potential of industrial enterprises: the theory, methodology, practice]. Samara: Izd-vo Samarskogo gos. ekon. universiteta, 2007.

УДК 339.92

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА США

© 2016 ЗАРИЦЬКА Н. С.

УДК 339.92

Зарицька Н. С. Диверсифікація науково-технічного співробітництва України та США

Українсько-американське співробітництво в інноваційно-технологічній сфері є важливою складовою двосторонніх відносин, з огляду на колосальний інноваційний потенціал США, безсумнівне їх лідерство у глобальному технологічному прогресі, а також критичну необхідність опанування Україною інноваційно-технологічною моделлю економічного розвитку. Превалюючими на сьогодні формами такого співробітництва є: міждержавні обміни науковими кадрами; співпраця у рамках Україна – НАТО; участь українських винахідників, установ та організацій у виставках і ярмарках високотехнологічної продукції і технологій у США та ін. Натомість далеко не вичерпаним залишається потенціал міждержавної співпраці у сфері передачі американських технологічних інновацій, конструкторських і проектних розробок, а також патентування вітчизняних інновацій в Американському бюро з патентів і торговельних марок, що суттєво звужує географічну структуру їх реалізації, обмежує можливості інтернаціоналізації патентної системи України та комерціалізації українських інноваційних розробок на ринку США, а також спричиняє високі ризики вітчизняних підприємницьких структур при їх виході з технологічними інноваціями на американський ринок та втрату національного інтелектуального ресурсу через відсутність патентної чистоти вітчизняних інноваційних розробок.

Ключові слова: науково-технічне співробітництво, інновації, інтернаціоналізація, техноглобалізм, глобальна конкурентоспроможність.

Рис.: 2. Бібл.: 19.

Зарицька Наталія Сергіївна – аспірантка, асистент кафедри міжнародного обліку та аудиту? Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: kirikma@ukr.net

УДК 339.92

Зарицкая Н. С. Диверсификация научно-технического сотрудничества Украины и США

Украинско-американское сотрудничество в инновационно-технологической сфере является важной составляющей двусторонних отношений, принимая во внимание колоссальный инновационный потенциал США, несомненное их лидерство в глобальном технологическом процессе, а также критическую необходимость освоения Украиной инновационно-технологической модели экономического развития. Превалирующими на сегодня формами такого сотрудничества являются: межгосударственный обмен научными кадрами; сотрудничество в рамках Украина – НАТО; участие украинских изобретателей, учреждений и организаций в выставках и ярмарках высокотехнологичной продукции и технологий в США и др. В то же время далеко не исчерпанным остается потенциал межгосударственного сотрудничества в сфере передачи американских технологических инноваций, конструкторских и проектных разработок, а также патентирования отечественных инноваций в Американском бюро по патентам и торговым маркам, что существенно сужает географическую структуру их реализации, ограничивает возможности интернационализации патентной системы Украины и коммерциализации украинских инновационных разработок на рынке США, а также создает высокие риски для отечественных предпринимательских структур при их выходе с технологическими инновациями на американский рынок и потерю национального интеллектуального ресурса из-за отсутствия патентной чистоты отечественных инновационных разработок.

Ключевые слова: научно-техническое сотрудничество, инновации, интернационализация, техноглобализм, глобальная конкурентоспособность.

Рис.: 2. Библ.: 19.

Зарицкая Наталья Сергеевна – аспирантка, ассистент кафедры международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)
E-mail: kirikma@ukr.net

UDC 339.92

Zarytska N. S. Diversification of Scientific-Technical Cooperation between Ukraine and the USA

Ukrainian-American cooperation in the innovation-technological sphere is an important component of bilateral relations, considering the enormous innovative potential of the USA, the unquestionable leadership of the latter State in the global technological process, as well as the pivotal need to assimilate an innovation-technological model of economic development on the part of Ukraine. Prevalent forms of such cooperation as for today are: interstate exchange of researchers; cooperation within the framework of the Ukraine-NATO; participation of Ukrainian inventors, institutions and organizations in exhibitions and fairs of high-tech products and technologies in the USA, etc. At the same time, far from exhausted remains the potential of interstate cooperation in the sphere of transferring American technology innovation, construction and design development, patenting of domestic innovation by the United States Patent and Trademark Office, which significantly reduces the geographic structure for their implementation, limits the possibilities of internationalization of the patent system and commercialization of Ukrainian innovations on the American market, as well as creates high risks for domestic business structures when entering with their technological innovations the American market, together with loss of national intellectual resource because of absence of patent purity in terms of domestic innovation developments.

Keywords: scientific-technical cooperation, innovation, internationalization, technoglobalism, global competitiveness.

Fig.: 2. Bibl.: 19.

Zarytska Nataliia S. – Postgraduate Student, Asistent of the Department of international accounting and auditing, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)
E-mail: kirikma@ukr.net

Shestakova, O. A. "Metodychni aspekty otsiniuvannia ek-sportnoho potentsialu pidpriemstva" [Methodical aspects of assessment of the export potential of the company]. *Visnyk NTU "KhPI"*, no. 7 (981)–C (2013): 173-181.

Sidenko, V. R. "Evropeyskaya integratsiya i ekonomicheskoe razvitiye" [European integration and economic development]. In *Globalizatsiya – yevropeyskaya integratsiya – ekonomicheskoye raz-vitiye: ukrainskaya model*. Kyiv: Feniks, 2011.

Transformatsiia mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn v epokhu hlobalizatsii [The transformation of international economic relations in the era of globalization]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Ka-rzina, 2015.

Volkodavova, E. V. *Eksportnyi potentsial promyshlennykh predpriyatiy: teoriya, metodologiya, praktika* [The export potential of industrial enterprises: the theory, methodology, practice]. Sa-mara: Izd-vo Samarskogo gos. ekon. universiteta, 2007.

УДК 339.92

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА США

© 2016 ЗАРИЦЬКА Н. С.

УДК 339.92

Зарицька Н. С. Диверсифікація науково-технічного співробітництва України та США

Українсько-американське співробітництво в інноваційно-технологічній сфері є важливою складовою двосторонніх відносин, з огляду на колосальний інноваційний потенціал США, безсумнівне їх лідерство у глобальному технологічному прогресі, а також критичну необхідність опанування Україною інноваційно-технологічною моделлю економічного розвитку. Превалюючими на сьогодні формами такого співробітництва є: міждержавні обміни науковими кадрами; співпраця у рамках Україна – НАТО; участь українських винахідників, установ та організацій у виставках і ярмарках високотехнологічної продукції і технологій у США та ін. Натомість далеко не вичерпаним залишається потенціал міждержавної співпраці у сфері передачі американських технологічних інновацій, конструкторських і проектних розробок, а також патентування вітчизняних інновацій в Американському бюро з патентів і торговельних марок, що суттєво звужує географічну структуру їх реалізації, обмежує можливості інтернаціоналізації патентної системи України та комерціалізації українських інноваційних розробок на ринку США, а також спричиняє високі ризики вітчизняних підприємницьких структур при їх виході з технологічними інноваціями на американський ринок та втрату національного інтелектуального ресурсу через відсутність патентної чистоти вітчизняних інноваційних розробок.

Ключові слова: науково-технічне співробітництво, інновації, інтернаціоналізація, техноглобалізм, глобальна конкурентоспроможність.

Рис.: 2. Бібл.: 19.

Зарицька Наталія Сергіївна – аспірантка, асистент кафедри міжнародного обліку та аудиту? Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: kirikma@ukr.net

УДК 339.92

Зарицкая Н. С. Диверсификация научно-технического сотрудничества Украины и США

Украинско-американское сотрудничество в инновационно-технологической сфере является важной составляющей двусторонних отношений, принимая во внимание колоссальный инновационный потенциал США, несомненное их лидерство в глобальном технологическом процессе, а также критическую необходимость освоения Украиной инновационно-технологической модели экономического развития. Превалирующими на сегодня формами такого сотрудничества являются: межгосударственный обмен научными кадрами; сотрудничество в рамках Украина – НАТО; участие украинских изобретателей, учреждений и организаций в выставках и ярмарках высокотехнологичной продукции и технологий в США и др. В то же время далеко не исчерпанным остается потенциал межгосударственного сотрудничества в сфере передачи американских технологических инноваций, конструкторских и проектных разработок, а также патентирования отечественных инноваций в Американском бюро по патентам и торговым маркам, что существенно сужает географическую структуру их реализации, ограничивает возможности интернационализации патентной системы Украины и коммерциализации украинских инновационных разработок на рынке США, а также создает высокие риски для отечественных предпринимательских структур при их выходе с технологическими инновациями на американский рынок и потерю национального интеллектуального ресурса из-за отсутствия патентной чистоты отечественных инновационных разработок.

Ключевые слова: научно-техническое сотрудничество, инновации, интернационализация, техноглобализм, глобальная конкурентоспособность.

Рис.: 2. Библ.: 19.

Зарицкая Наталья Сергеевна – аспирантка, ассистент кафедры международного учета и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)
E-mail: kirikma@ukr.net

UDC 339.92

Zarytska N. S. Diversification of Scientific-Technical Cooperation between Ukraine and the USA

Ukrainian-American cooperation in the innovation-technological sphere is an important component of bilateral relations, considering the enormous innovative potential of the USA, the unquestionable leadership of the latter State in the global technological process, as well as the pivotal need to assimilate an innovation-technological model of economic development on the part of Ukraine. Prevalent forms of such cooperation as for today are: interstate exchange of researchers; cooperation within the framework of the Ukraine-NATO; participation of Ukrainian inventors, institutions and organizations in exhibitions and fairs of high-tech products and technologies in the USA, etc. At the same time, far from exhausted remains the potential of interstate cooperation in the sphere of transferring American technology innovation, construction and design development, patenting of domestic innovation by the United States Patent and Trademark Office, which significantly reduces the geographic structure for their implementation, limits the possibilities of internationalization of the patent system and commercialization of Ukrainian innovations on the American market, as well as creates high risks for domestic business structures when entering with their technological innovations the American market, together with loss of national intellectual resource because of absence of patent purity in terms of domestic innovation developments.

Keywords: scientific-technical cooperation, innovation, internationalization, tehnoglobalizm, global competitiveness.

Fig.: 2. Bibl.: 19.

Zarytska Nataliia S. – Postgraduate Student, Asistent of the Department of international accounting and auditing, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)
E-mail: kirikma@ukr.net

Фундаментальні трансформаційні зміни у світовому господарстві, обумовлені інтернаціоналізацією міждержавних науково-технічних зв'язків та поглибленням міжнародного поділу праці у сфері науки, інновацій і промислового освоєння їх результатів, поряд з динамізацією розвитку традиційних форм і рівнів економічного співробітництва між країнами справляють вагомий каталізуючий вплив на нарощування масштабів та диверсифікацію їх співпраці в інноваційно-технологічній сфері. І це цілком закономірно, оскільки технологічний прогрес, справляючи чимраз зростаючий вплив на структуру міжнародного поділу праці, не тільки суттєво розширює джерела та рушійні сили його розвитку, але й прискорює у такий спосіб глобальні інтеграційні процеси. Тож за умов розгортання науково-технічної революції та під впливом активного розвитку процесів спеціалізації та кооперування країн у сфері наукових розробок високої динаміки девелопментизації набула міждержавна кооперація в інноваційній сфері, яка значною мірою враховує нині вимоги більш широкого використання комерційних методів в організації різноманітних форм науково-технологічного співробітництва. Усталеність даної тенденції світогосподарського поступу підтверджують, зокрема, дані американської дослідницької агенції «National Science Foundation», згідно з якими на міжнародну передачу технологій припадає нині близько 7% прибутку, що отримується у глобальному товарообігу, а 10 видів знаннево- та технологічно містких індустрій (*Knowledge and technology-intensive industries – KTI*) щорічно продукують близько 27–30% глобального ВВП[1].

Крім того, важливою особливістю сучасного міждержавного науково-технологічного обміну є те, що, на відміну від обміну продуктами, створеними у сфері матеріального виробництва, він передбачає неодноразове використання інноваційних досягнень як об'єктів міжнародного обміну. Інакше кажучи, вартість продукції, виробленої за каналами міждержавного обміну досягненнями науки і техніки, у результаті їх споживання не зменшується, а межами їх використання є лише фактор морального старіння інновацій. Таким чином, сучасна глобалізаційна природа і нелінійність інноваційних процесів, які в останні десятиліття охопили як держави Світової тріади, так і країни з новостворюваними ринками, детермінують активізацію інтеграційних зусиль України і США у царині розробки новітніх технологій, їх промислового використання та розподілу інтелектуальної ренти, а також трансферу інтелектуальних продуктів на основі реалізації масштабних міждержавних наукових програм і проектів.

Як відомо, міждержавне науково-технічне співробітництво в сучасних умовах техноглобалізму реалізується в доволі диверсифікованих та різнопланових формах: від укладення двосторонніх і багатосторонніх угод про науково-технічне і технологічне співробітництво до безпосереднього залучення іноземних інвестицій у національну інноваційну систему; передачі зарубіжних технологічних інновацій у рамках проектів науково-технічної й інвестиційно-виробничої кооперації; обміну науково-технічною інформацією; участі вітчизняних під-

приємств, установ і організацій у міжнародних виставках та ярмарках високотехнологічної продукції та технологій; участі у розвитку національних сегментів міжнародних інформаційних та комунікаційних систем з питань інтелектуальної власності та трансферу технологій [2]. Однак основним каналом передачі технологій між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку є комерційний продаж ліцензій, об'єктами яких є винаходи, патенти, торговельні марки та промислові зразки. На сьогодні майже 60% загальної кількості ліцензійних угод на світовому ринку становлять патентні ліцензії з передачею окремих секретів виробництва продукції, технологічного досвіду і знань щодо об'єкта купівлі, 25–30% – ліцензії на секрети виробництва (безпатентні ліцензії), а решта – патентні ліцензії щодо передачі або відчуження майнових прав на інтелектуальну продукцію [3]. Ліцензійна торгівля охоплює найпередовіші сфери та галузі національних економік країн, а саме: електротехнічну й електронну промисловість, загальне машино- і приладобудування, автомобільну, авіаракетну, хімічну і нафтохімічну промисловість, біо- та ресурсозберігаючі технології [4].

Що стосується загального рівня участі України в інноваційній кооперації з зарубіжними країнами та її залучення у процеси міжнародного науково-технологічного обміну, то він є вкрай низьким. У той час, як провідні країни світу динамічно нарощують масштаби свого міжнародного співробітництва в інноваційній сфері та диверсифікують її форми на основі розширення обміну технологіями, ліцензіями, конструкторськими і проектними розробками, переважаючою формою міжнародного науково-технічного співробітництва нашої держави і дотепер залишається закордонний виїзд її наукових працівників.

Однак навіть ця форма міжнародної інноваційної співпраці України в останні роки суттєво «звужилась»: так, у період з 1997 р. до 2013 р. кількість таких виїздів знизилась з 11 686 до 11 060, досягнувши мінімуму у 2006 р. і 2010 р. (10 943 і 9 898 відповідно). Варто також відзначити, що на тлі падіння кількості зарубіжних виїздів вітчизняних науковців з метою проведення наукових досліджень (з 7 589 до 6 217 за вказаний період) суттєво зросла кількість виїздів з метою стажування, навчання та підвищення кваліфікації (з 1 575 до 4 408, або на 180%), а також викладацької роботи (з 270 до 435, або на 60% відповідно) [5].

Низькою динамікою характеризується також і такий показник, як кількість вітчизняних науковців, які працювали за кордоном на контрактній основі: їх середньорічна чисельність протягом 1997–2013 рр. коливалася від мінімального значення 418 осіб у 1997 р. до максимального 574 особи у 2010 р. Водночас вселяє певний оптимізм стрімке зростання кількості проведених в Україні міжнародних конференцій – з 870 у 1997 р. до 2619 у 2013 р.

Що стосується *грантів*, отриманих українськими науковцями від міжнародних фондів, то їх кількість за вказаний період зросла з 1 161 до 2 147, що є свідченням зростання уваги світової спільноти до здобутків вітчиз-

няної науки. Галузева структура розподілу отриманих грантів характеризує ті напрями вітчизняної науки, де, з одного боку, дотепер збереглися визнані у світі наукові школи та унікальні технології, що здатні забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва на рівні найвищих світових стандартів, а з іншого, – викликають найбільший інтерес з боку зарубіжних країн (матеріалознавство, біологія, радіoeлектроніка, фізика низьких температур, електрозварювання, інформатика, телекомунікації та зв'язок, військові технології та ін.). Так, з 2 147 індивідуальних і колективних грантів, отриманих вітчизняними науковцями у 2013 р., 687 (або 32% їх загальної кількості) становили гранти у сфері природничих наук (у тому числі 172 – фізико-математичних, 36 – хімічних, 68 – біологічних, 92 – сільськогосподарських, 291 – медичних), 484 (22,5%) – технічних, 17 (0,8%) – гуманітарних та 165 (7,7%) – суспільних наук. А загалом, кількість українських науковців, які користувалися грантами, тільки у період з 2006 р. до 2013 р. зросла з 3 851 до 5 083 осіб [6], що свідчить про гідну оцінку зусиль наших науковців з боку світової спільноти.

Ще одним показником рівня міжнародного науково-технологічного співробітництва України є масштаби державного фінансування програм і проектів у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва. У 2013 р. їх вартісний обсяг становив майже 37,7 млн грн, розпорядником яких був Держінформнауки і за рахунок яких було профінансовано близько 150 науково-дослідних проектів за участі українських і зарубіжних учених [7].

При цьому у фінансуванні міжнародних програм і проектів науково-технічного співробітництва майже рівні частки припадали на наукові організації академічного і галузевого секторів вітчизняної науки, а саме: частка сектора вищої освіти становила 22,7%, галузевого – 38,1%, академічного – 39,2% відповідно. За результатами досліджень у рамках проектів міжнародної науково-технічної співпраці, що реалізовувалися під координацією Держінформнауки, у 2013 р. було створено 150 одиниць науково-технічної продукції, з яких 77 становили технології, 55 – методи і теорії, 2 – сорти рослин. (рис. 1).

Якщо аналізувати такий показник оцінки результативності НДДКР, як публікаційна і конференційна активність, то у 2013 р. загальна кількість друкованих робіт за результатами виконання програм і проектів у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва становила 276 од. З них 2 – монографії та 177 статей у наукових фахових журналах, з яких 84 (понад 47%) – у виданнях, що входять до міжнародних наукометричних баз даних і виданнях з високим індексом цитування (рис. 2).

Ключовим напрямом міжнародного науково-технічного співробітництва України стає дедалі динамічніший розвиток її інноваційної кооперації зі Сполученими Штатами Америки. Особлива роль, яку здатне відіграти українсько-американське співробітництво в технологічній модернізації економіки України, налагодженні випуску вітчизняної високотехнологічної та наукомісткої продукції та опануванні нашою державою інноваційної моделі економічного розвитку, обу-

мовлена насамперед безсумнівним лідерством США у глобальному технологічному прогресі та найглибшим включенням цієї держави в технологічні мережі провідних ТНК світу. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що ще до інформаційно-технологічної революції близько 85% щорічного зростання подушового ВВП цієї держави забезпечувалось технологічними змінами суспільного виробництва [8]; у 2012 р. у секторі знань – та технологічно містких індустрій було вироблено 40% ВВП Сполучених Штатів [1], а загальна кількість зайнятих становила 18 млн осіб [9]. Водночас вартісні обсяги експорту комерційної знаннево-місткої продукції США становили у 2011 р. 235 млрд дол. США, тоді як усіх країн Євросоюзу – 432 млрд відповідно [1]. Достатньо сказати, що США володіють нині найпотужнішим у світі інноваційно-науковим, фінансовим і професійно-кадровим корпусом. Так, загальна кількість дослідників цієї держави протягом 2005–2012 рр. становила 3979 осіб на 1 млн населення, а сукупні витрати на НДДКР – 2,8% ВВП; у 2013 р. вартісні обсяги високотехнологічного експорту Сполучених Штатів становили 147,8 млрд дол., або 17,8% загального експорту промислової продукції; а у 2014 р. загальна сума їх надходжень від продажу ліцензійних послуг становила 132,7 млрд дол.

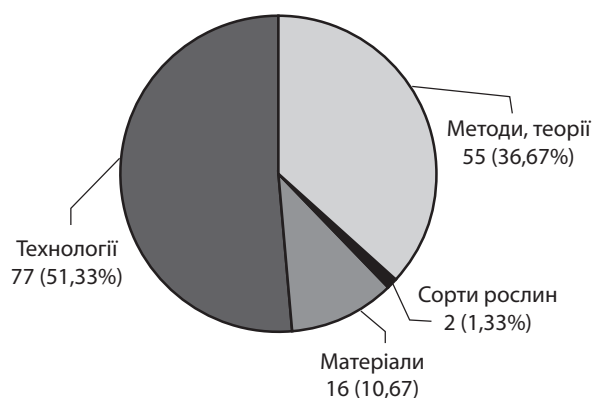


Рис. 1. Розподіл науково-технічної продукції за результатами виконання програм і проектів у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва за видами у 2013 р., % [7]

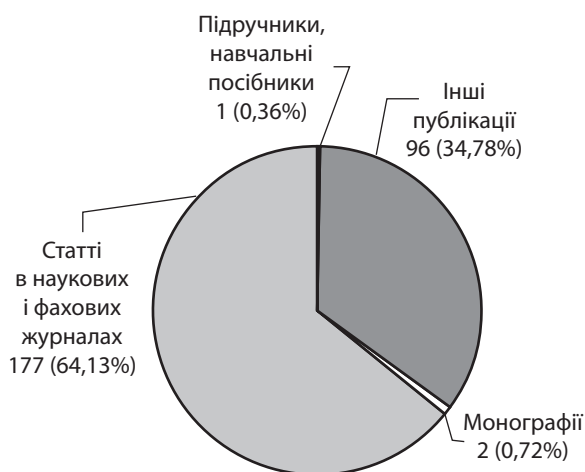


Рис. 2. Розподіл друкованих робіт за видами, од. (%) [7]

Про глобальне інноваційно-технологічне лідерство США та їх колосальний потенціал щодо комерціалізації прикладних досліджень і розробок свідчить також той факт, що американські компанії та приватні особи у 2014 р. зареєстрували у Європейському патентному відомстві (ЕРО) 14,4 тис. патентів, що становить 22 % їх загальної кількості. Відповідні показники для Німеччини становили 13,1 тис. і 20 %, Японії – 11,1 тис. і 17 %, Франції – 4,7 тис. і 7 %, Швейцарії – 2,8 тис. і 4 %, Італії – 2,3 тис. і 3,9 %, Швеції – 1,7 тис. і 3 %, Китаю – 1,2 тис. і 2 %, Республіки Корея – 1,9 тис. і 3 % відповідно [10]. Сполучені Штати володіють також 30 % зареєстрованих у світі тріадичних патентних сімей (половина з яких є зарубіжноорієнтованими [11]), а також патентів у сфері нано- та біотехнологій, тобто галузей, що становлять базис шостого технологічного укладу, а відтак – визначатимуть у найближчі десятиліття диспозицію країн у глобальному рейтингу конкурентоспроможності.

Про високий ступінь залучення США до глобальних процесів науково-технологічного обміну та їх активну участь у міждержавному інноваційному співробітництві свідчать, зокрема, показники щодо сукупних витрат на НДДКР підрозділів зарубіжних компаній, що дислокуються у Сполучених Штатах. Достатньо сказати, що у 2010 р. вони становили майже 41,3 млрд дол. США з перевалюванням капіталовкладень у виробничий сектор – 29,9 млрд (або 72,4 % сукупних витрат), у тому числі в хімічну промисловість – 16,6 млрд (40,3 %), машинобудування – 2,5 млрд (6,1 %), виробництво комп'ютерної та електронної продукції – 4,7 млрд (11,5 %), електричного обладнання і компонентів – 0,6 млрд (1,5 %), транспортного обладнання – 2,3 млрд (5,6 %) відповідно [1].

При цьому найтісніші науково-технологічні зв'язки з американськими компаніями на теренах США склались у підрозділів швейцарських (22 % сукупних витрат підрозділів зарубіжних компаній на НДДКР), британських (14,5 %), німецьких (13,8 %) і французьких компаній (12,6 %) відповідно [1]. А загалом понад 80 % інноваційних витрат американських підрозділів зарубіжних компаній припадає нині на фірми країн Світової тріади, котрі не тільки динамічно розширюють експорт своїх власних ліцензій на ринок США, але й усе активніше використовують свої філіали у Сполучених Штатах для отримання доступу до найпередовіших інноваційних технологій з метою суттєвого зміцнення своїх позицій у запеклій конкурентній боротьбі з американськими ТНК.

Водночас, американські компанії також активно інтернаціоналізують свою інноваційну діяльність, з року в рік нарощуючи витрати на НДДКР своїх зарубіжних підрозділів, які у 2010 р. становили майже 39,5 млрд дол. США (у тому числі у хімічну промисловість – 8,5 млрд (21,5 % загальних обсягів), машинобудування – 1,4 млрд (3,5 %), виробництво комп'ютерної та електронної продукції – 6,0 млрд (15,2 %), електричного обладнання і компонентів – 0,7 млрд (1,2 %), транспортного обладнання – 7,6 млрд (19,2 % відповідно). Найпривабливішими регіонами для зарубіжних інноваційних капіталовкладень американських корпорацій є нині Європа – 24,4 млрд дол. (або 61,8 % загальних витрат), далі йдуть Азія і Тихоокеанський регіон – 8,3 млрд (21 %), Кана-

да – 2,7 млрд (6,8 %), Середній Схід – 2,0 млрд (5,1 %) і Латинська Америка – 1,9 млрд (4,8 %). Як результат – в останні роки близько 75 % сукупних доходів США від експорту ліцензій становлять саме надходження від дочірніх підприємств американських транснаціональних концернів [12], котрі використовують канали міжнародної торгівлі патентами і ліцензіями, з одного боку, як інструмент проникнення у нові сфери економіки зарубіжних країн, а з іншого, – як засіб прихованого перерозподілу фінансових ресурсів, у тому числі отримання прибутків у формі надходжень і платежів за патенти і ліцензії від своїх філіалів і дочірніх компаній, що дислокуються в різних країнах.

Концентованим вираженням досягнутих успіхів країн у інноваційно-технологічному розвитку є їх позиції в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму. Даний показник відбиває конкурентні позиції країн, що перебувають на різних щаблях соціально-економічного розвитку (у розрізі якості інститутів, інфраструктури, макроекономічної стабільності, здоров'я і початкової освіти, вищої освіти і професійної підготовки, ефективності ринку товарів та послуг, ефективності ринку праці, рівня розвитку фінансового ринку, розміру внутрішнього ринку, конкурентоспроможності компаній та інноваційного потенціалу), а відтак – дає можливість ідентифікувати пріоритетні сфери і напрями їх національної економічної політики.

Що стосується *інституційного забезпечення* українсько-американського науково-технічного співробітництва, то ключову роль у його розбудові відіграє нині Комісія стратегічного партнерства, яка у 2010 р. започаткувала такий новий механізм міждержавної співпраці, як Українсько-американська робоча група з науки і технологій. Метою функціонування даної інституції є формування пріоритетів науково-технічного співробітництва між Україною та США, визначення нових напрямів міждержавного партнерства в інноваційній сфері та координація реалізації спільних проектів [13]. У досягненні цієї стратегічної мети велика увага приділяється освітнім обмінам та стажуванню українських молодих учених, дослідників й інноваторів, а також організації і проведенню виставок експериментальних робіт винахідників та ярмарок технологій. Це дозволяє максимально зблизити розробників інноваційних продуктів, технологій і послуг та їх користувачів, а також надавати необхідні супутні послуги із захисту інтелектуальної власності, підготовки та оформлення контрактів та ін.

Окремої уваги заслуговує також українсько-американська науково-технічна співпраця у рамках більш широкого проекту *співробітництва Україна – НАТО*. Крім спільних інноваційних розробок і реалізації наукових проектів у сфері боротьби з тероризмом і новими загрозами глобальній безпеці, пріоритетними напрямками співробітництва України з НАТО в останні роки став також розвиток інформаційних технологій, досліджень у сфері біології клітин і біотехнології, розроблення нових матеріалів, захисту довкілля та раціонального споживання природних ресурсів.

Так, за час співробітництва України з НАТО вітчизняні науковці отримали близько 500 грантів, а понад 700 вчених [14] було залучено до реалізації масштабних наукових проектів за участі цієї авторитетної на світовій арені організації. Тільки у 2014 р. в Україні, як одній з найактивніших країн – учасниць ПРООН, було проведено близько 40 заходів за участі понад 30 експертів з країн НАТО і 150 українських викладачів і слухачів. НАТО у 2014 р. призначила також спеціального радника з реформування системи військової освіти, який очолюватиме групу фахівців, що надаватимуть консультації керівництву Міністерства оборони України щодо імплементації в нашій державі найпередовіших систем військової освіти [15].

Крім того, у рамках співробітництва з НАТО сьогодні проводиться активна робота з приєднання нашої держави до інформаційних баз даних патентів і заявок Сполучених Штатів Америки, а також розвитку національної законодавчої бази з охорони прав інтелектуальної власності. У частині українсько-американської співпраці в інноваційній сфері найважливішими напрямками є новітні технології у сфері охорони здоров'я, енергозбереження у промисловому секторі та мирного освоєння космосу.

Науково-технічне й інноваційне співробітництво між Україною і США реалізується нині і за таким важливим каналом, як *будівництво в нашій державі великих промислових, інфраструктурних та інших об'єктів за участі американського капіталу*. При цьому разом із самим об'єктом Україна має можливість отримати повну інформацію щодо здійснюваних проектно-пошукових робіт та інноваційних розробок, пов'язаних з будівництвом і сучасними його технологіями. За таких умов здійснюється монтаж обладнання та запуск його в експлуатацію, а американські інженери, консультанти та менеджери не тільки беруть участь в освоєнні нового обладнання, але й консультують місцеву владу, українські компанії та підприємців з приводу комерціалізації інноваційних розробок, організації бізнесу, кон'юнктури ринків та інших питань. Так, з-поміж найбільш значимих *проектів українсько-американського інноваційного співробітництва* у цій царині слід відзначити, зокрема, відкриття у 2014 р. на базі Харківського фізико-технічного інституту інноваційної ядерної установи «Джерело нейтронів», призначеної для проведення фундаментальних і прикладних досліджень у різних галузях фізики, хімії, біології та медицини.

Розробка даної установи, яка була повністю профінансована американською стороною, стала можливою після відмови України від використання високозбагаченого ядерного палива в наукових цілях. Цей об'єкт відкриває безпрецедентні перспективи для розвитку української ядерної галузі на основі екологічно чистої енергетики та поглиблення інноваційного співробітництва з іншими державами світу. Крім того, планується, що установка використовуватиметься як матеріальна база для підготовки в нашій державі кадрів вищої кваліфікації та стажування фахівців ядерної галузі.

Разом з тим, ключовою формою залучення американських технологій в Україну (понад 60% придбаних інноваційних технологій) упродовж останніх десятиліть залишається *купівля устаткування*. Як правило, у ціні американського обладнання вже закладена вартість нових технологій, котрі є запатентованими і можуть продаватися на комерційній основі. Так, на сьогодні Уряд Сполучених Штатів в рамках Угоди про співробітництво між Україною і США у сфері запобігання поширенню технологій, патентів та знань, що можуть бути використані при розробці біологічної зброї, фінансує купівлю високотехнологічного обладнання, якого потребують Міністерства охорони здоров'я та агропромислової політики України [16].

Хоча купівля устаткування є на сьогодні важливим каналом передачі Україні американських технологій, який сприяє організації сучасного виробництва та справляє позитивний вплив на загальний технологічний рівень вітчизняної економіки, однак така колосальна її частка в загальній кількості придбаних інноваційних технологій США свідчить про незначний інтерес американських компаній у розбудові безпосередніх коопераційних зв'язків з українськими бізнес-структурами в інноваційно-технологічній сфері. Не слід скидати з рахунків і такий негативний фактор, як стрімке зростання залежності економіки нашої держави від імпорту закупівель американських технологій та інноваційних розробок, що наносить колосальну шкоду вітчизняним інноваційним розробкам радикального типу.

Більше того, як засвідчує аналіз багатьох науково-дослідних проектів, що реалізуються в Україні за участі американських інвесторів, за каналами купівлі американського устаткування нерідко передається морально застаріле обладнання, здійснюється трансфер американських управлінських і підприємницьких методик, тоді як технології сучасних виробничих процесів охоплюють вкрай незначний сегмент технологічного трансферу. Ні для кого не секрет, що звичною на сьогодні практикою є заснування американськими структурами в Україні різноманітних «благодійних фондів», науково-технічних центрів та бізнес-інкубаторів, завдяки яким вони отримують можливість повною мірою експлуатувати висококваліфіковані, однак низькооплачувані, наукові кадри України. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що за час діяльності Українського науково-технічного центру на території України іноземними інвесторами було профінансовано понад 800 проектів, результати яких були передані зарубіжним країнам [17]. У результаті такої практики каналами фінансово-господарської й інноваційної діяльності багатьох американських ТНК в Україні здійснюється масштабний науково-технологічний трансфер у Сполучені Штати Америки, оскільки їхні транснаціональні структури фінансують переважно завершальний етап НДДКР, а відтак – суттєво скорочують свої витрати на науково-технологічні розробки та отримують переважне право на використання і комерціалізацію кінцевого інноваційного продукту. Своєю чергою, Україна несе колосальні збитки, пов'язані з відтоком до США найперспективніших інноваційних розробок без їх попередньої комерціалізації у вітчизняному промисловому секторі.

Слід також відзначити, що проекти обміну науковими кадрами, що реалізуються нині за сприяння американських фондів і неурядових організацій, по суті закладають підвалини для масштабного відтоку інтелекту з України. Йдеться про те, що принципи фінансування таких проектів у поєднанні з особливостями вітчизняної системи регулювання міжнародних міграційних процесів певною мірою обмежують належний розподіл фінансування проектів та перешкоджають рівноправній співпраці з іноземними фахівцями.

Характеризуючи сучасне науково-технічне співробітництво України і США, не можна оминати увагою міждержавну співпрацю у сфері інтелектуальної власності, захисту прав якої приділяється нині особлива увага з боку двох країн. Це обумовлено черговим внесенням у 2013 р. Офісом торговельного представника США нашої держави до Групи «Пріоритетних іноземних країн» (*Priority Foreign Country*) у «Спеціальній доповіді 301» (*Special 301*) через наявність суттєвих проблем із захистом прав інтелектуальної власності та забезпеченням гідної й ефективної охоронної системи; а також несприятливу торговельну практику, пов'язану з наданням справедливому і рівноправному доступу на свій ринок американських товарів.

Більше того, за результатами останнього рейтингування країн у «Спеціальній доповіді 301» за 2015 р. Україну було віднесено до так званої Групи країн «Особливо пильної уваги», де американські компанії – продуценти програмного забезпечення та записів зазнають найбільших фінансових втрат від несанкціонованого їх продажу. Саме до цих держав з боку Сполучених Штатів застосовуються найжорсткіші торговельні санкції у формі обмежень на експортно-імпортні операції з метою впливу американського уряду на розбудову глобальної системи охорони прав інтелектуальної власності.

У зв'язку з цим пріоритетного значення на сьогодні набуває поглиблення співробітництва між Україною та США у сфері подолання Інтернет-піратства, розширення використання урядовими органами та освітніми установами України ліцензійного програмного забезпечення, а також удосконалення діяльності організацій колективного управління. Так, у рамках реалізації вже згаданої вище програми «Бібліоміст» вітчизняні бібліотекарі мають можливість пройти навчання з впровадження інноваційних послуг і розширення ресурсної бази Української бібліотечної асоціації (УБА). Для досягнення цілей програми корпорація Microsoft – партнер ініціативи Фондації «Глобальні бібліотеки» – у рамках програми «Світ безмежних можливостей» безкоштовно передасть публічним бібліотекам України ліцензійне програмне забезпечення на суму близько 4,4 млн дол. США і спонсоруватиме тренінги з комп'ютерної грамотності по всій Україні [18].

Крім того, Державна служба інтелектуальної власності України у тісній співпраці з американською стороною регулярно проводить семінари і «круті столи» просвітницького характеру з метою підвищення обізнаності населення України у сфері інтелектуальної власності, а також надання консалтингової допомоги в галузі ко-

мерційного права у державному і приватному секторах та використання альтернативних методів вирішення комерційних спорів. Важливість таких заходів обумовлена тим, що вони є своєрідним майданчиком для проведення відкритих і професійних дискусій та розробки важливих рекомендацій для державного та приватного секторів [19].

ВИСНОВКИ

Резюмуючи, слід відзначити, що сучасний рівень науково-технічного співробітництва України і Сполучених Штатів Америки та масштаби міждержавної взаємодії у цій сфері не відповідають повною мірою інноваційному й економічному потенціалам наших держав і характеризуються глибоко асиметричним характером. З урахуванням світових процесів техноглобалізму та наростання інтернаціоналізації цих тенденцій у сфері НДДКР і промислового освоєння їх результатів значний ресурс українсько-американського науково-технічного співробітництва закладений у підключенні вітчизняних підприємницьких структур до інноваційно-технологічних ланцюгів, що функціонують у межах транснаціональних корпорацій США. Йдеться про те, що завдяки такому підключенню наша держава зможе перейти до поодиночної, поопераційної або подетальної спеціалізації на тому чи іншому технологічному процесі, що є більш вигідною, ніж спеціалізація на виробництві широкого асортименту кінцевих високотехнологічних товарів.

Вагому стимулюючому роль у розбудові науково-технічного співробітництва України і Сполучених Штатів Америки здатна відіграти також *активізація відкриття на території нашої держави філіалів та дочірніх підприємств американських ТНК*, яким, згідно із загальнокорпоративною інноваційною стратегією, передаватиметься найновіша технологія. Своєю чергою, приєднання України до міжнародних виробничих і науково-дослідних союзів за участі представників та суб'єктів господарювання США дозволить у майбутньому об'єднати їх у технополіси і технопарки, а відтак – сформувати інституційно-організаційне середовище науково-технічного співробітництва України і Сполучених Штатів Америки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Science and Engineering Indicators 2014. – National Science Foundation, 2014. – P. 5-6 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/>
2. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V (станом на 05.12.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-16>.
3. Удовиченко С. Особливості ліцензування прав на об'єкти інтелектуальної власності / С. Удовиченко, В. Трусевич // Економіка України. – 2007. – № 05. – С. 60–66.
4. Гашутіна О. Е. Актуальні проблеми інтеграції науково-технічної сфери України у світовий та європейський науково-технічний простір / О. Е. Гашутіна // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 4 (43). – С. 1–5. – (С. 4).
5. Поручник А. М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технологічному співробітництві / А. М. Поручник // Міжнародна економічна політика. – 2004. – № 1. – С. 94–121. – (С. 114–115).

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2013 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – С. 148.

7. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 рік : аналітична довідка / Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України, Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – К., 2014. – С. 85.

8. Модель розвитку галузей економіки України : монографія / С. О. Гуткевич, Г. М. Завадських, А. О. Князевич, В. А. Петренко ; за ред. С. О. Гуткевич. – К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 472 с. – (С. 93).

9. Hill, D. US Knowledge-Intensive Services Industries Employ 18 Million and Pay High Wages / Derek Hill // InfoBrief. – National Center for Science and Engineering Statistics. – NSF 15-300, October 2014. – P. 1.

10. European patents granted published. – EPO, 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2014/statistics/granted-patents.html>

11. OECD Factbook2014: Economic, Environmental and Social Statistics. – OECD, 2014. – P. 157.

12. Фаминский И. П. Глобализация – новое качество мировой экономики : учеб. пособ. / И. П. Фоминский. – М. : Магистр, Инфра-М, 2012. – С. 396. – (С. 75).

13. Україна і США поглиблюють співпрацю у сфері ядерної медицини, матеріалознавстві і космічних науках // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://xn--80aczkf3m.xn--j1amh/kmu/control/uk/publish/article?art_id=245870900&cat_id=248439670

14. Співробітництво Україна-НАТО у сфері науки і захисту довкілля. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : univd.edu.ua/img_uni/general/integr/7.doc

15. Щорічний звіт Генерального секретаря НАТО за 2014 рік. – НАТО – OTAN, 2015. – P. 18.

16. Рибак С. О. Міжнародне співробітництво як запорука інноваційного процесу в національній економіці / С. О. Рибак, Н. М. Лисецька // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2009. – № 4. – С. 21–27. – (С. 24).

17. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд. Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – С. 108.

18. Science and Technology [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.usaid.gov/ukraine/science-and-technology>

19. Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2014 р. – С. 37–38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sips.gov.ua/ua/year_reports.html

Науковий керівник – Галенко О. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного обліку і аудиту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

REFERENCES

Androshchuk, H. O. et al. *Strategiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv* [The strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in the conditions of globalization challenges]. Kyiv: Parlamentske vyd-vo, 2009.

“European patents granted published. – ERO, 2015”. <http://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2014/statistics/granted-patents.html>

Fominskiy, I. P. *Globalizatsiya – novoye kachestvo mirovoy ekonomiki* [Globalization – the new quality of the global economy]. Moscow: Magistr; Infra-M, 2012.

Hashutina, O. E. “Aktualni problemy intehratsii naukovotekhnichnoi sfery Ukrainy u svitoviy ta yevropeiskiy naukovotekhnichnyi prostir” [Actual problems of integration of scientific and technical sphere of Ukraine in the world and European scientific and technological space]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, no. 4 (43) (2013): 1-5.

Hutkevych, S. O. *Model rozvytku haluzei ekonomiky Ukrainy* [Model for Development of Ukraine's economy]. Kyiv: NTUU «KPI», 2011.

Hill, D. “U. S. Knowledge-Intensive Services Industries Employ 18 Million and Pay High Wages” In *InfoBrief*. – National Center for Science and Engineering Statistics, 2014.

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=143-16>

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini za 2013 rik [Research and Innovation in Ukraine by 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

OECD Factbook. 2014: *Economic, Environmental and Social Statistics*: OECD, 2014.

Poruchnyk, A. M. “Innovatsiinyi potentsial Ukrainy ta yoho realizatsiia v mizhnarodnomu naukovotekhnolohichnomu spivrobitnytstvi” [The innovative potential of Ukraine and its realization in the international scientific and technological cooperation]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 1 (2004): 94-121.

Rybak, S. O., and Lysetska, N. M. “Mizhnarodne spivrobitnytstvo yak zaporuka innovatsiinoho protsesu v natsionalnii ekonomitsi” [International cooperation as the key to the innovation process in the national economy]. *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstv*, no. 4 (2009): 21-27.

“Richnyi zvit Derzhavnoi sluzhby intelektualnoi vlasnosti Ukrainy za 2014 r.” [Annual Report of the State Intellectual Property Service of Ukraine for 2014]. http://sips.gov.ua/ua/year_reports.html

“Spivrobitnytstvo Ukraina-NATO u sferi nauky i zakhystu dovkillia” [NATO-Ukraine cooperation in science and environmental protection]. univd.edu.ua/img_uni/general/integr/7.doc

“Shchorichnyi zvit Heneralnoho sekretaria NATO za 2014 rik” [The annual report by the Secretary General of NATO in 2014], 2015.

Stan rozvytku nauky i tekhniki, rezultaty naukovo, naukovotekhnichnoi, innovatsiinoi diialnosti, transferu tekhnolohii za 2013 rik [The state of science and technology, the results of scientific, technical, innovation, technology transfer by 2013]. Kyiv, 2014.

“Science and Engineering Indicators 2014. – National Science Foundation, 2014”. <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/>

“Science and Technology”. <https://www.usaid.gov/ukraine/science-and-technology>

“Ukraina i SShA pohlybliat spivpratsiu u sferi yadernoi medytsyny, materialoznavstvi i kosmichnykh naukakh” [Ukraine and the United States deepen cooperation in the field of nuclear medicine, material science and space sciences]. http://xn--80aczkf3m.xn--j1amh/kmu/control/uk/publish/article?art_id=245870900&cat_id=248439670

Udovychenko, S., and Trusevych, V. “Osoblyvosti litsenzuvannia prav na obiekty intelektualnoi vlasnosti” [Features licensing of intellectual property]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2007): 60-66.

СУТІСНО-МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ОБҐРУНТУВАННЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

© 2016 МЕЛЬНИК О. Г., КОЦЬ І. І.

УДК 339.92

**Мельник О. Г., Коць І. І. Сутісно-мотиваційний механізм обґрунтування толінгових операцій
в умовах європейської інтеграції**

Статтю присвячено концептуальному обґрунтуванню сутності, характерних ознак і мотивів здійснення толінгових операцій в умовах європейської інтеграції. Дослідження ґрунтувалося на систематизуванні та аналізованні існуючих наукових підходів до визначення сутності толінгу й толінгових операцій, що засвідчило домінуючу поліпозиційність та неоднозначність у цій сфері. Встановлено господарську самостійність толінгових операцій та виокремлено їх відмінність від операцій з давальницькою сировиною, концептуально обґрунтовано сутність та характерні ознаки толінгових операцій, систематизовано мотиви їх здійснення для замовника та виконавця. Доведено, що реалізація толінгових операцій уможливить вирішення ключових фінансових, виробничих і кадрових проблем вітчизняних підприємств і забезпечуватиме їх прогресивний розвиток в умовах європейської інтеграції. Перспективою подальших досліджень є розроблення концептуальних засад управління толінговими операціями, що забезпечуватиме цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану, котра задіяна безпосередньо у здійсненні толінгових операцій, з метою підвищення результативності толінгового процесу.

Ключові слова: толінг, толінгові операції, давальницька сировина, переробка, замовник, виконавець, мотиви.

Бібл.: 24.

Мельник Ольга Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Коць Ірина Ігорівна – асистент, кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: irynakots555@gmail.com

УДК 339.92

**Мельник О. Г., Коць И. И. Сущностно-мотивационный механизм
обоснования толлинговых операций в условиях европейской
интеграции**

Статья посвящена концептуальному обоснованию сущности, отличительных признаков и мотивов осуществления толлинговых операций в условиях европейской интеграции. Исследование базировалось на систематизации и анализе существующих научных подходов к определению сущности толлинга и толлинговых операций, что выявило доминирующую полипозиционность и неоднозначность в этой сфере. Установлена хозяйственная самостоятельность толлинговых операций и выделено их отличие от операций с давальческим сырьем, концептуально обоснована сущность и характерные признаки толлинговых операций, систематизированы мотивы их осуществления для заказчика и исполнителя. Доказано, что реализация толлинговых операций позволит решить ключевые финансовые, производственные и кадровые проблемы отечественных предприятий и обеспечит их прогрессивное развитие в условиях европейской интеграции. Перспективой дальнейших исследований является разработка концептуальных основ управления толлинговыми операциями, что обеспечит целенаправленное воздействие управляющей системы на управляемую, задействованную непосредственно в осуществлении толлинговых операций, с целью повышения результативности толлингового процесса.

Ключевые слова: толлинг, толлинговые операции, давальческое сырье, переработка, заказчик, исполнитель, мотивы.

Библ.: 24.

Мельник Ольга Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Коць Ирина Игоревна – ассистент, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: irynakots555@gmail.com

UDC 339.92

**Melnyk O. G., Kots I. I. Substantial-Motivational Mechanism
for Substantiation of Tolling Operations in Conditions of the European
Integration**

The article is concerned with conceptualization of substance, distinguishing characteristics and motives of the implementation of tolling operations in conditions of the European integration. The study, based on the systematization and analysis of existing scientific approaches to definition of essence of tolling and tolling operations, has disclosed the dominating poli-positionality and ambiguity in this area. Economical autonomy of tolling operations has been determined, their difference from the operations with customer-furnished raw materials has been allocated, substance and characteristics of tolling operations has been conceptually grounded, motives of their implementation for both the customer and the provider has been systematized. It is proved that implementation of tolling operations will address the pivotal financial, production and staffing problems of domestic enterprises and ensure their progressive development in conditions of the European integration. Prospect of further research is developing a conceptual framework for management of tolling operations, which will provide targeted exposure of management system on the controlled system, which is directly involved in the implementation of tolling operations, with a view to enhancing the efficiency of tolling process.

Keywords: tolling, tolling operations, customer-furnished raw materials, processing, customer, provider, motives.

Bibl.: 24.

Melnyk Olga G. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of foreign trade and customs operations, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olia_melnyk@ukr.net

Kots Iryna I. – Assistant, Department of Foreign Trade and Customs Operations, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: irynakots555@gmail.com

У структурі світового господарства немає двох абсолютно ідентичних країн, котрі б володіли цілком рівноцінними наборами продуктивних сил суспільства. Така композитивна диспропорційність рівнів розвитку господарських комплексів зумовлює неминучу необхідність у міжнародному поділі праці, що збалансовує потреби й ресурси різних сфер виробництва та послуг кожної країни і забезпечує їх повноцінне функціонування. У сучасних умовах активного долучення української економіки до європейської спільноти широкий спектр форм міжнародного поділу праці викликає дедалі більше зацікавлення серед вітчизняних бізнес-структур на фоні соціально-економічної кризи в державі. Адже, незважаючи на складні історичні події, закарбовані у становленні й розвитку української економіки (розпад СРСР, перехід від адміністративно-командної до ринкової економічної моделі, світова фінансово-економічна криза), в арсеналі народного господарства збереглися потужні підприємницькі структури в різних галузях економіки, що володіють чималим виробничим, техніко-технологічним, соціально-кадровим потенціалом. З огляду на несприятливий вплив сучасних економічних перепитів для таких господарюючих суб'єктів однією із доволі привабливих форм міжнародного поділу праці є толінгові операції, які, зазвичай, у повсякденній термінології іменуються як операції з давальницькою сировиною. Для вітчизняних підприємств толінгові операції можуть вирішити цілий ряд їхніх фінансових, виробничих, техніко-технологічних, ресурсних, кадрових проблем, найістотніше пов'язаних із загрозою банкрутства й згортанням виробничих процесів, та водночас підняти їх на якісно новий рівень розвитку й успішно репрезентувати у міжнародному діловому колі. Водночас, на сучасному етапі можемо констатувати той факт, що у науковій, нормативно-правовій та підприємницькій сферах немає чіткого виокремлення такого поняття, як «толінгові операції» поряд із операціями з давальницькою сировиною, серед теоретиків та практиків відсутнє єдине однозначне розуміння його сутності, для керівників й фахівців господарюючих структур не до кінця зрозумілими залишаються різноаспектні мотиви впровадження та здійснення толінгових операцій. У теперішніх умовах активної всегалузевої інтеграції національного господарства в європейський економічний простір, що характеризується динамічним поглибленням зовнішньоекономічної діяльності українських бізнес-структур, актуальним науковим завданням є концептуальне обґрунтування уніфікованої сутності толінгових операцій як однієї з форм міжнародного поділу праці та розкриття широкого спектра мотивів їхнього здійснення для зацікавлених сторін.

Результати вивчення літературних джерел [1–21] за проблемою здійснення операцій з давальницькою сировиною та, зокрема, й толінгових операцій, а також практики функціонування вітчизняних бізнес-структур, що провадять діяльність у сфері переробки давальницької сировини внутрішніх і зовнішніх замовників, свідчать, що у науковій та буденній термінології поширені такі поняття, як «давальницька сировина», «переробка давальницької сировини», «операції з давальницькою

сировиною», «толінг», «толінгові операції», тощо. Водночас, на сьогодні як серед науковців, так і представників бізнесу існує поліпозиційність щодо трактування сутності вказаних понять, і доволі часто простежується аналогізація операцій з давальницькою сировиною і толінгових операцій, останнє головним чином зумовлено відсутністю задекларованих у вітчизняній нормативно-правовій базі тлумачень понять «толінг» і «толінгові операції». Для вирішення вищевказаних проблем слід проаналізувати існуючі в літературних джерелах підходи до визначення сутності операцій з давальницькою сировиною і толінгових операцій.

Насамперед, розглянемо поняття «операції з давальницькою сировиною», що є більш розповсюдженим на теоретичному та прикладному рівнях, аніж толінгові операції. Перш за все звернемося до вітчизняної нормативно-правової бази як найвищої інстанції, що затверджує виключні засади здійснення різних господарських операцій як на території країни, так і за її межами. Зокрема, у Податковому Кодексі України під операцією з давальницькою сировиною розуміється «операція з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату» [22]. Як бачимо, у такому трактуванні акцентується увага на роботах, які можуть виконуватись з давальницькою сировиною, та одержаному результаті (готовій продукції), але не згадується про статус (вітчизняний або іноземний) контрагентів, що вказує на можливість здійснення таких операцій як між резидентами однієї країни, так і між нерезидентом і резидентом. Що стосується наукового інтерпретування сутності поняття «операція з давальницькою сировиною», то таких визначень у літературних джерелах [4; 8; 18–21] виявилось небагато і усі вони, як правило, ґрунтуються на чинному нормативно-правовому трактуванні. Варто зауважити, що лише Т. С. Єдинач [8] розглядає операції з давальницькою сировиною крізь призму зовнішньоекономічної діяльності. Тоді як у визначеннях решти науковців не згадується про їх зовнішньоекономічний або національний характер, що ще раз доводить можливість розгляду таких операцій у внутрішньому та зовнішньому вимірах.

Що стосується безпосередньо толінгу й толінгових операцій, то, як уже зазначалося, у вітчизняній нормативно-правовій базі таких понять не закріплено. Тому для встановлення їхньої сутності слід звернутись до існуючих вітчизняних і зарубіжних літературних джерел, котрі пропонують визначення цих понять. На підставі ретельного дослідження наукової й довідкової літератури за проблемою толінгу було ідентифіковано 17 джерел, в яких автори сформулювали визначення понять «толінг» або «толінгові операції».

З метою формування чіткого структурованого бачення усіх існуючих у літературі визначень поняття «толінг» було об'єднано представлені у джерелах [1–17] позиції авторів у декілька тематичних груп. Так, до першої групи увійшли науковці [1; 5; 8; 12], котрі розглядають толінг як вид взаємодії або кооперування підприємств,

у межах якого замовник передає власну давальницьку сировину виконавцеві для її переробки та виготовлення на цій основі для нього готової продукції за обумовлену плату. Друга група авторів [3, 4] стверджує, що толінг є певною операцією чи сукупністю операцій (щодо ввезення, переробки давальницької сировини, вивезення готової продукції, тощо). Третю групу науковців [2; 7; 10; 11; 14] об'єднує переконання, що толінг – це порядок або спосіб організування певного процесу (переробки давальницької сировини, виробництва готової продукції, тощо).

Аналізуючи позицію першої групи науковців, не можна однозначно заперечити твердження про те, що толінг є одним із видів взаємодії між суб'єктами господарювання. Адже під час реалізації толінгу його учасники співпрацюють один із одним, переслідуючи власні цілі. Та, водночас, такий підхід є доволі загальним і не розкриває змістового навантаження толінгу, оскільки сьогодні існує широкий спектр видів діяльності, котрі ґрунтуються на побудові взаємовідносин між контрагентами (наприклад, франчайзинг, інжиніринг, факторинг, форфейтинг, тощо). Для аргументування цього твердження можна також звернутись до дослідження Н. А. Городиської [23], яка на підставі огляду понять «моніторинг», «спонсорство», «реквізіція», «страхування» у довідкових джерелах довела доцільність зосередження уваги на змісті певного поняття при формулюванні його трактування.

Щодо другого підходу авторів, згідно з яким толінг є операцією чи сукупністю операцій, то така позиція теж є доволі дискусійною, адже доцільно було б розмежовувати поняття «толінг» і «толінгові операції». Для підтвердження цієї думки можна пригадати той факт, що в науковій літературі вже усталеним є виокремлення таких суміжних понять, як наприклад, «страхування» і «страхові операції», «кредитування» і «кредитні операції», «факторинг» і «факторингові операції», тощо.

Не можна цілковито погодитись і з позицією третьої групи вчених, котрі трактують толінг як порядок або спосіб організування певного процесу, що відповідно не акцентує уваги на його змістовому наповненні. За таким підходом сутність толінгу зводиться до налагодження процесу переробки давальницької сировини. Більше того, у трактуванні цієї групи авторів надалі толінг втрачає свої дієздатні, функціональні властивості та трансформується у систему, адже він прирівнюється до умов й форм розрахунків, способів реалізації готової продукції, тощо. У контексті цієї позиції більш доцільним видається застосування понять «система толінгу», «механізм толінгу», тощо.

Крім того, серед усієї сукупності ідентифікованих визначень толінгу простежуються й поодинокі трактування у працях [6; 9; 15; 16], відповідно до яких толінг є виробництвом продукції з давальницької сировини або послугами з перероблення такої сировини, що теж не є зовсім коректними. Ключова операція, що визначає сутність толінгу, полягає в переробці давальницької сировини з метою виготовлення готової продукції. Тоді як послуги з переробки сировини радше є проміжним результатом здійснення толінгу.

Варто також зазначити, що послідовно із визначенням толінгу низка науковців у своїх працях [7; 10; 13] акцентують на його відмінності від операцій з давальницькою сировиною. У цьому контексті усі вищеперелічені науковці одностайно вказують на те, що ключовою відмінною рисою цих операцій є їхній масштаб, тобто, операції з давальницькою сировиною є ширшим поняттям, ніж толінг, оскільки можуть здійснюватись як між резидентами однієї країни, так і між нерезидентом і резидентом держави, тоді як толінгові операції передбачають взаємодію виключно між вітчизняними та зарубіжними партнерами. З огляду на вивчення низки тематичних наукових джерел, а також нормативно-правової бази вважаємо за раціональне погодитись із викладеним вище твердженням.

Щодо безпосередньо сутності толінгу, то результати аналізування літературних джерел [1–17], надані вище, засвідчили поліаспектність позицій учених щодо трактування поняття «толінг». Водночас, можемо констатувати той факт, що поняття «толінгові операції» практично не досліджувалося науковцями в їхніх працях, хоча й є широко розповсюдженим у вітчизняному підприємницькому середовищі. Усе це зумовлює необхідність у формулюванні уніфікованих дефініцій цих ключових понять у толінговій сфері.

На підставі результатів аналізування літературних джерел [1–22] та враховуючи усе викладене вище, під *толінгом* пропонується розуміти виконання різноманітних робіт з переробки давальницької сировини (обробки, монтажу, демонтажу, використання, ремонту, модернізації, відновлення, тощо) іноземного замовника (толінгера), ввезеної на територію країни виконавця (переробного підприємства), з метою виготовлення для нього готової продукції, яка підлягає подальшому вивезенню у країну замовника, на договірних засадах та відповідно до норм чинного національного і міжнародного законодавства.

Для встановлення сутності *толінгових операцій*, насамперед, слід з'ясувати визначення поняття «операція», яке знаходимо у Тлумачному словнику української мови [24]: «дія, спрямована на виконання якої-небудь задачі; ряд дій або окрема дія в ряді інших, що з них складається робота окремої людини або групи людей, машини, механізму і т. ін.; яка-небудь дія або ряд дій, об'єднаних спільною метою». Як бачимо із наданого визначення, операція є певною дією або сукупністю декількох дій для досягнення єдиної мети. З огляду на це, під толінговими операціями слід розуміти комплекс взаємопов'язаних робіт з переробки давальницької сировини (обробки, монтажу, демонтажу, використання, ремонту, модернізації, відновлення, тощо) іноземного замовника (толінгера), ввезеної на територію країни виконавця (переробного підприємства), з метою виготовлення для нього готової продукції, яка підлягає подальшому вивезенню у країну замовника, на договірних засадах та відповідно до норм чинного національного і міжнародного законодавства.

Для більш глибокого та чітко структурованого розуміння сутності толінгових операцій на підставі синтезу різних підходів авторів до тлумачення цього поняття

слід виокремити ключові визначальні особливості, що притаманні таким операціям:

- ✦ *зовнішньоекономічний характер*, тобто, ключові учасники толінгових операцій – власник давальницької сировини і виробник на її основі готової продукції повинні бути представниками різних держав;
- ✦ *правовий характер*, що ґрунтується на державному регулюванні перебігу толінгових операцій і передбачає дотримання усіх норм чинного законодавства у цій сфері;
- ✦ *договірний характер*, що передбачає укладання угоди між контрагентами, у якій узгоджуються умови перебігу толінгових операцій та обов'язки сторін;
- ✦ *константний характер права власності замовника на давальницьку сировину* на будь-якому етапі її переробки;
- ✦ *платний характер*, що передбачає покриття замовником усіх витрат, котрі виникають в процесі здійснення толінгових операцій, та надання винагороди переробному підприємству за виконану роботу;
- ✦ *обов'язковість повернення виготовленої на основі давальницької сировини продукції* у країну замовника.

З'ясувавши сутність та характерні риси толінгових операцій, слід також встановити мотиви, які спонукають суб'єктів господарювання запроваджувати такий вид діяльності. Адже, толінг, як і будь-який інший вид взаємодії між підприємствами, характеризується власною специфікою, що визначає сприятливі можливості, позитивні ефекти та переваги його застосування.

На підставі огляду літературних джерел вважаємо за доцільне розмежування мотивів здійснення толінгових операцій для замовника та виконавця. Адже вони переслідують відмінні цілі та очікують відповідно одержання різних вигод для покращення тієї чи іншої сфери свого функціонування. У межах кожної такої групи пропонуємо також здійснити поділ мотивів здійснення толінгових операцій за змістовим наповненням у розрізі сфер діяльності суб'єкта господарювання, що полегшуватиме процес ідентифікування відповідних підстав як для замовника, так і для виконавця.

Таким чином, для замовника пріоритетними мотивами здійснення толінгових операцій є:

- ✦ *виробничі мотиви* (максимальне використання наявних виробничих потужностей, відсутність резервів виробничих потужностей в умовах зростання обсягу попиту, відсутність спеціалізованих технологій виробництва для освоєння виготовлення нових видів продукції, відсутність дозволів на виробництво певних видів продукції);
- ✦ *матеріальні мотиви* (наявність у країні розташування замовника потужної сировинної бази, надлишок матеріальних ресурсів, низькі матеріальні витрати);
- ✦ *майнові мотиви* (максимальне завантаження наявного обладнання, високий рівень зносу

обладнання, відсутність спеціалізованого обладнання для освоєння виробництва нових видів продукції, максимальне завантаження виробничих площ, відсутність спеціально облаштованих виробничих площ для виготовлення певних видів продукції, високі витрати на утримання та експлуатацію основних засобів);

- ✦ *фінансові мотиви* (сприятливий фінансовий стан, що демонструє позитивні параметри у рентабельності, платоспроможності, фінансовій автономії підприємства);
- ✦ *соціально-кадрові мотиви* (високі витрати на оплату праці (у тому числі, на основну і додаткову заробітну плату, соціальне страхування), дефіцит у країні розташування замовника кваліфікованих трудових ресурсів, низька частка висококваліфікованих основних і допоміжних робітників на підприємстві);
- ✦ *маркетингові мотиви* (значна частка ринку, наявність кола постійних та відданих клієнтів, наявність відомої торгової марки, високий рівень розвитку системи маркетингових комунікацій);
- ✦ *логістично-територіальні мотиви* (вигідне місцерозташування замовника відносно до виконавця, наявність розвинутої логістичної системи для збуту продукції (потужної транспортної бази, достатніх складських приміщень, якісного логістичного сервісу, тощо), наявність розвинених каналів розподілу продукції);
- ✦ *зовнішньоекономічні мотиви* (лояльне нормативно-правове поле для регулювання толінгових операцій у країнах замовника та виконавця, сприятливі партнерські відносини між країнами замовника та виконавця, високий рівень інтеграції країн замовника та виконавця у міжнародний економічний простір).

Своєю чергою, для виконавця толінгових операцій значна частина мотивів замовника набуватиме протилежного характеру, що формує підстави для взаємного задоволення інтересів контрагентів при здійсненні толінгу. Отже, серед ключових передумов реалізації толінгових операцій для їх виконавця можна виокремити такі:

- ✦ *виробничі мотиви* (низький рівень використання виробничих потужностей, наявність прогресивних спеціалізованих технологій виробництва, високий рівень виробничого потенціалу, існування загрози згорання певних видів виробництва або повної зупинки виробничого процесу);
- ✦ *матеріальні мотиви* (відсутність у країні розташування виконавця відповідної сировинної бази або її дефіцит, низький рівень запасів матеріальних ресурсів на підприємстві, високі матеріальні витрати);
- ✦ *майнові мотиви* (низький рівень завантаження обладнання, наявність спеціалізованого обладнання для виготовлення певних видів продукції, низький рівень зносу обладнання, низький рівень завантаження виробничих площ, наявність спеціально облаштованих виробничих площ);

- ★ *фінансові мотиви* (низький рівень платоспроможності (зокрема, недостатній обсяг оборотних коштів для забезпечення ресурсних та інших потреб виробництва), низький рівень рентабельності або наявність збитковості, наявність значних обсягів заборгованостей, існування загрози банкрутства, низький рівень інвестиційної привабливості з точки зору доступу до інвестиційних ресурсів, низький рівень кредитоспроможності з позиції доступу до кредитних ресурсів);
- ★ *соціально-кадрові мотиви* (висока частка висококваліфікованих основних і допоміжних робітників на підприємстві, низький рівень зайнятості працівників, соціальна напруга в колективі працівників з огляду на загрозу звільнення, масові звільнення працівників);
- ★ *маркетингові мотиви* (низька частка ринку, відсутність відомої торгової марки, низький рівень розвитку системи маркетингових комунікацій);
- ★ *логістично-територіальні мотиви* (низький рівень розвитку логістичної системи для збуту продукції (відсутність достатньої транспортної бази, складських приміщень, логістичного сервісу, тощо), низький рівень розвитку каналів розподілу продукції);
- ★ *зовнішньоекономічні мотиви* (доляльне нормативно-правове поле для регулювання толінгових операцій у країнах виконавця та замовника, сприятливі партнерські відносини між країнами виконавця та замовника, високий рівень інтеграції країн виконавця та замовника у міжнародний економічний простір, низький рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства).

ВИСНОВКИ

У контексті сучасних дедалі динамічніших євроінтеграційних перетворень, що зумовлюють фундаментальні можливості для прогресивного розвитку національної економіки, одним із об'єктивно необхідних і закономірних завдань вітчизняних суб'єктів господарювання є активізація їх зовнішньоекономічної діяльності. На фоні існуючих істотних проблем у різних сферах діяльності одним із найбільш привабливих та об'єктивно зумовлених видів зовнішньоекономічної взаємодії для національних товаровиробників є толінгові операції, що за умов ефективного їх здійснення допоможуть вирішити нагальні завдання їхнього функціонування, зокрема, щодо покращання фінансового стану в розрізі прибутковості та платоспроможності, уникнення довготривалих простоїв виробничих процесів, збереження наявного кваліфікованого штату працівників. Результати проведених авторських досліджень теоретичних і практичних засад здійснення толінгу дали змогу концептуально обґрунтувати, що толінгові операції є самостійним різновидом зовнішньоекономічної діяльності підприємств (у контексті імпорту та експорту давальницької сирови-

ни і виготовленої на її основі продукції), та виокремити ключову відмінність їх від операцій з давальницькою сировиною, що акцентує увагу на зовнішньоекономічному характері толінгу. Наявність у вітчизняній та зарубіжній літературі поліпозиційності щодо трактування сутності толінгових операцій було ліквідовано шляхом концептуального формулювання визначення цього поняття. Виокремлені мотиви здійснення толінгових операцій формують підстави стверджувати, що такі операції характеризуються широким спектром переваг як для їхнього замовника, так і для виконавця та дають змогу значною мірою покращити стан різних сфер їхнього функціонування, збалансовано задовольняючи інтереси зацікавлених сторін. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бабіченко В. В.** Використання толінгу при переробці нафти та зниження витрат при організації транспортування нафтопродуктів / В. В. Бабіченко, Л. М. Хоменко, І. М. Шкалабан // Вісник КДПУ ім. Михайла Остроградського. – 2009. – Випуск 6 (59). Частина 1. – С. 209–216.
2. **Барна М. Ю.** Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки / М. Ю. Барна, Н. М. Гарбар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 165–169.
3. **Белова І. А.** Толлинг как экономическое явление / И. А. Белова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 129–137.
4. **Богомазова К. К.** Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення [Електронний ресурс] / К. К. Богомазова // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>
5. **Бурков А. Г.** Толлинг: экономический анализ / А. Г. Бурков // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 2. – С. 110–121.
6. **Гончаров Ю. В.** Вплив толінгу на конкурентоспроможність легкої промисловості України / Ю. В. Гончаров, А. О. Дворецький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 1. – № 4. – С. 99–101.
7. **Гордієць В. В.** Теоретико-методологічні засади реалізації толінгових операцій в Україні в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. В. Гордієць, Л. М. Римарева. – Режим доступу: <http://int-konf.org/konf122014/957-gordyec-v-v-rimareva-l-m-teoretiko-metodologchn-zasadi-realzacyi-tolngovih-operacy-v-ukrayin-v-suchasni-umovah.html>
8. **Єдинак Т. С.** Державне регулювання та контроль операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності : автореф. дис. ... канд. наук з держ. управл. : 25.00.02 – механізми державного управління / Т. С. Єдинак / Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління. – Запоріжжя, 2007. – 23 с.
9. **Єфременкова Н. А.** Шляхи підвищення якості швейних виробів в умовах толінгу / Н. А. Єфременкова, Т. В. Байдак // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 1 (83). – С. 59–65.
10. **Кузічкіна Л. І.** Особливості здійснення операцій з давальницькою сировиною / Л. І. Кузічкіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 8. – С. 57–59.
11. **Мельник О. Г.** Сутність та мотиви здійснення толінгових операцій на підприємствах / О. Г. Мельник, І. І. Коць, О. М. Урікова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2015. – № 819. – С. 148–155.
12. **Партин Г. О.** Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г. О. Партин, О. А. Горбач // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів, 2011. – Вип. 21.7. – С. 243–248.

13. Родченко В. Б. Производство продукции на давальческом сырье как средство оптимизации управления ресурсами предприятия. Его достоинства и недостатки / В. Б. Родченко, К. К. Челышева // Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ». – 2011. – Вип. 62. – С. 134–141.

14. Фролов В. И. Толлинг как инструмент управления оборотным капиталом аграрных предприятий / В. И. Фролов // Финансы, банки, инвестиции. – Симферополь : НАПКБ, 2010. – № 1 (6). – С. 27–30.

15. Production-Outsourcing (Tolling) Transactions in Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access : ukraine.nlembassy.org

16. What is Toll Processing? [Electronic resource]. – Mode of access : ukraine.nlembassy.org <http://www.cmc milling.com/what-is-toll-processing.html>

17. Bruce Goldner and Jonathan Hillel. Toll Manufacturing Transactions Trade Secret and IP Protection [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.skadden.com>

18. Білінська Н. Є. Позабалансовий облік операцій з давальницькою сировиною у виробника / Н. Є. Білінська // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.7. – С. 151–158.

19. Іваненко В. О. Облікове відображення виготовлення промислової продукції на давальницьких умовах / В. О. Іваненко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4. – С. 89–93.

20. Кіляр О. Р. Облік і аналіз операцій з давальницькою сировиною : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз і аудит / О. Р. Кіляр / ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – К., 2008. – 18 с.

21. Осницька Н. А. Підходи до трактування ключових понять щодо операцій з давальницькою сировиною в економічній літературі / Н. А. Осницька // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 155–159.

22. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

23. Городиська Н. А. Поняття інжинірингу та його значення у ринкових умовах господарювання / Н. А. Городиська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – Вип. 727. – С. 33–39.

24. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eslovnyk.com/>

REFERENCES

Babichenko, V. V., Khomenko, L. M., and Shkalaban, I. M. "Vykorystannia tolinhu pry pererobtsi nafty ta znyzhennia vytrat pry orhanizatsii transportuvannia naftoproduktiv" [The use of tolling in the processing of oil and reduce costs in the transportation of petroleum products]. *Visnyk KDPU im. Mykhaila Ostrohradskoho*, vol. 1, no. 6 (59) (2009): 209-216.

Barna, M. Yu., and Harbar, N. M. "Tolinhovi operatsii v Ukraini: perevahy ta nedoliky" [Tolling operations in Ukraine: advantages and disadvantages]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22.4 (2012): 165-169.

Belova, I. A. "Tolling kak ekonomicheskoye yavleniye" [Tolling as an economic phenomenon]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2000): 129-137.

Bohomazova, K. K. "Sutnist operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu ta yikh znachennia" [The essence of tolling operations and their significance]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>

Burkov, A. G. "Tolling: ekonomicheskii analiz" [Tolling: economic analysis]. *Problemy prognozirovaniya*, no. 2 (2001): 110-121.

"Bruce Goldner and Jonathan Hillel. Toll Manufacturing Transactions Trade Secret and IP Protection". <https://www.skadden.com>

Bilynska, N. Ye. "Pozabalansovyi oblik operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu u vyrobnyka" [Off-balance accounting for tolling

the manufacturer]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21. 7 (2011): 151-158.

Frolov, V. I. "Tolling kak instrument upravleniya oborotnym kapitalom agrarnykh predpriyatiy" [Tolling as a tool for managing the working capital of agricultural enterprises]. *Finansy, banky, investitsii*, no. 1 (6) (2010): 27-30.

Honcharov, Yu. V., and Dvoretzkyi, A. O. "Vplyv tolinhu na konkurentosposobnost lehkoi promyslovosti Ukrainy" [The impact of tolling on the competitiveness of Light Industry of Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 4 (2009): 99-101.

Hordiets, V. V., and Rymareva, L. M. "Teoretyko-metodolohichni zasady realizatsii tolinhovykh operatsii v Ukraini v suchasnykh umovakh" [Theoretical and methodological basis implementing tolling operations in Ukraine in modern conditions]. <http://int-konf.org/konf122014/957-gordyec-v-v-rimareva-l-m-teoretiko-metodologchn-zasadi-realizatsii-tolngovykh-operatsii-v-ukrayin-v-suchasnykh-umovakh.html>

Horodyska, N. A. "Poniattia inzhynirynhu ta yoho znachennia u rynkovykh umovakh hospodariuvannia" [The concept of engineering and its importance in the market conditions]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriya "Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, no. 727 (2012): 33-39.

Ivanenko, V. O. "Oblikove vidobrazhennia vyhotovlennia promyslovoi produktsii na davalnytskykh umovakh" [Accounting display manufacturing industrial products toll]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (2010): 89-93.

Kuzichkina, L. I. "Osoblyvosti zdiisnennia operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu" [Features of tolling operations]. *Investitsii: praktyka ta dosvid*, no. 8 (2014): 57-59.

Kiliar, O. R. "Oblik i analiz operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu" [Accounting and analysis of tolling operations]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09*, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Melnyk, O. H., Kots, I. I., and Urikova, O. M. "Sutnist ta motyvy zdiisnennia tolinhovykh operatsii na pidpriemstvakh" [The essence and motive of the tolling operations in the business]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriya "Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, no. 819 (2015): 148-155.

Osnytska, N. A. "Pidkhody do traktuvannia kliuchovykh poniat shchodo operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu v ekonomichnii literaturi" [The approaches to the interpretation of key concepts regarding tolling operations in the economic literature]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2 (56) (2011): 155-159.

Partyn, H. O., and Horbach, O. A. "Tolinh yak forma zaluchennia obihovoho kapitalu" [Tolling involvement as a form of working capital]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21. 7 (2011): 243-248.

"Production-Outsourcing (Tolling) Transactions in Ukraine". ukraine.nlembassy.org

Rodchenko, V. B., and Chelysheva, K. K. "Proizvodstvo produktsii na davalcheskom syrye kak sredstvo optimizatsii upravleniya resursami predpriyatiya. Ego dostoinstva i nedostatki" [Manufacturing production on tolling as a means of optimizing the management of the enterprise. Its advantages and disadvantages]. *Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KhPI"*, no. 62 (2011): 134-141.

"Tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy" [Dictionary Ukrainian]. <http://eslovnyk.com/>

"What is Toll Processing?". <http://www.cmc milling.com/what-is-toll-processing.html>

Yedynak, T. S. "Derzhavne rehuliuвання ta kontrol operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu u zovnishnyoeconomichnii diialnosti" [State regulation and control Tolling operations in foreign economic activities]. *Avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upravl. : 25.00.02*, 2007.

Yefremenkova, N. A., and Baidak, T. V. "Shliakhy pidvyshchennia yakosti shveinykh vyrobiv v umovakh tolinhu" [Ways to improve the quality of garments in terms of tolling]. *Visnyk KNUUD. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 1 (83) (2015): 59-65.

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ КРАЇН СХІДНОЇ АЗІЇ

© 2016 МАКАРЧУК К. О.

УДК 339.944 (5-11)

Макарчук К. О. Основні фактори транснаціоналізації компаній країн Східної Азії

Мета статті полягає у виявленні основних факторів транснаціоналізації компаній країн Східної Азії (Японії, Китаю та Республіки Корея). Проаналізовано процеси транснаціоналізації у країнах Східної Азії, виявлені основні найбільші транснаціональні корпорації Японії, Китаю та Республіки Корея. Встановлено основні фактори транснаціоналізації компаній країн регіону, а саме: кон'юнктура світових ринків, витрати виробництва, умови ведення бізнесу та політика держави у сфері інвестування. Запропоновано та розраховано скоригований показник транснаціоналізації бізнесу у 2010–2014 рр. на основі величини найбільших транснаціональних корпорацій країн Східної Азії.

Ключові слова: фактори транснаціоналізації компаній, інвестування, показник транснаціоналізації бізнесу, транснаціональні корпорації, країни Східної Азії.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 8.

Макарчук Катерина Олексіївна – здобувач, викладач кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: MKatrin-22@yandex.ru

УДК 339.944 (5-11)

Макарчук Е. А. Основные факторы транснационализации компаний стран Восточной Азии

Цель статьи заключается в определении основных факторов транснационализации компаний стран Восточной Азии (Японии, Китая и Республики Корея). Проанализированы процессы транснационализации в странах Восточной Азии, определены основные крупные транснациональные корпорации Японии, Китая и Республики Корея. Выявлены основные факторы транснационализации компаний стран региона, а именно: конъюнктура мировых рынков, затраты производства, условия ведения бизнеса и политика государства в сфере инвестирования. Предложен и рассчитан скорректированный показатель транснационализации бизнеса в 2010–2014 гг. на основе величины самых крупных транснациональных корпораций стран Восточной Азии.

Ключевые слова: факторы транснационализации компаний, инвестирование, показатель транснационализации бизнеса, транснациональные корпорации, страны Восточной Азии.

Рис.: 3. **Табл.:** 7. **Формул.:** 2. **Библ.:** 8.

Макарчук Екатерина Алексеевна – соискатель, преподаватель кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: MKatrin-22@yandex.ru

UDC 339.944 (5-11)

Makarchyk K. O. The Main Factors of Transnationalization of Companies in the Countries of Eastern Asia

The article is concerned with identifying the main factors of transnationalization of companies in the countries of Eastern Asia (Japan, China and Republic of Korea). Processes of transnationalization in the countries of Eastern Asia has been analyzed, the main large multinational corporation of Japan, China and the Republic of Korea have been determined. The main factors of transnationalization of companies in the countries of the region have been identified as follows: world markets conjuncture, cost of production, business environment and the State policy in the sphere of investment. The article proposes and calculates an updated indicator of transnationalization of business in 2010–2014 on the basis of magnitude of the largest transnational corporations in the Eastern Asia.

Keywords: factors of transnationalization of companies, investment, indicator of transnationalization of business, transnational corporations, countries of Eastern Asia.

Fig.: 3. **Tabl.:** 7. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

Makarchyk Kateryna O. – Applicant, Lecturer of the Department of International Economic Relations, Kharkiv National University named after V. N. Karazin (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: MKatrin-22@yandex.ru

Процес транснаціоналізації виробництва виник як необхідність сучасного світового господарства. Економічні процеси транснаціоналізації обумовлені найбільшою можливістю та необхідністю переміщення капіталу з країн з його відносним надлишком у країни з його дефіцитом, де є у надлишку інші фактори виробництва, які не можуть бути ефективно використані у відтворювальних процесах через нестачу капіталу [1].

Мультинаціональні та транснаціональні компанії виступають одними з основних драйверів розвитку транснаціоналізації східноазійського регіону. У даному регіоні склалася ситуація, яка стимулює транснаціоналізацію, а саме – вільна ліквідність у національних компаній, які намагаються більш ефективно використовувати наявний у них капітал.

Теоретичні аспекти дослідження діяльності транснаціональних корпорацій досліджувалися такими вітчизняними та іноземними науковцями: Р. Гриффін,

М. Пастей, Якубовський С. А., Голіков А. П., Довгаль О. А., Кулішов В. В. та інші.

Незважаючи на існуючий інтерес до дослідження процесів транснаціоналізації компаній країн Східної Азії, є окремі аспекти, які ще досі лишаються не дослідженими.

Метою статті є виявити основні фактори транснаціоналізації компаній країн Східної Азії, а саме – кон'юнктура світових ринків, витрати виробництва, умови ведення бізнесу та політика держави у сфері інвестування.

За даними дослідження UNCTAD, на сьогодні у світі нараховується близько 140 тис. транснаціональних корпорацій (табл. 1), і їхня кількість з кожним роком збільшується.

Зростання кількості транснаціональних компаній у світі значно впливає на розвиток економік країн Східної Азії. У міжнародний рейтинг 500 найбільших корпорацій світу, дохід яких становить 31,2 трлн дол., а прибуток у 2014 р. склав 1,7 трлн дол., та компаній, які

Кількість транснаціональних корпорацій у світі у 1995–2015 рр.

Показник	Рік				
	1995	2000	2005	2010	2015
Кількість головних компаній	38 541	63 459	69 727	103 786	139 741
Кількість іноземних філіалів	251 450	689 520	690 391	892 114	934 715

Джерело: складено автором за [2, 3].

створили понад 65 млн робочих місць у 36 країнах світу, входять компанії з головними офісами в країнах Східної Азії [2, 3]. Більш детально розглянемо провідні країни цього регіону.

Японія представлена у даному рейтингу 50 компаніями, найбільша з яких – компанія Toyota Motor – займає 9 сходинку рейтингу з оборотом 247,702 млрд дол., доходом 19,76 млрд дол., загальними активами у 398,05 млрд дол. [2, 3].

Японські корпорації активно інвестують як за кордон, так і всередині країни. Однак корпоративне інвестування має певні обмеження всередині країни, що пов'язано із соціально-економічними факторами, такими як, наприклад, старіння нації (у 2014 р. кожен 4-й японець був старше 65 років). Також досить високі фонди оплати праці японських працівників зменшують норми

прибутку для корпорацій. Таким чином, японські фірми починають експансію як на ринки Східної Азії (зокрема Китай), так і на інші азійські та європейські ринки [4]. Можна виділити основні фактори транснаціоналізації японських компаній (табл. 2).

Наведені в табл. 2 фактори стимулюють японський бізнес активно інвестувати та здійснювати діяльність за межами країни. За даними рейтингу Forbes 2000, у 2015 р. до 100 найбільших публічних компаній світу входять 7 японських компаній, а саме:

- ✦ Toyota Motor – займає 11 місце в рейтингу, з обсягом продажів на рівні 252,2 млрд дол., прибутком в 19,1 млрд дол. загальними активами у 389,7 млрд дол. і ринковою вартістю 239 млрд дол.;
- ✦ Mitsubishi UFJ Financial – 33 місце в рейтингу, обсяги продажів – 49,2 млрд дол., прибуток – 10,6 млрд дол., загальні активи 2328,5 млрд дол.,

Таблиця 2

Фактори транснаціоналізації японських компаній

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що сприяють японським інвестиціям	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків	– Перенасичення внутрішнього ринку; – макроекономічні фактори розвитку економіки Японії (ревальвация єни); – нагромадження значних фінансових ресурсів	– Високий попит на японську продукцію; – високий потенціал ринку; – значна глибина та широта ринків	– Значний потенціал зростання ринків; – значний потенційний обсяг ринків збуту; – активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; – доступ до ринків ресурсів; – високі темпи економічного зростання
Витрати виробництва	– Висока вартість робочої сили; – дефіцит людських ресурсів через старіння нації; – дефіцит природних ресурсів	– Добре розвинута інфраструктура; – скорочення транзакційних та логістичних витрат	– Відносно дешева робоча сила; – високий природно-ресурсний потенціал; – інфраструктура, що активно розвивається
Умови ведення бізнесу та державна політика	– Висока внутрішня конкуренція; – зростання конкуренції на зовнішніх ринках через зниження глобального попиту; – державна політика стимулювання здійснення зовнішніх інвестицій та ведення бізнесу за кордоном	– Отримання іміджевих бенефіцій; – відсутність торгівельних і валютних бар'єрів; – стійка правова система щодо захисту інвестицій	– Відсутність соціокультурних бар'єрів; – довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; – можливість налагодити кооперацію з місцевими підприємствами; – досить низька конкуренція; – наявність інформації щодо ведення бізнесу в країні; – спрямованість державної політики на залучення інвестицій

Джерело: складено автором за [2].

- ринкова вартість компанії становить 90,9 млрд дол.;
- ✦ Nippon Telegraph & Tel – 58 місце в рейтингу, обсяг продажів – 104,7 млрд дол., прибуток – 5,2 млрд дол., вартість активів становить 172,2 млрд дол., ринкова вартість компанії зафіксована на рівні 71,5 млрд дол.;
- ✦ Softbank – займає 62 місце в рейтингу, сукупний оборот компанії складає 80,6 млрд дол., прибуток – 5,8 млрд дол., вартість активів – 168,8 млрд дол., ринкова вартість компанії – 70,3 млрд дол.;
- ✦ Honda Motor – 63 місце в рейтингу, щорічний оборот компанії складає приблизно 117,1 млрд дол., дохід – 5,6 млрд дол. загальні активи – 148,7 млрд дол., ринкова вартість компанії – 61,4 млрд дол.;
- ✦ Sumitomo Mitsui Financial – 77 місце в рейтингу, щорічний оборот на рівні 34,8 млрд дол., прибуток – 7,7 млрд дол., загальні активи складають 1465,4 млрд дол., ринкова вартість компанії – 54,8 млрд дол.;
- ✦ Nissan Motor – 96 місце в рейтингу, оборот компанії становить 100,7 млрд дол., прибуток – 4,3 млрд дол., загальні активи – 138,9 млрд дол., ринкова вартість – 45,9 млрд дол. [5].

Також треба зазначити, що японські компанії входять до рейтингу 100 найкрупніших нефінансових корпорацій світу, що на щорічній основі публікується ЮНКТАД (табл. 3).

Дані з табл. 3 дають можливість розрахувати індекс транснаціоналізації інвестиційної діяльності для кожної з японських компаній, а також загальний індекс транснаціоналізації інвестиційної діяльності найбільших японських корпорацій, що буде свідчити про загальну спрямованість японського міжнародного бізнесу.

Для того, щоб врахувати величину компанії, введемо показник величини компанії в країні, який буде розраховуватись так:

$$Idc = \frac{A_D}{A_W}, \quad (1)$$

де Idc – індекс величини компанії в країні;

AD – активи компанії всередині країни;

AW – загальні активи найбільших компаній резидентів в країні.

Таким чином, загальний індекс транснаціоналізації інвестиційної діяльності міжнародного бізнесу країни буде розраховуватись за формулою:

$$I_{TI} = \sum_{i=1}^N I_{dc}^i \cdot \frac{A_{Fi}}{A_{Wi}}. \quad (2)$$

У результаті використання формули (2) отримано показник транснаціоналізації діяльності міжнародного бізнесу для Японії, який за даними 2014 р. становить 0,58, що свідчить про досить значну інвестиційну активність японських компаній на міжнародних ринках [7].

Розрахунки підтверджують емпірично факт експансії японських корпорацій на міжнародні ринки.

Аналогічним чином можуть бути розраховані показники транснаціоналізації продаж та коефіцієнт транснаціональної зайнятості для країни, скориговані на розміри компаній, що беруть участь у міжнародному бізнесі. Результати розрахунку наведені на рис. 1.

Щодо китайських корпорацій, то вони є одними з найбільших у світі, до рейтингу Fortune 500 входить 98 компаній. Таким чином, китайські корпорації складають 20 % від усіх світових найбільших компаній. Це робить Китай другою за представництвом світовою економікою. Більше корпорацій, представлених у рейтингу, тільки у США (128 компаній). Також треба відмітити значне зростання китайського бізнесу. Так, у 2010 р. до рейтингу входили лише 46 корпорацій, а у 2000 р. – лише 10 [8].

Однак така значна експансія китайських транснаціональних компаній на міжнародні ринки має свої причини, головною з яких є значна державна фінансова підтримка – 12 найбільших китайських компаній належать державі (рис. 2). Вони включають у себе одні з найбільших у світі банківських інституцій та нафтові компанії, котрі, втім, контролюються центральним китайським урядом через Комітет по контролю та управлінню державним майном (*State-Owned Assets Supervision and Administration Commission of the Ruling State Council (SASAC)*). Саме даний комітет приймає рішення про призначення керівництва державних компаній та здійснення міжнародних інвестицій.

Таким чином, з 98 найбільших китайських компаній, що беруть участь у міжнародних рейтингах, приватними є тільки 22. Як уже було сказано, найбільші китайські компанії отримують значну державну фінансову підтримку, котра забезпечує економічне зростання та

Таблиця 3

Рейтинг японських не фінансових транснаціональних корпорацій у 2014 р.

Позиція в рейтингу	Міжнародна назва компанії	Активи		Оборот		Кількість працівників	
		Зовнішні	Загальні	Зовнішній	Загальний	Зовнішня	Загальна
3	Toyota Motor Corporation	274 380	403 088	171 231	256 381	137 000	333 498
20	Honda Motor CoLtd	118 476	151 965	96 055	118 176	120 985	190 338
21	Mitsubishi Corporation	112 762	148 752	17 645	75 734	19 790	65 975
26	Nissan Motor CoLtd	95 228	143 029	81 172	104 606	93 240	160 530
34	Mitsui & CoLtd	86 023	107 016	22 208	57 286	36 291	45 148

Джерело: складено автором за [6].

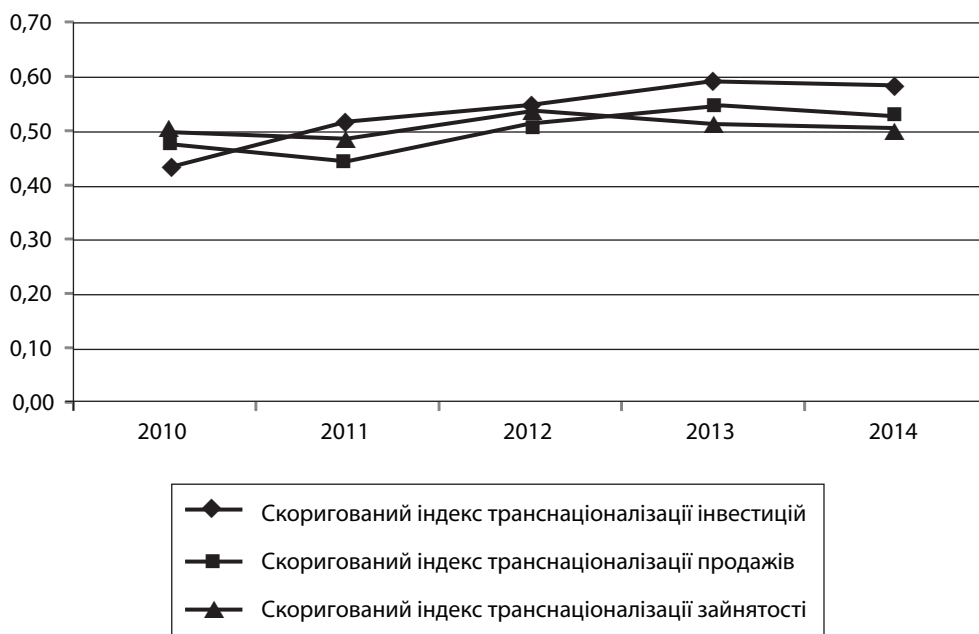


Рис. 1. Скориговані індекси транснаціоналізації діяльності японських компаній у 2010–2014 рр.

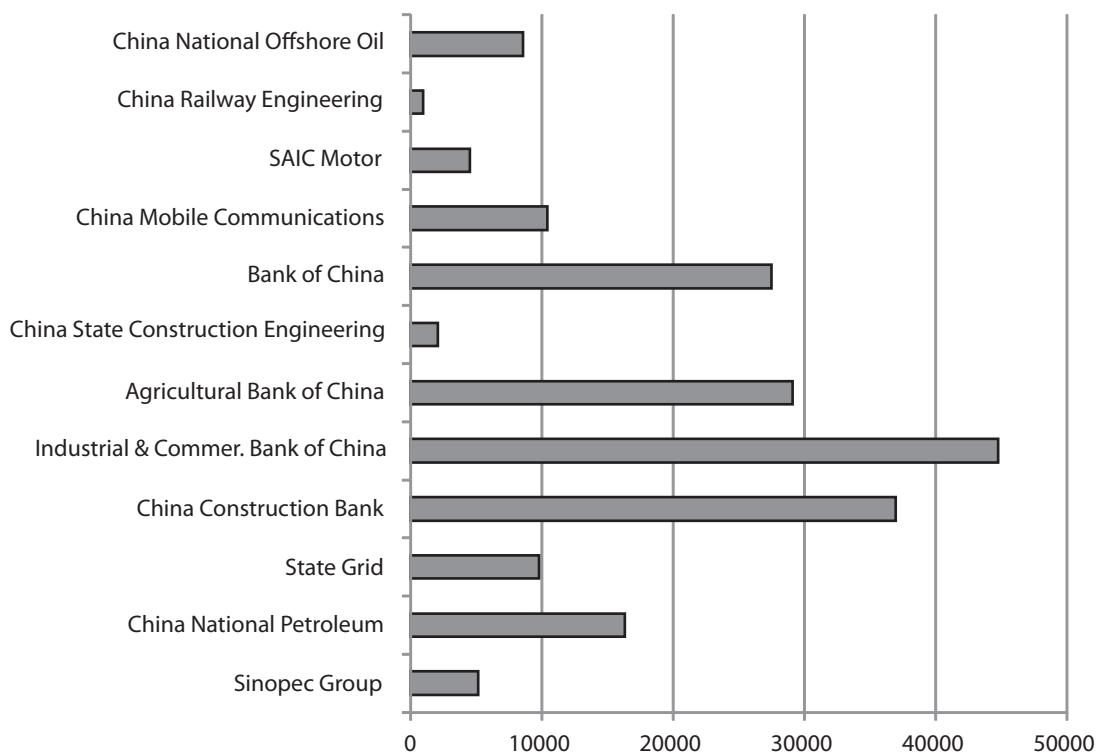


Рис. 2. Рівень прибутку найбільших китайських державних компаній [8]

обмежує конкуренцію. Оскільки саме держава володіє і виробничими компаніями, і фінансовим сектором, то це створює умови для необмеженого доступу найбільших китайських компаній до фінансових ресурсів.

Ще однією проблемою міжнародного китайського бізнесу, яка уповільнює його транснаціоналізацію, є практична відсутність серед найбільших компаній світових брендів. Це означає, що, використовуючи своє монопольне чи олігопольне становище на національному ринку, компаніям досить проблематично

виходити на міжнародні ринки, оскільки в них немає адекватного розуміння потреб клієнтів на цільових ринках та досвіду побудови провідних брендів, які цінуються у розвинених країнах Заходу та в Японії. Китайські компанії, незважаючи на свої розміри, дуже часто програють конкурентну боротьбу на міжнародних ринках.

У рейтингу ЮНКТАД, що включає в себе 100 найбільших нефінансових корпорацій, Китай (разом з Гонконгом і Тайванем) представлений лише п'ятьма корпораціями. Можна виділити основні фактори транснаціоналізації китайських компаній (табл. 4).

Таблиця 4

Фактори транснаціоналізації китайських компаній

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що сприяють китайським інвестиціям	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків	– Недостатній розвиток внутрішнього попиту; – наявність значних акумульованих фінансових ресурсів; – наявність передових технологій; – матеріально-технічна база	– Стабільний попит на продукцію; – значний потенціал ринку; – значна глибина та широта ринків	– Значний потенціал зростання ринків; – значний потенційний обсяг ринків збуту; – активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; – високі темпи економічного зростання
Витрати виробництва	– Невисокі витрати на робочу силу; – низька кваліфікація робочої сили	– Добре розвинута інфраструктура; – скорочення транзакційних і логістичних витрат	– Інфраструктура, що активно розвивається
Умови ведення бізнесу та державна політика	– Державне управління великими інвестиціями за кордоном; – становлення китайських брендів; – необхідність отримання додаткових прибутків та ресурсів	– Отримання іміджових бенефіцій; – стійка правова система щодо захисту інвестицій	– Довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; – досить низька конкуренція; – наявність інформації щодо ведення бізнесу в країні; – спрямованість державної політики на залучення інвестицій

Джерело: складено автором за [2].

Китай досить жорстко регулює діяльність підприємств щодо здійснення міжнародних інвестицій. Основними державними органами КНР, що регулюють діяльність іноземних інвесторів на території Китаю, а також діяльність китайських інвесторів у зарубіжних проектах, є Державний комітет КНР з розвитку і реформи (Департамент іноземних інвестицій ДКРР), Міністерство комерції КНР (Департамент економічного співробітництва із зарубіжними країнами Мінкомерції).

Як вже зазначалось раніше, до рейтингу ЮНКТАД включено п'ять китайських невикробничих компаній (табл. 5).

Застосувавши формули (1) і (2), розрахуємо індекси транснаціоналізації діяльності для даних компаній і Китаю в цілому (рис. 3).

Як свідчать дані наведені на рис. 3, для китайських нефінансових транснаціональних компаній притаманні певні дисбаланси, а саме: по-перше, основні активи таких

компаній зосереджені в Китаї, тільки майже 20% активів приходяться на закордонні філії. Це пояснюється тим, що китайські компанії зосереджують своє виробництво на території країни – через наявність досить дешевих трудових ресурсів та матеріально-технічної бази, водночас зарубіжні активи в більшості випадків складаються з торгових представництв, відділів розробки та проектування.

Як вже зазначалося вище, Китай не створив поки що власних міжнародних брендів, які могли б конкурувати з європейськими чи американськими компаніями. Це пояснює доволі низьку (у середньому 30%) частку виручки великими компаніями від торгівлі на міжнародних ринках.

Щодо **корейських корпорацій**, то вони не представлені в рейтингу Fortune 500. Однак, за даними рейтингу Forbes 2000 за 2015 р., корейські компанії досить впевнено входять, починаючи з другої сотні, до списків рейтингу (табл. 6).

Таблиця 5

Рейтинг китайських нефінансових транснаціональних корпорацій за показником зовнішніх активів у 2014 р.

Позиція в рейтингу	Міжнародна назва компанії	Активи		Оборот		Кількість працівників	
		Зовнішні	Загальні	Зовнішній	Загальний	Зовнішня	Загальна
27	Hutchison Whampoa Limited	91 436	105 169	26 133	33 035	215 265	260 000
36	CITIC Group	78 602	565 884	9 561	55 487	25 285	125 215
41	Hon Hai Precision Industries	70 659	77 089	131 557	133 362	810 993	1 290 000
73	China Ocean Shipping (Group) Company	43 452	56 126	19 139	29 101	4 400	130 000
98	China National Offshore Oil Corp	34 276	129 834	21 887	83 537	3 387	102 562

Джерело: складено автором за [6].

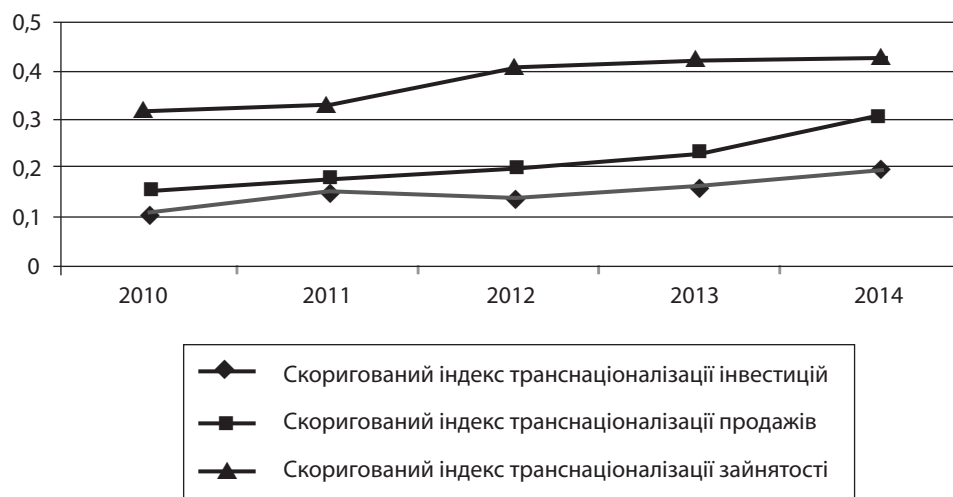


Рис. 3. Скориговані індекси транснаціоналізації діяльності китайських компаній у 2010–2014 рр.

Таблиця 6

Сім найбільших корейських транснаціональних корпорацій за версією рейтингу Forbes 2000

Місце в рейтингу	Міжнародна назва компанії	Обсяги продажів, млрд дол.	Прибуток, млрд дол.	Активи, млрд дол.	Ринкова вартість, млрд дол.
18	Samsung Electronics	195,9	21,9	209,6	199,4
117	Hyundai Motor	84,8	7	133,9	32,9
71	Korea Electric Power	54,6	2,6	148,9	27
279	Shinhan Financial Group	20,1	1,9	307,5	17,8
298	Hyundai Mobis	34,4	3,3	35,6	21,1
300	Samsung Life Insurance	24,3	1,3	195	17,9
310	KIA Motors	44,7	2,8	37,3	16,4

Джерело: складено автором за [5].

Корейські компанії, зокрема Samsung Electronics, активно здійснює інвестування в іноземні компанії. Так, обсяг іноземних активів у 2014 р. для даної компанії склав 46,42 млрд дол., що становить 22% від загальних активів. Незважаючи на досить незначний показник інтернаціоналізації інвестування, інтернаціоналізація продажів для корейських компаній становить близько 90%, що також пояснює значну кількість іноземного персоналу, що становить 60% від всього персоналу компанії [5].

Корея – країна-експортер капіталу, про що свідчать офіційні статистичні дані. Основні причини транснаціоналізації корейських компаній наведено в табл. 7.

Виходячи з вищезазначених факторів транснаціоналізації корейських компаній можна сказати, що в більшості випадків вони схожі з аналогічними факторами Японії та Китаю.

ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки. Існують основні фактори, що забезпечують інтернаціоналізацію бізнесу корпорацій провідних країн регіону Східної Азії. Серед них можна виділити фактори, пов'язані з демографією та економікою. Сприятливі умови ведення бізнесу в інших країнах, передусім в країнах, що розвиваються та інших розвине-

них країнах Східної Азії, та загалом Південно-Східного регіону, сприяють міжнародному бізнесу компаній країн Східної Азії, але також вони зосереджують половину своїх активів саме у своїх країнах, тим самим підтримуючи рівень економічного зростання національних економік, рівень зайнятості та обсяг споживання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / За ред. А. П. Голіков, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 316 с.
2. Akademia Platforma Czasopism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apcz.pl/czasopisma/index.php/CJFA/article/viewFile/CJFA.2015.004/6758>
3. Доклад о мировых инвестициях 2015 год: Конференция ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
4. Кулішов В. В. Транснаціональна експансія світової економіки / В. В. Кулішов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 58–61.
5. The World's Largest Companies [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>
6. United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. – Mode of access: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1414>

Фактори транснаціоналізації корейських компаній

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що сприяють корейським інвестиціям	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків	– Переростання компаніями внутрішнього ринку; – недостатній попит з боку національних покупців через перенасичення ринку; – наявність у компаній вільної ліквідності	– Високий попит на корейську продукцію; – значний потенціал ринку; – значна глибина та широта ринків	– Значний потенціал зростання ринків; – значний потенційний обсяг ринків збуту; – активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; – високі темпи економічного зростання
Витрати виробництва	– Високі витрати на робочу силу; – обмеженість природних ресурсів	– Добре розвинута інфраструктура; – скорочення транзакційних і логістичних витрат	– Інфраструктура, що активно розвивається
Умови ведення бізнесу та державна політика	– Зростання конкуренції всередині країни; – державна підтримка іноземного інвестування	– Отримання іміджевих бенефіцій; – стійка правова система щодо захисту інвестицій	– Відсутність соціально-культурних відмінностей; – довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; – досить низька конкуренція; – наявність інформації щодо ведення бізнесу в країні; – спрямованість державної політики на залучення інвестицій

Джерело: складено автором за матеріалами [2].

7. Гриффин Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей. – 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. – СПб.: ИД «Питер», 2006. – 1088 с.

8. Министерство Коммерции Китайской Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.mofcom.gov.cn/column/statistic.shtml>

Науковий керівник – Сідоров В. І., кандидат економічних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

"Akademicka Platforma Czasopism". <http://apcz.pl/czasopisma/index.php/CJFA/article/viewFile/CJFA.2015.004/6758>

"Doklad o mirovykh investitsiyakh 2015 god: Konferentsiya YuNKTAD" [World Investment Report 2015: UNCTAD Conference]. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf

Griffin, R., and Pastey, M. *Mezhdunarodnyy biznes* [International Business]. St. Petersburg: Piter, 2006.

Kulishov, V. V. "Transnatsionalna ekspansiya svitovoi ekonomiky" [Transnational expansion of the world economy]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 58-61.

"Ministerstvo Kommertsii Kitayskoy Narodnoy Respubliki" [Chinese Ministry of Commerce]. <http://russian.mofcom.gov.cn/column/statistic.shtml>

Transformatsiya mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn v epokhu hlobalizatsii [The transformation of international economic relations in the era of globalization]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2015.

"The World's Largest Companies". <http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>

"United Nations Conference on Trade and Development". <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1414>

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

© 2016 КЛИМЧУК М. М.

УДК 338.32

Климчук М. М. Управление финансированием энергосбережения на строительных предприятиях: международный опыт

Метою статті є дослідження досвіду фінансування проектів енергозбереження провідними країнами світу в ракурсі адаптації сучасних управлінсько-регуляторних технологій до умов функціонування підприємств будівельного комплексу України. На основі проведення контент-аналізу існуючих практик реалізації заходів енергозбереження та підвищення рівня енергоефективності запропоновано їх класифікацію: залежно від інституційного забезпечення соціально-економічно-екологічного розвитку, відповідно до загально визнаного курсу сталого розвитку, залежно від рівня в структурі економічної системи, за підгалузеву ознакою, за часовим інтервалом. На засадах наукового підходу щодо п'яти рівнів у структурі економічних систем визначено бар'єри та рекомендації щодо їх упередження при управлінні енергозбереженням у будівництві на кожному з цих рівнів. Запропоновано стратегічні пріоритети державної політики енергозбереження в будівельній індустрії, зокрема проведення енергоаудиту та сертифікації енергетичної ефективності будівель, збільшення частки нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії в енергетичному балансі країни; імплементації сучасних концепцій енергозбереження («Green Lease», «Passive House», «Triple Zero»); створення консультативно-інформаційних центрів з питань пропаганди заходів енергозбереження.

Ключові слова: енергозбереження, «зелена» оренда, енергоекономія, джерела фінансування, «пасивний» будинок.

Табл.: 2. **Бібл.:** 16.

Климчук Марина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації та управління будівництвом, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

E-mail: klimarinchuk@gmail.com

УДК 338.32

UDC 338.32

Климчук М. Н. Управление финансированием энергосбережения на строительных предприятиях: международный опыт

Klimchuk M. N. Management of Financing the Energy Saving in Terms of Construction Enterprises: International Experience

Целью статьи является исследование опыта финансирования проектов энергосбережения ведущими странами мира в ракурсе адаптации современных управленческо-регуляторных технологий к условиям функционирования предприятий строительного комплекса Украины. На основе проведения контент-анализа существующих практик реализации мероприятий энергосбережения и повышения уровня энергоэффективности предложена их классификация: в зависимости от институционального обеспечения социально-экономическо-экологического развития, в соответствии с курсом устойчивого развития, в зависимости от уровня в структуре экономической системы, в зависимости от временного интервала и подотраслевого признака. На основе научного подхода к пяти уровням в структуре экономических систем определены барьеры и рекомендации по их предупреждению при управлении энергосбережением в строительстве на каждом из этих уровней. Предложены стратегические приоритеты государственной политики энергосбережения в строительной индустрии, в частности проведение энергоаудита и сертификации энергетической эффективности зданий, увеличение доли нетрадиционных и возобновляемых источников энергии в энергетическом балансе страны; имплементации современных концепций энергосбережения («Green Lease», «Passive House», «Triple Zero»); создание консультационно-информационных центров по вопросам пропаганды мер энергосбережения.

The article is aimed at studying the experience of financing the energy saving projects by leading countries of the world from the perspective of adapting the contemporary management-regulatory conditions of technology in terms of enterprises of the construction complex of Ukraine. On the basis of a content analysis of the existing practices of implementation of energy saving and enhancing energy efficiency, the following classification has been suggested: depending on the institutional socio-economic and environmental development, in accordance with the course of sustainable development, depending on the structure of economic system, depending on both time interval and subsectoral characteristic. Based on a scientific approach to the five levels in the structure of economic systems, barriers and recommendations for their prevention in the management of energy saving in construction at each of these levels have been identified. The article proposes strategic priorities of the State policy of energy saving in the construction industry, in particular holding of energy audits and energy performance certification of buildings, increasing the share of renewable energy sources in the energy balance of country; implementation of contemporary concepts of energy saving ("Green Lease", "Passive House", "Triple Zero"); establishing consulting-information centers for promoting energy saving measures.

Ключевые слова: энергосбережение, «зеленая» аренда, энергоэкономика, источники финансирования, «пассивный» дом.

Keywords: energy saving, «Green Lease», energy conservation, sources of financing, «Passive House».

Табл.: 2. **Библ.:** 16.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 16.

Климчук Марина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации и управления строительством, Киевский национальный университет строительства и архитектуры (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

Klimchuk Marina N. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Organization and Construction Management, Kyiv National University of Construction and Architecture (31 Povitroflotsky Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: klimarinchuk@gmail.com

E-mail: klimarinchuk@gmail.com

Стратегічним пріоритетом для України є досягнення високого рівня енергоефективності, енергонезалежності й енергобезпеки національної економіки. Однією зі структурних компонент запропонованих стратегічних орієнтирів енергоресурсозбереження є формування й реалізація енергоефективного будівництва. Акцептуалізація питання підвищення рівня

енергоефективності, зокрема, житлового будівництва обумовлена тим, що будівлі споживають близько 40 % паливно-енергетичних ресурсів, яке потребує значного фінансування.

Наведемо основні фінансові показники в контексті заходів енергозбереження у сфері ЖКГ [7]:

- ✦ у житловий фонд України до 2020 р. необхідно 300 млрд грн;

- ✦ інвестицій з урахуванням вартості модернізації котелень підприємств Теплокомуненерго в Україні – 60–75 млрд грн;
- ✦ скорочення втрат теплової енергії в Україні внаслідок теплосанації будівель може скласти близько 41 %, у грошовому еквіваленті економія бюджетних коштів оцінюється на рівні 150–600 млрд грн.

Вибірково-фрагментарна система управління фінансуванням енергозбереження на підприємствах будівельного комплексу обумовлює обмежену кількість реалізованих заходів з підвищення рівня енергоефективності та потребує вивчення міжнародного досвіду вирішення зазначеної проблематики.

Актуалізація досліджуваної проблематики детермінувала вивчення управління фінансуванням енергозбереження в різних сферах господарсько-комерційної діяльності низкою вчених: Бригілевич В., Данилова Л., Казаков Г., Караєва Н., Комеліна О., Мхитарян Н., Щербініна С. та ін.

Проте значна кількість досліджень недостатньо повно розкривають сучасні методи та інструменти управління енергоефективними заходами на підприємствах будівельної індустрії, що використовують провідні країни світу в контексті концепцій сталого розвитку, «зеленої» економіки.

Метою статті є дослідження досвіду фінансування проектів енергозбереження провідними країнами світу в ракурсі адаптації сучасних управлінсько-регуляторних технологій до умов функціонування підприємств будівельного комплексу України.

Енергозбереження є домінантним вектором розвитку засад «зеленої» економіки, її сталості. Розробка та імплементація системних заходів політики енергозбереження надасть можливість підвищити конкурентоспроможність реального сектора економіки, забезпечить енергоефективність, енергонезалежність та безпеку країни [9].

Проблема формування й реалізації ефективних заходів енергозбереження в будівництві актуальна і для передових країн світу, але вже існують практики результативного вирішення цих завдань на засадах системності й з певною ефективністю.

У розвинених країнах світу внаслідок дієвої енергоефективної політики енергоємність ВВП зменшилася за останні два десятиріччя на 21–27 %. Підвищення рівня енергоефективності надало можливість забезпечити до 60–65 % економічного зростання. Очікується, що ця тенденція і надалі буде домінувати [3].

Провідні експерти зазначають [1; 2; 4], що фінансово-економічні регулятори й стимули – найбільш дієвий метод енергозбереження, зокрема:

- ✦ *ціни на енергоресурси і тарифи на послуги ЖКГ*, що покликані покривати усі витрати підприємств з виробництва, постачання енергетичних ресурсів споживачам відповідно до умов договорів, що укладаються. Ціни й тарифи стимулюють споживачів до енергоресурсозбереження;

- ✦ *система знижок-надбавок*, що разом з тарифами відіграє істотну стимулюючу роль;
- ✦ *пільгове оподаткування* – один з ефективних інструментів, вживаних органами державної влади для стимулювання енергозбереження. Споживач енергоресурсів отримує податкову пільгу або податкове звільнення на суму коштів, що інвестуються в енергозберігаючі проекти на період їх реалізації. Зокрема, у Німеччині власники індивідуальних будівель мають право протягом 10 років інвестувати 10 % суми прибуткового податку (30 тисяч євро на будівлю) в заходи щодо підвищення їх рівня енергоефективності [1];
- ✦ *державна фінансова підтримка* – інвестиційні гранти або прямі субсидії у вигляді фіксованої суми, пропорційної об'єму енергії, що зберігається;
- ✦ *управління через нормативні заходи і введення стандартів* (Англія, Франція, Польща, Італія);
- ✦ *підтримка процесу приватизації систем ЖКГ* (Англія, США, Іспанія, Голландія, Швеція);
- ✦ *регулювання інвестиційних відношень*, у т. ч. державна фінансова підтримка ЖКГ, пільги для концесіонерів, пайова участь в термомодернізації застарілих будівель житлового фонду, формування інституту управителів житловими комплексами (Чехія, Німеччина, Польща, Норвегія);
- ✦ *впровадження сучасних концепцій «Passive House», «Triple Zero»* (Фінляндія, Німеччина) [12]. «Пасивний будинок» – це енергоефективна будівля, що відповідає встановленим критеріям РНІ Darmstadt і реалізує основні засади сталого розвитку в ракурсі структурних компонентів: економічної, екологічної, соціальної [4; 10];
- ✦ *впровадження проектної методології ведення робіт з енергозбереження* характерно для більшості країн Західного Світу [5; 7].

Проведений контент-аналіз комплексу заходів, що розробляються й імплементуються країнами Європейського Союзу та США для підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження, надав можливість ідентифікувати практично-прикладні вектори, що можуть бути доцільними для нашої держави:

- ✦ впровадження нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії;
- ✦ модернізація житла та устаткування;
- ✦ ефективне управління фінансуванням заходів енергозбереження;
- ✦ дієве нормативно-правове регулювання енергоспоживання;
- ✦ інтегрованості фінансових ресурсів (державно-приватне партнерство);
- ✦ реалізація концептуальних засад «Passive House», «Triple Zero», «Green Lease».

Для України цінно використовувати такі здобутки зарубіжного досвіду, як нормування витрат енергоресурсів, введення стандартів, розширення ринкових умов, регулювання тарифів, програмно-проектний ін-

струментарій реалізації заходів. У фінансуванні проектів по енергозбереженню активно використовуються кошти як місцевих бюджетів і Державного бюджету України, так і самих підприємств, що надають житлово-комунальні послуги. Способи залучення приватних інвестицій, кредитних коштів і засобів міжнародної технічної допомоги використовуються відносно рідко (не більше, ніж у 20 % проектів) [5; 11].

Міністерство енергетики та Агентство з охорони навколишнього середовища США, щоб досягти ефекту масштабності в енергозбереженні та енергоефективності, актуалізує проблематику залучення інвестицій в цю сферу. Численні дослідження показали, що інвестування зараз в проекти енергоекономії надасть можливість США заощадити сотні мільярдів доларів наступні 10–15 років [15].

Контент-аналіз існуючих практик реалізації заходів енергозбереження та підвищення рівня енергоефективності надав можливість запропонувати градацію заходів управління енергозбереженням у будівельному комплексі й розробити їх класифікацію (табл. 1).

У ракурсі проблематики теоретико-методичного дослідження соціоекономічно-екологічного розвитку, пов'язаного із загальнотеоретичними питаннями інтеграції людини, природи і суспільства, функціонуванням соціальних та економічних відносин, системи інститутів та їх трансформації, що забезпечують результативне управління енергозбереженням, виокремимо стимулюючі, превентивні, просвітницько-пропагандистські та комплексні (оптимальним підходом для підвищення рівня енергоефективності є поєднання зазначених видів заходів).

У США, Європі та Австралії набуває все більшого поширення «Green Lease» («зелена оренда») – як один з інструментів фінансування реалізації заходів енергозбереження. Зелена оренда – це загальний термін, який відноситься до стратегії підприємства, що формалізує обов'язки між орендарями та орендодавцями щодо зе-

лених заходів будівлі. «Зелений лізинг» є одним з інструментів, які можуть бути використані для підвищення рівня енергоефективності комерційної нерухомості.

Зелена оренда забезпечує реалізацію зобов'язань між орендодавцем та орендарем будівлі в контексті мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище [14].

Зюридичної точки зору «зелену оренду» можна охарактеризувати як комплекс взаємних прав і обов'язків орендодавця та орендаря за договором оренди, які надають можливість зазначеним особам спільними зусиллями забезпечувати відповідність приміщень, наданих в оренду орендодавцем, і діяльності орендаря в цих приміщеннях певним екологічним стандартам. Такі стандарти, як правило, розробляються неурядовими організаціями і в різних країнах мають різний предмет регулювання: від енергетичної ефективності до всебічної мінімізації впливу на навколишнє середовище та створення екологічно сприятливого середовища проживання для людини.

Натепер виокремлюють бар'єри, що перешкоджають більш широкому впровадженню «зеленої оренди»:

- ✦ відсутність знань про потенційні можливості «зеленої оренди»;
- ✦ брокери і юристи мало знайомі з практикою «зеленого лізингу»;
- ✦ розділяючі (*Split*) бар'єри, що виникають, коли сторона, яка платить авансом витрати на поліпшення ефективності, відрізняється від того, хто отримує вигоду з майбутньої економії енергії. Наприклад, «загальна» оренда передбачає, що комунальні послуги, як правило, входять у вартість оренди. У результаті мешканці мало простимульовані для економії енергії у своїх орендованих приміщеннях, оскільки витрати на енергію оплачуються власником.

Проте при «чистій» оренді, відбувається протилежна ситуація: мешканці сплачують свої комунальні

Таблиця 1

Класифікація заходів управління енергозбереженням в будівельному комплексі

Класифікаційні ознаки	Види заходів управління енергозбереженням
Залежно від інституційного забезпечення соціоекономічно-екологічного розвитку	– Стимулюючі; – превентивні; – просвітницько-пропагандистські; – комплексні
Відповідно до загальновизнаного курсу сталого розвитку	– «Зелені» заходи («Green Lease»); – заходи «синьої економіки»; – заходи для низьковуглецевого зростання
Залежно від рівня в структурі економічної системи	– Заходи мегарівня; – макро-, мезо-, мікро-, нанорівнів
За підгалузеву ознакою	– Житлово-комунальне господарство; – виробництво будівельних матеріалів; – будівельне машинобудування
За часовим інтервалом	– Короткострокові; – довгострокові

Джерело: запропоновано автором.

рахунки щомісяця, тому власники будинків не протимульовані для інвестицій в енергоефективність. Орендарі не готові вкладати кошти в енергоефективність, якщо термін їх оренди менший, ніж проект з енергозбереження [14].

Заборона в деяких країнах здавати в оренду житло, що має дуже низький рівень енергоефективності, надає чіткі орієнтири розвитку ринку енергоресурсозбереження. У даному ракурсі прийнятий підхід у Великобританії в 2011 р., де законодавством визнано незаконним здавати в оренду житло, клас енергоефективності якого відповідає рівню F або нижче після 2018 р. Разом з тим, мешканці мають право з 2016 р. вимагати проведення заходів енергозбереження в орендованому помешканні. У трансформаційний період 2014–2017 рр. імплементуються схеми податкових пільг для того, щоб надати фінансову підтримку орендодавцям. У Німеччині натеper реалізується схожа схема підвищення рівня енергоефективності житла, що проходить випробування в семи громадах [13].

Наведемо приклад реалізації концепції «зеленої оренди» компанією «Rugamid», що базується в північній частині штату Нью-Йорк і є найбільшим будівником торгових центрів у Сполучених Штатах (володіє і управляє більш ніж 17 мільйонами квадратних футів торгових площ) [16].

Компанія визнала, що, незважаючи на свою прихильність до постулатів сталого розвитку, її здатність впливати на недоліки в реалізації заходів енергоефективності орендарями обмежено в стандартних лізингових угодах. Щоб подолати цю проблему, компанія розробила і реалізувала певні документи у сфері «зеленого лізингу» і працювала з орендарями, надаючи рекомендації щодо заходів енергозбереження їх простору.

Одним з векторів виконання політики енергоресурсозбереження є державна підтримка, створення сприятливого інвестиційного клімату, ліквідація бар'єрів. Відповідно до наукових розробок Г. Клейнера [8], який запропонував 5 рівнів у структурі економічних систем, визначимо бар'єри та рекомендації щодо їх упередження при управлінні енергозбереженням на кожному з цих рівнів (табл. 2).

Вирішення проблематики енергоресурсозбереження потребує скоординованої співпраці між державними органами влади з бізнес-спільнотою, забезпечення інформаційно-пропагандистської та освітньої підтримки груп населення і в різних форматах заходів з енергоекономії та підвищення рівня енергоефективності на запропонованих п'яти рівнях у структурі економічних систем.

Погоджуємося з автором [6], що у сфері вдосконалення організаційно-управлінських методів забезпечення енергозбереження перш за все необхідно здійснити перехід від організаційно-розподільчого до проектно-аналітичного управління, що передбачає відмову від практики тільки розподілу бюджетних коштів та перехід до функцій розроблення механізмів фінансування проектів енергозбереження і контролю за їх дотриманням. Необхідно також запровадити практику укладення добровільних угод між органами державної влади,

об'єднаннями підприємств, окремими підприємствами та громадськими організаціями щодо впровадження енергоефективних проектів.

ВИСНОВКИ

Отже, вивчення міжнародного досвіду управління фінансуванням енергозбереження на будівельних підприємствах надав можливість зробити такі **висновки**, що державна політика енергозбереження в будівельній індустрії має реалізуватися на основі: формування та реалізації програм підвищення рівня енергоефективності на кожному з п'яти рівнів структури економічних систем; доцільно імплементувати сучасні концепції енергозбереження («Green Lease», «Passive House», «Triple Zero»); проведення енергоаудиту та сертифікації енергетичної ефективності будівель; збільшення частки нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії в енергетичному балансі країни; створення консультативно-інформаційних центрів з питань пропаганди заходів енергозбереження; розробка дієвих інструментів щодо упередження бар'єрів при управлінні енергозбереженням на будівельних підприємствах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бригілевич В. Термомодернізація житлового фонду: організаційний, юридичний, соціальний, фінансовий і технічний аспекти : практичний посібник / В. Бригілевич [та ін.]. – Львів : ФОП П'ятаков Ю. О, 2012. – 262 с.
2. Данилова Л. Л. Проект ТАСИС СВС «Енергосбережение в жилых зданиях городов Ужгород, Михаловце и Дармштадт» [Электронный ресурс] / Л. А. Данилова. – Режим доступа : <http://bo0k.net/index.php?p=achapter&bid=4525&chapter=1>
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article>
4. Енергоефективність у Німеччині // Енергосбережение. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://energyefficiency.in.ua/images/files/1_2013.pdf
5. Казаков Г. В. Архитектура энергоощадных солнечных будинків / Г. В. Казаков. – Львів : ЕКОінформ, 2009. – 288 с.
6. Караєва Н. В. Аналіз методів та класифікація заходів управління енергозбереженням в системі забезпечення сталого розвитку України / Н. В. Караєва // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, т. 2. – С. 117–126.
7. Комеліна О. В. Фінансування заходів з підвищення енергоефективності житлового будівництва на рівні регіону / О. В. Комеліна, С. А. Щербініна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 96–102.
8. Клейнер Г. Нанoeкономика / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С. 70–93.
9. Климчук М. М. Гносеологічний аналіз континууму поглядів на дефініцію «енергозбереження»: системний підхід / М. М. Климчук // Сталий розвиток економіки. – Х., 2015. – № 3 (28). – С. 49–55.
10. Климчук М. М. Теоретико-прикладні засади концепцій енергоефективного будівництва: економічний аспект / М. М. Климчук // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук.праць. – 2015. – Вип. 33. – К. : КНУБА, 2015. – С. 52–62.
11. Мхитарян Н. М. Энергосберегающие технологии в жилищном гражданском строительстве / Н. М. Мхитарян. – К. : Наукова думка, 2000. – 420 с.

Рекомендації щодо упередження бар'єрів при управлінні енергозбереженням у будівництві

Рівень	Бар'єри	Рекомендації
Мега	– Відсутність стратегії та системного підходу у сфері енергозбереження; – використання паливно-енергетичних ресурсів; – потреба в значних фінансових вкладеннях для реалізації нового «зеленого» курсу	– Реалізація постулатів концепції сталого розвитку; – диверсифікація джерел енергопостачання та їх надійності; – пошук інноваційних рішень та інвестицій у новітні енергоефективні технології; – популяризація економічних, екологічних і соціальних переваг ефективного використання відновлюваних джерел енергії
Макро	– Малодієві ринкові механізми енергозбереження; – високий рівень енергоємності ВВП національної економіки; – недостатній рівень інформованості суспільства щодо переваг і потенційних можливостей енергозбереження	– Створення спеціалізованих державних або змішаних фондів пільгового кредитування для реалізації цільових програм енергозбереження; – організація і підтримка освітніх програм, рекламно-пропагандистських кампаній у сфері енергозбереження; – державна підтримка та створення сприятливого інвестиційного клімату; – взаємодія з бізнес-спільнотою та фінансовими інститутами на основі державно-приватного партнерства; – переоснащення підгалузей житлово-комунального господарства на базі новітніх наукових і технічних досягнень, вітчизняного, міжнародного досвіду; – розробка мотиваційної системи для підприємств, що займаються енергоресурсозбереженням і досягли позитивних результатів
Мезо	– Високі трансакційні витрати на впровадження заходів з підвищення енергоефективності, особливо для малих і середніх підприємств; – обмеженість інвестиційних (фінансових) ресурсів, які можна залучити для реалізації енергозберігаючих проектів; – нестача коштів у міських бюджетах для впровадження енергозберігаючих заходів та технологій, формування бюджету на енергозбереження за залишковим принципом	– Формування спеціальних регіональних фондів енергозбереження; – стимулювання самофінансування енергозберігаючих проектів суб'єктами господарювання через пільгове оподаткування цих проектів та надання кредитів за зниженими кредитними ставками; – імплементація механізму фінансування енергозберігаючих заходів у бюджетній сфері з використанням коштів державного бюджету, приватних інвестицій, з поверненням інвестицій повністю чи частково за рахунок отриманої економії паливно-енергетичних ресурсів (перфоманс-контрактинг); – на регіональному рівні – створення інфраструктурних елементів, таких як інформаційно-консультативні центри енергозбереження
Мікро	– Низький рівень обізнаності керівників у сфері енергозберігаючих технологій; – брак досвіду фінансування проектів; – відсутність стимулів у працівників підприємств до зниження енерговитрат на випуск продукції	– Упровадження передових енергозберігальних технологій у виробництві будівельних матеріалів; – організація, планування та контроль за реалізацією енергозберігаючих заходів, облік енергоресурсів, стимулювання працівників
Нано	– Відсутність мотивації споживачів до впровадження енергозберігаючих технологій	– Стимулювання самофінансування енергозберігаючих проектів суб'єктами господарювання через пільгове оподаткування цих проектів та надання кредитів за зниженими кредитними ставками; – інформування споживачів про переваги енергозбереження в ракурсі підвищення комфорту будинків і офісів, а також збільшення вартості нерухомості

Джерело: запропоновано автором.

12. Принципи пасивної будівлі для енергоефективних шкіль. – К.: ВБО «Глобальна синергія», 2013. – 16 с.

13. Economidou, M. Overcoming the split incentive barrier in the building sector / M. Economidou // European Commission – Joint Research Centre – Institute for Energy and Transport Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 33 p.

14. Green Leasing An Effective Tenant / Landlord Strategy for Energy Efficiency // A Better City (ABC), 2014. – 20 p.

15. National Action Plan for Energy Efficiency Vision for 2025: A Framework for Change // National Action Plan for Energy Efficiency, 2008. – P. 23–34.

16. Pyramid Companies Implements Green Leasing to Promote Energy Efficiency in Tenant Retail Space // Energy efficiency & renewable, 2014. – P. 1–2.

REFERENCES

Bryhilevych, V. et al. *Termomodernizatsiia zhytlovoho fondu: orhanizatsiinyi, iurydychnyi, sotsialnyi, finansovyi i tekhnichnyi aspekty* [Thermo housing: organizational, legal, social, financial and technical aspects]. Lviv: FOP Piatakov Yu. O., 2012.

- Danilova, L. L. "Proekt TASIS SVS «Energoberezhniye v zhilykh zdaniyakh gorodov Uzhgorod, Mikhalovtse i Darmshtadt»" [TACIS CBC project "Energy efficiency in residential buildings in the city of Uzhgorod, Michalovce and Darmstadt"]. <http://book.net/index.php?p=chapter&bid=4525&chapter=1>
- "Enerhetychna stratehiia Ukrainy na period do 2030 roku" [Energy Strategy of Ukraine till 2030]. <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article>
- "Enerhoefektyvnist u Nimechchini" [Energy efficiency in Germany]. http://energieefficiency.in.ua/images/files/1_2013.pdf
- Economidou, M. *Overcoming the split incentive barrier in the building sector Luxembourg*: Publications Office of the European Union, 2014.
- "Green Leasing An Effective Tenant". *A Better City (ABC)* (2014).
- Komelina, O. V., and Shcherbinina, S. A. "Finansuvannya zakhodiv z pidvyshchennia enerhoefektyvnosti zhytlovoho budivnytstva na rivni rehionu" [Financing energy efficiency improvements of housing at the regional level]. *Biznes Inform*, no. 12 (2014): 96-102.
- Kleyner, G. "Nanoeconomika" [Nanoeconomics]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12 (2004): 70-93.
- Klymchuk, M. M. "Hnoseolohichniy analiz kontynuumu pohliadiv na definitsiiu «enerhozberezhennia»: systemnyi pidkhid" [Epistemological analysis continuum of views on the definition of "energy efficiency": a systematic approach]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (28) (2015): 49-55.
- Klymchuk, M. M. "Teoretyko-prykladni zasady kontseptsii enerhoefektyvnoho budivnytstva: ekonomichniy aspekt" [Theoretical and applied principles of energy efficient construction concepts: economic aspect]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, no. 33 (2015): 52-62.
- Kazakov, H. V. *Arkhitektura enerhooshchadnykh soniachnykh budynkiv* [Architecture of energy efficient solar homes]. Lviv: EKOinform, 2009.
- Karaieva, N. V. "Analiz metodiv ta klasyfikatsiia zakhodiv upravlinnia enerhozberezhenniam v systemi zabezpechennia staloho rozvytku Ukrainy" [Analysis methods and classification measures power management system for sustainable development of Ukraine]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, vol. 2, no. 3 (2010): 117-126.
- Mkhitarian, N. M. *Energoberegaiushchie tekhnologii v zhilishchnom grazhdanskom stroitelstve* [Energy-saving technologies in housing civil engineering]. Kyiv: Naukova dumka, 2000.
- "National Action Plan for Energy Efficiency Vision for 2025: A Framework for Change". *National Action Plan for Energy Efficiency* (2008): 23-34.
- Pryntsyipy pasyvnoi budivli dlia enerhoefektyvnykh shkil [The principles of passive energy efficient buildings for schools]. Kyiv: VBO «Hlobalna synerhiia», 2013.
- "Pyramid Companies Implements Green Leasing to Promote Energy Efficiency in Tenant Retail Space". *Energy efficiency & renewable* (2014): 1-2.

ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ, ЩО ГЕНЕРУЮТЬСЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

© 2016 ВЛАСЮК Т. О.

УДК 658.153:658.87

Власюк Т. О. Загрози та виклики внутрішньому ринку України, що генеруються у сфері зовнішньоторговельних відносин

У статті розглянуто тенденції та проблеми внутрішнього ринку України на основі аналізу його місткості та структури. Визначено зовнішньоекономічні чинники, які впливають на показники динаміки внутрішнього ринку базових галузей промисловості України, а також загрози, що генеруються у сфері зовнішньоторговельних відносин. Запропоновано заходи державної політики щодо підтримки розвитку і розбудови внутрішнього ринку промислової продукції в Україні.

Ключові слова: внутрішній ринок, промисловість, зовнішньоторговельні відносини.

Табл.: 4. **Бібл.:** 22.

Власюк Тарас Олександрович – кандидат економічних наук, начальник відділу навчально-наукового та методичного забезпечення, Інститут вищих керівних кадрів Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Пугачова, 12/2, Київ, 04050, Україна)

E-mail: vlasniukt@gmail.com

УДК 658.153:658.87

UDC 658.153:658.87

Власюк Т. А. Угрозы и вызовы внутреннему рынку Украины, которые генерируются в сфере внешнеторговых отношений

В статье рассмотрены тенденции и проблемы внутреннего рынка Украины на основе анализа его ёмкости и структуры. Определены внешнеэкономические факторы, влияющие на показатели динамики внутреннего рынка базовых отраслей промышленности Украины, а также угрозы, которые генерируются в сфере внешнеторговых отношений. Предложены меры государственной политики относительно поддержки и развития внутреннего рынка промышленной продукции в Украине.

Ключевые слова: внутренний рынок, промышленность, внешнеторговые отношения.

Табл.: 4. **Библ.:** 22.

Власюк Тарас Александрович – кандидат экономических наук, начальник отдела учебно-научного и методического обеспечения, Институт высших руководящих кадров Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (ул. Пугачева, 12/2, Киев, 04050, Украина)

E-mail: vlasniukt@gmail.com

Vlasiuk T. O. Threats and Challenges of the Internal Market of Ukraine, Generated in the Sphere of International Trade Relations

The article considers the trends and challenges of internal market of Ukraine on the basis of an analysis of its capacity and structure. The external factors impacting the dynamics indicators of the internal market of basic industries of Ukraine, as well as threats that are generated in the sphere of international trade relations, has been determined. Some measures in terms of the State policies as to supporting and developing the internal market of industrial products in Ukraine have been proposed.

Keywords: internal market, industry, foreign trade relations.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 22.

Vlasiuk Taras O. – PhD (Economics), Head of the Department of Educational and Scientific and Methodological Support, Institute senior management personnel of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (12/2 Pugachova Str., Kyiv, 04050, Ukraine)

E-mail: vlasniukt@gmail.com

Питаннями розбудови промисловості України займалися такі вітчизняні вчені, як А. І. Амоша, В. І. Большаков, А. А. Мінаєв, Ю. С. Залознова, Л. А. Збарзаская, Ю. В. Макогон, О. В. Собкевич, А. І. Сухо-руков, Я. А. Жаліло та ін. [2, 4, 5].

Проблематика захисту внутрішнього ринку досліджується і у працях закордонних вчених, зокрема: Дженса Метже та Піа Вайса [21], Рональда А. Касса [22] та інших.

Водночас проблематику розвитку базових галузей вітчизняної промисловості з урахуванням загроз, що генеруються у сфері зовнішньоторговельних відносин, висвітлено в науковій літературі не повною мірою.

Метою статті є аналіз сучасного стану базових галузей промисловості України та розробка рекомендацій для органів державної влади, спрямованих на підтримку розвитку і розбудову внутрішнього ринку промислової продукції.

Питання розвитку внутрішнього ринку в Україні актуалізується у зв'язку зі скороченням обсягів зовнішньої торгівлі України, яке спостерігається з 2013 р.¹ (табл. 1).

¹ За винятком 2009 р. у 2005–2012 рр. відмічалось нарощування обсягів зовнішньої торгівлі.

У січні – вересні 2014 р. експорт товарів скоротився на 7,7%, або на 3,5 млрд дол. США, імпорт – на 25,4%, або на 14,1 млрд дол. США порівняно з відповідним періодом 2013 р. У 2014 р. вищі темпи сповільнення імпорту товарів порівняно з експортом змінили триваючу з 2005 р. тенденцію до формування негативного сальдо в зовнішній торгівлі товарами, позитивне значення якого за січень – вересень 2014 р. становило 803,3 млн дол. США, що поруч з переважанням експорту послуг над їх імпортом склало загальне позитивне сальдо в зовнішній торгівлі України в розмірі 5,2 млрд дол. США.

У 2015 р. руйнування виробничих потужностей, пошкодження транспортної інфраструктури та суттєва міграція населення унеможливили виробництво в зоні проведення АТО продукції, орієнтованої на експорт. Це, поруч із суттєвим ускладненням відносин з РФ, яке призвело до встановлення на ринку Росії та її партнерів по Митному союзу обмежень для продукції, виробленої в Україні, а також з низькою товарною та географічною диверсифікованістю українського експорту, обумовило зменшення у січні – вересні 2014 р. обсягів експорту товарів порівняно з аналогічним періодом 2013 р. за більшістю товарних груп.

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України, млрд дол. США

Рік	Обсяг зовнішньої торгівлі	Експорт	Імпорт	Сальдо
Усього (товари і послуги)				
2005	79,43	40,36	39,07	1,29
2006	94,63	45,87	48,76	-2,89
2007	123,94	58,34	65,6	-7,26
2008	170,71	78,71	92	-13,29
2009	99,89	49,29	50,6	-1,31
2010	129,35	63,16	66,19	-3,03
2011	171,02	82,18	88,84	-6,66
2012	173,7	82,34	91,36	-9,03
2013	162,72	78,15	84,57	-6,42
2014 (січень – вересень)	96,1	50,66	45,43	5,23
Товари				
2005	70,37	34,23	36,14	-1,91
2006	83,41	38,37	45,04	-6,67
2007	109,92	49,3	60,62	-11,32
2008	152,5	66,97	85,53	-18,56
2009	85,12	39,69	45,43	-5,74
2010	112,14	51,4	60,74	-9,34
2011	151	68,39	82,61	-14,22
2012	153,49	68,81	84,66	-15,85
2013	140,28	63,31	76,96	-13,65
2014 (січень – вересень)	83,15	41,98	41,17	0,8

Джерело: розраховано за інформацією Державної служби статистики України «Географічна структура експорту-імпорту товарів», «Географічна структура експорту-імпорту послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Загальне зниження експорту товарів з України було сформоване на 78 % продукцією чотирьох товарних груп – недорогоцінних металів; засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів; хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості; полімерних матеріалів і пластмас, обсяги експорту яких знизились на 0,6 млрд дол. США (на 5,4 %), 1,2 млрд дол. США (49,8 %), 0,9 млрд дол. США (27,9 %) та 0,1 млрд дол. США (20,3 %) відповідно.

Найбільшим за цей період стало скорочення експорту до РФ – на 3,1 млрд дол. США (на 27,3 %), Казахстану – на 871 млн дол. США (51,1 %), Білорусі – на 204 млн дол. США (13,8 %) та Азербайджану – на 209 млн дол. США (31,5 %). Продовження громадянської війни в Сирії, яка дестабілізувала ситуацію в цьому регіоні, насамперед Лівані, призвело до продовження тенденції суттєвого скорочення експорту до цих двох країн – на 62,4 % і 38 % відповідно за підсумками січня – вересня 2014 р., або в цілому на 320 млн дол. США.

Погіршення економічного стану України у 2014 р. обумовило різке скорочення витрат як суб'єктами господарської діяльності, так і домогосподарствами. Це, поруч зі стрімкою девальвацією національної валюти,

призвело до зниження імпорту в Україну абсолютно за всіма секторами. Найбільше скоротився імпорт мінеральних продуктів – на 23,4 % (зокрема, природного газу – на 45 %, що, серед іншого, зумовлено перебоями з його постачанням з РФ) і засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів (через стрімке падіння попиту на легкові автомобілі). Скорочення імпорту за цими позиціями на 6,1 млрд дол. США сформувало 43,5 % загального зниження імпорту товарів.

У географічному вимірі скорочення імпорту зафіксоване від усіх основних торговельних партнерів, за виключенням Білорусії, імпорт з якої за січень – вересень 2014 р. зріс на 7,4 %.

Оцінка стану внутрішнього ринку здійснюється за результатами аналізу частки продукції окремих галузей вітчизняної промисловості у структурі внутрішнього споживання. Місткість внутрішнього ринку у 2013 р. у вартісному вимірі становила 1506,5 млрд грн і зменшилася порівняно з 2012 р. на 4,4 % (табл. 2). У поточному році різке скорочення як споживчого, так і інвестиційного попиту обумовило подальше зменшення місткості внутрішнього ринку, яка у

Динаміка обсягів реалізації та внутрішнього споживання промислової продукції

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р. (січень – вересень)
Обсяги реалізації вітчизняної промислової продукції, млрд грн	1400,7	1354,1	857,7
у т. ч. експорт, млрд грн *	468,7	426,5	401,2
Внутрішнє споживання			
Загальний обсяг**, млрд грн / % до аналогічного періоду попереднього року	1575,9 / 106,9	1506,5 / 0,96	898,6 / 100,3
вітчизняна продукція, млрд грн	932,0	927,6	456,5
% вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання	59,1	61,6	50,8
імпортована продукція***, млрд грн	643,9	578,9	442,0
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	40,9	38,4	49,2

Примітки:

* – розраховано шляхом переведення даних Державної служби статистики по експорту з доларів у гривні за середнім обмінним курсом за період;

** – розраховано шляхом віднімання від обсягу реалізації продукції вартості експорту та додавання вартості імпорту. Вартість експорту та імпорту переведена з доларів у гривні за середнім обмінним курсом за період;

*** – розраховано шляхом переведення даних Державної служби статистики по імпорту з доларів у гривні за середнім обмінним курсом за період.

Джерело: розраховано за [1].

січні – вересні 2014 р. становила близько 900 млрд грн. Попри його зростання на 0,3% у гривневому еквіваленті в порівнянні з аналогічним періодом 2013 р., перерахунок місткості ринку в доларах США свідчить про звуження ринку на третину (з 112 млрд дол. США до 74 млрд дол. США).

Тобто цьогорічне збереження місткості внутрішнього ринку майже на рівні 2013 р. було досягнуте через подорожчання продукції, викликане інфляцією, і різку девальвацію гривні до долара США. Так, за січень – вересень 2014 р. споживчі ціни зросли на 16,2% (у річному вимірі прискорилися до 17,5%), ціни виробників – на 27,4%, (у річному вимірі – до 26,9%). За січень – вересень 2014 р. офіційний обмінний курс гривні до долара США знизився на 63,0%.

У 2012–2014 рр. задоволення потреб внутрішнього ринку відбувалося завдяки посиленню позицій імпортованої продукції (у внутрішньому споживанні продукції промисловості частка імпорту зросла 40,9% у 2012 р. до 49,2% у січні – вересні 2014 р.) на тлі переспрямування внутрішнього виробництва на зовнішні ринки (частка експорту в обсягах реалізації продукції зросла за цей період з 33,5% до 46,6%) – див. табл. 2.

Провідне місце в структурі товарної пропозиції на внутрішньому ринку продукції промисловості України займає переробна промисловість (58,7% у середньому за 2012–2014 рр.), її частка демонструє тенденцію до збільшення (табл. 3). Серед галузей переробної промисловості частки харчової та нафтохімічної промисловості в загальному обсязі внутрішнього ринку збільшилися за аналізований період з 13,1 до 15,9% і з 11,6 до 15,8% відповідно; частки машинобуду-

вання і металургійної галузі зменшилися з 13,7 до 11,6%, і з 7,3 до 6,8% відповідно.

Частка добувної промисловості та розроблення кар'єрів у загальному обсязі внутрішнього ринку протягом останніх трьох років зростала і у середньому за аналізований період становила 22,3%, частка постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря скоротилася і за підсумками січня – вересня 2014 р. становила 16,1% (див. табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка структури внутрішнього ринку України, %

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р. (січень – вересень)
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	19,7	18,5	22,4
Переробна	57,5	57,7	61
– харчова	13,1	14,5	15,9
– нафтохімічна	11,6	12,4	15,8
– машинобудівна	13,7	12,5	11,6
– металургійна	7,3	7,1	6,8
– інші галузі	11,8	11,2	10,9
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	21,5	22,4	16,1
Забір, очищення та постачання води	1,3	1,4	0,5

Джерело: розраховано за [1].

Аналіз показників динаміки обсягів реалізації та внутрішнього споживання продукції за видами промислової діяльності [3] свідчить, що в останні роки суттєво скоротились обсяги внутрішнього споживання **металопродукції**: у 2013 р. – на 6,1 %, у січні – вересні 2014 р. – на 16,3 % порівняно з відповід-

ними періодами попередніх років (табл. 4), що зумовлено насамперед скороченням виробництва в галузі, яке за підсумками 2013 р. становило 5,3 %, а в січні – вересні 2014 р. – 13,7 %, а також негативними показниками виробництва в супутніх галузях економіки (будівництві та машинобудуванні).

Таблиця 4

Динаміка обсягів реалізації та внутрішнього споживання продукції за видами промислової діяльності

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р. (січень – вересень)
1	2	3	4
Металургійна продукція			
Обсяги реалізації, млрд грн	223,8	208,2	171,3
у т. ч. експорт*, млрд грн	150,9	140,4	139,4
Внутрішнє споживання			
Загальний обсяг**, млрд грн / % до аналогічного періоду попереднього року	114,8 / 102,7	107,8 / 93,9	61,0 / 83,7
вітчизняна продукція, млрд грн	72,9	67,8	32,0
% вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання	63,5	62,9	52,4
імпортована продукція***, млрд грн	41,9	40,0	29,1
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	36,5	37,1	47,6
Хімічна і нафтохімічна продукція			
Обсяги реалізації, млрд грн	130,2	124,0	85,4
у т. ч. експорт*, млрд грн	48,4	40,9	33,6
Внутрішнє споживання			
Загальний обсяг**, млрд грн / % до аналогічного періоду попереднього року	186,2 / 108,1	187,3 / 100,6	141,8 / 107,9
вітчизняна продукція, млрд грн	81,8	83,1	51,9
% вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання	44,0	44,4	36,6
імпортована продукція***, млрд грн	104,3	104,2	89,9
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	56,0	55,6	63,4
Машинобудівна продукція			
Обсяги реалізації, млрд грн	143,5	117,3	68,1
у т. ч. експорт*, млрд грн	106,1	84,8	67,6
Внутрішнє споживання			
Загальний обсяг**, млрд грн / % до аналогічного періоду попереднього року	216,7 / 109,3	187,8 / 86,7	104,0 / 94,7
вітчизняна продукція, млрд грн	37,4	32,5	0,7
% вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання	17,3	17,3	0,5
імпортована продукція***, млрд грн	179,3	155,3	103,4
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	82,7	82,7	99,5
Харчова продукція			
Обсяги реалізації, млрд грн	254,5	261,8	180,1
у т. ч. експорт*, млрд грн	62,6	57,7	61,6
Внутрішнє споживання			
Загальний обсяг**, млрд грн / % до аналогічного періоду попереднього року	205,9 / 109,1	218,0 / 105,9	143,3 / 105

1	2	3	4
вітчизняна продукція, млрд грн	191,9	204,1	118,5
% вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання	93,2	93,6	82,7
імпортована продукція***, млрд грн	27,2	29,2	24,8
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	6,8	6,4	17,3

Примітки:

* – розраховано шляхом переведення даних Державної служби статистики по експорту з доларів у гривні за середнім обмінним курсом за період;

** – розраховано шляхом віднімання від обсягу реалізації продукції вартості експорту та додавання вартості імпорту. Вартість експорту та імпорту переведена з доларів у гривні за середнім обмінним курсом за період;

*** – розраховано шляхом переведення даних Державної служби статистики по імпорту з доларів у гривні за середнім обмінним курсом за період.

Джерело: розраховано за [1].

Україна поступово втрачає позиції на світовому ринку сталі – попри збереження за підсумками 10 місяців 2014 р. 10 місця у світі за виробництвом сталі, що досягалося порівняно високими обсягами виробництва у першій половині 2014 р., уже у серпні 2014 р. за місячними обсягами виробництва Україна опустилася з 10 на 11 місце, у вересні та жовтні 2014 р. – на 12 місце [3]. У 2012–2013 рр. експортувалося 68 %, а у січні-вересні 2014 р. – 81 % металургійної продукції, виробленої в Україні. Але триваюче протягом останніх трьох років падіння світових цін на сталь (у 2014 р. порівняно з 2011 р. ціни знизилися на понад 20 % – з 749,6 дол. США за тону до 580,4 дол. США за тону) обумовило зменшення її експорту на зовнішні ринки (з 16,6 млрд дол. США у січні – вересні 2011 р. до 12,2 млрд дол. США у січні – вересні 2014 р.).

Нині спостерігається подальше погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури, спричинене загостренням конкуренції на ринках Європи та Азії на тлі надлишку у світі виробничих потужностей та домінуванням на ринку дешевого китайського прокату. У другій половині 2014 р. відбувається певне пожвавлення економічної активності на світовому ринку сталі. Так, виробництво сталі Китаєм, який залишається провідним виробником сталі у світі, у січні – жовтні 2014 р. зросло на 4,7 % порівняно з відповідним періодом минулого року. Крім того, у вересні спостерігалось нарощування експорту сталі Бразилією, яка збільшила експорт довгомірної сталевної продукції на 44 % порівняно з попереднім місяцем. Уряди декількох іноземних країн анонсували плани щодо суттєвого нарощування виробництва сталі протягом наступних років. Так, Іран планує наростити виробництво сталі до 2025 р. вчетверо – до 55 млн тонн, причому 10 млн тонн з них експортуватимуться. Уряд Індії заявив про наміри щодо збільшення державної підтримки сталеливарного виробництва, завдяки чому планується наростити виробничі потужності до 2025 р. з нинішніх 81,2 млн тонн до 300 млн тонн.

Посилення впливу екзогенних чинників на українську металургію вже спричиняє втрату Україною важливих ринків збуту сталевної заготовки на Близькому Сході, який традиційно є одним з найбільших імпортерів українських напівфабрикатів – із серпня 2014 р. у регіоні спо-

стерігається експансія китайських виробників. Збереження негативних тенденцій у виробництві сприятиме подальшій втраті українською металургією традиційних конкурентних переваг, заснованих на відносно низьких цінах на металопродукцію, «м'якому» екологічному законодавстві, наявності рудних ресурсів та спеціалізації на виробництві напівфабрикатів.

На внутрішньому ринку металургійної продукції частка вітчизняних виробників у 2012–2013 рр. складала ледь більше 60 %, а за підсумками січня – вересня 2014 р. скоротилася до 52 %. Український ринок металопродукції є залежним від імпорту феросплавів та наукоємної продукції з високою доданою вартістю, такої як сталевий плаский прокат з покриттям (імпорт в Україну у січні – вересні 2014 р. становив 486,2 млн дол. США, або 19,1 % імпорту металопродукції), а також продукції з корозійностійкої неіржавіючої та легованої сталі (імпорт в Україну у січні – вересні 2014 р. становив 199,5 млн дол. США, або 7,8 % імпорту металопродукції), що свідчить про відсутність конкурентних переваг вітчизняної металургії в сегменті високоякісної металопродукції. Основні обмеження для української продукції на металургійних ринках розвинених країн полягають у відсутності попиту на українську готову металургійну продукцію. Розвинені країни надають перевагу закупівлі напівфабрикатів для їх подальшої переробки у високоякісні готові вироби.

Загалом, якщо коефіцієнт покриття експортом імпорту по чорних металах становить 10,4, то аналогічний коефіцієнт по виробам з чорних металів – 2,1 (за підсумками січня – вересня 2014 р.). Попри те, що за обома товарними групами Україна є «нетто»-експортером, динаміка наростання імпорту виробів з чорних металів може змінити цю тенденцію.

Підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС істотно обмежує використання державної допомоги для модернізації галузі та підтримки вітчизняних виробників через жорсткі вимоги щодо захисту конкуренції та недискримінаційної торгівлі. У країнах ЄС допомога металургійній галузі надається лише на екологічні програми, здійснення підприємствами доконкурентної науково-дослідної діяльності, навчання

персоналу, а також закриття потужностей, для чого використовуються неадресні горизонтальні програми субсидування. Максимальне використання такої практики з метою підтримки металургійної галузі України із залученням іноземних донорських організацій має сприяти технологічному розвитку вітчизняної металургії [4].

Отже, подальший розвиток української металургії ускладнюється суттєвими зовнішніми ризиками, пов'язаними з падінням цін на металопродукцію на світовому ринку, зростанням глобальної конкуренції через нарощування виробництва та експортного потенціалу країнами Сходу (насамперед КНР), а також посиленням у майбутньому екологічних вимог до вітчизняних підприємств після підписання Угоди про Асоціацію з ЄС.

Нині перспективи розвитку металургійної галузі України значною мірою пов'язані з розширенням внутрішнього ринку за рахунок переорієнтації металургійних підприємств на задоволення внутрішніх потреб, а також зниження залежності від змін кон'юнктури на світових ринках. Перспективи завершення Антитерористичної операції на сході України поставлять перед країною завдання проведення відновлюваних робіт, які потребуватимуть значного обсягу металургійної продукції, що сприятиме збільшенню її виробництва з орієнтацією на внутрішній ринок².

На сьогодні більше 70% металургійного фонду України потребує модернізації – лише виробництво устаткування для оновлення технологічної бази вимагає близько 200 млн т українського прокату. У середньостроковій перспективі розширення внутрішнього споживання металопродукції можливе за рахунок заміни зношених нафтогазопроводів та трубопроводів у ЖКХ. За умови здійснення в майбутньому вираженої політики модернізації та реструктуризації української економіки активними споживачами української металопродукції можуть стати авіабудівні підприємства, заводи сільськогосподарського машинобудування та суднобудування [5].

Ринок **хімічної та нафтохімічної продукції** розвивається в умовах значного зовнішнього конкурентного тиску, зумовленого насамперед нарощуванням обсягів реалізації хімічної продукції азійськими країнами (здебільшого КНР). Так, у 2012 р. КНР посіла перше місце у світі за обсягами реалізації хімічної продукції з показником 952,5 млрд євро (на другому місці були США з удвічі меншими обсягами – 456,8 млрд євро) [6].

У січні – вересні 2014 р. відбулося зростання українського ринку хімічної та нафтохімічної продукції порівняно з відповідним періодом 2013 р. на 7,9%. При цьому ринок характеризується значною залежністю від імпорту – частка імпортової продукції в загальному обсязі внутрішнього споживання продукції хімічної та нафтохімічної промисловості зросла з 56,0% у 2012 р. до

63,4% за підсумками січня – вересня 2014 р. В імпорті товарів хімічної промисловості найбільшими є частки продукції органічної хімії – полімерів, пластмас, каучуку, гуми, органічних хімічних сполук (разом – 41,6%), а також фармацевтичної продукції (23,3%).

Специфікою галузі є значна її залежність від імпорту природного газу, який для хімічного виробництва є не лише енергетичним ресурсом, але й сировиною для виробництва найважливіших видів продукції. Споживання енергії в хімічній та нафтохімічній промисловості становить 16,1% енергії, спожитої промисловістю України. У хімічній промисловості України для виробництва тону аміаку, який є основним продуктом експорту хімічної промисловості України, споживання електричної енергії в 3 рази більше, ніж у США та у 2 рази більше, ніж у Росії [7]. При цьому 70–90% витрат при його виробництві становлять витрати на природний газ [8]. Втім, модернізація устаткування і часткова заміна агрегатів дозволять наблизити питоме споживання газу при виробництві аміаку до кращих світових показників, знизивши його майже на 25%. Сумарний обсяг необхідних підприємствам хімічної промисловості інвестицій на виконання подібної модернізації оцінюється у 32 млрд грн.

Катастрофічним для галузі та економіки України загалом стало повне зупинення виробництва мінеральних добрив, кислот, соди, пластмас на підприємствах, розташованих на Донбасі, спричинене розгортанням бойових дій [9]. Так, закрилися ПАТ «Концерн Стирол», ПрАТ «Севеодонецьке об'єднання Азот», якими вироблялася стратегічна продукція українського експорту – аміак та мінеральні добрива. Внаслідок цього виробництво аміаку в Україні у січні – жовтні 2014 р. порівняно з аналогічним періодом 2013 р. скоротилось на 35,7%.

Висока частка продуктів органічної хімії у структурі товарного імпорту в Україну пояснюється недостатнім розвитком власного виробництва вуглеводнів та пластмас, обмеженістю запасів нафти та природного газу, історичною нерозвиненістю виробничої бази через розташування за радянських часів більшості підприємств полімерної промисловості СРСР на території Росії. Зважаючи на те, що частка сировини у собівартості гумових і пластмасових виробів становить 45–90% [10], перспективи імпортозаміщення в підгалузі значним чином залежать від розвитку паливно-енергетичного комплексу, активізації розроблення вітчизняних родовищ нафти та газу і спрямування сировини на потреби внутрішнього ринку.

Загрозливою тенденцією є нарощування від'ємного сальдо продукцією фармацевтичної галузі, яке за підсумками січня – вересня 2014 р. склало 1,647 млрд дол. США. Частка товарів фармацевтичної промисловості у структурі імпорту продукції хімічного комплексу в січні – вересні 2014 р. становила 23,3%.

У структурі імпорту фармацевтичної продукції у 2013 р. вагому частку становили високотехнологічні препарати – кров, сироватки імунні та фракції крові (13,1%), препарати на основі антибіотиків (8,4%), гормональні препарати (3,7%). В Україні виробництво високо-

² Так, у листопаді 2014 р. Кабінет Міністрів України виділив 300 млн грн на проекти відновлення тих районів Донецької та Луганської областей, які контролюються українською владою. Також на відновлення інфраструктури Донбасу ЄБРР у 2015 р. планує виділити 0,7 млрд євро, Європейський інвестиційний банк – 0,2 млрд євро, уряд Німеччини – 0,5 млрд євро.

технологічної фармацевтичної продукції не розвинуте, з 10 препаратів, які успішно проходять клінічні випробування, лише 1 отримує схвалення компетентних органів до використання, а з кожних 10 схвалених лише 1 закріплюється на фармацевтичному ринку [11]. Потреби в оригінальних лікарських засобах забезпечуються переважно за рахунок імпорту. У загальній кількості зареєстрованих у «Державному реєстрі лікарських засобів України» звичайних лікарських засобів вітчизняні становлять лише 29,5% [12].

Свого часу Україна була основним виробником сироваток і вакцин у межах СРСР, після розпаду якого ця галузь виробництва в Україні, по суті, зникла. В Україні переважно використовуються імпортні сироватки та вакцини, тоді як вітчизняне виробництво сироваток та фракцій крові є незначним. Відновлення власного виробництва вакцин є питанням забезпечення біологічної безпеки населення країни. Крім того, згідно з нормативами ВОЗ, країна, яка має більше 30 млн населення, повинна налагодити власне виробництво вакцин.

Розвитку власної фармацевтичної галузі України перешкоджають численні проблеми, серед яких, зокрема: недостатній рівень науково-технічного забезпечення фармацевтичного виробництва; неефективність контролю у сфері запобігання ввезенню та поширенню на території України фальсифікованих лікарських засобів; недостатність фінансування державних програм розвитку фармацевтичного ринку; незначна частка фармацевтичних підприємств в Україні, сертифікованих на відповідність європейським стандартам належного виробництва (GMP)³; недостатнє фінансування модернізаційних заходів у фармацевтичній галузі; відсутність ефективного співробітництва між державою, бізнесом та наукою у сфері створення повних технологічних циклів виробництва фармацевтичної продукції.

Зважаючи на високу міжнародну конкуренцію на світовому фармацевтичному ринку та брак фінансових ресурсів, розвиток в Україні високотехнологічних та наукоємних виробництв вимагає вибору вузького сегмента ринку для розвитку нових виробництв – намагання охопити великі ділянки ринку призводять до розпорошення фінансових, інтелектуальних та інших видів ресурсів та значно знижують ефективність зусиль. Крім того, слід сконцентруватися на розробці продуктів, призначених для лікування рідкісних хвороб. Це дозволяє виробникам нового продукту зайняти свою нішу на фармацевтичному ринку за мінімального рівня конкуренції та згодом перейти до виробництва лікарських засобів для лікування більш поширених хвороб на основі цього інноваційного продукту⁴.

³ GMP – сукупність організаційно-технічних вимог і правил, які є частиною системи забезпечення якості й гарантують, що продукція постійно виробляється і контролюється за стандартами якості, відповідно до її призначення, а також відповідно до вимог реєстраційного досьє.

⁴ Такий підхід є складовою стратегії розвитку інноваційної продукції Інституту біо-медичних досліджень міжнародної фармацевтичної компанії Novartis, яка є одним зі світових лідерів у виробництві інноваційної продукції.

В Україні існують значні перспективи розширення внутрішнього споживання продукції галузей хімічного комплексу. Порівняльна статистика свідчить про те, що на сьогодні в Україні попит на основні види хімічної продукції, внутрішнє виробництво яких є достатньо розвиненим, є значно меншим, ніж у країнах Європи. Так, за даними Світового банку, внесення добрив у 2010 р. у Польщі становило 178,9 кг/га посівної площі, у США – 120,5 кг/га, у Німеччині – 211,6 кг/га, у Білорусі – 270,5 кг/га, тоді як в Україні – лише 32,7 кг/га [13] (за даними Держстату України – 58 кг/га). Прискорений розвиток в Україні сільського господарства сприятиме зростанню обсягів споживання мінеральних добрив.

Споживання в Україні лікарських препаратів на душу населення на рік також є мізерним порівняно з розвинутими країнами, що зумовлено насамперед низькою купівельною спроможністю населення. Якщо у Великій Британії у 2010 р., за даними міжнародної компанії IMS Health, воно становило 226 дол. США, у Німеччині – 412 дол. США, у Франції – 440 дол. США, у Японії – 671 дол. США, у США – 731 дол. США [14], то в Україні у 2012 р. – близько 60 дол. США, у 2013 р. – 75–80 дол. США. Зростання рівня життя населення у перспективі збільшить попит на фармацевтичну продукцію, що надасть поштовху розвитку виробництва у галузі.

Отже, розвиток ринку хімічної та нафтохімічної продукції України стримується його значною залежністю від імпорту енергоресурсів для виробництва основної хімічної та полімерної продукції, а також високотехнологічної продукції (насамперед фармацевтичному), що значно звужує можливості виходу України на зовнішні ринки фармацевтичної продукції. Натомість, нульова ставка мита на імпорт фармацевтичної продукції в Україну відкриває доступ на український ринок іноземним виробникам високоякісної фармацевтичної продукції, посилюючи залежність українського ринку в умовах низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції порівняно з імпортною.

Внутрішньому ринку продукції **машинобудівної промисловості** в Україні притаманні дисбаланси: за наявності потужного потенціалу галузей машинобудування, інвестиційний і споживчий попит за низькою товарних позицій задовольняється за рахунок імпортних надходжень (частка імпорту на внутрішньому ринку України протягом останніх трьох років складала від 80 до 99%), тоді як вітчизняна продукція спрямовується на експорт (частка експорту машинобудівної продукції у загальних обсягах її реалізації зросла з 73,9% у 2012 р. до 99,3% у січні – вересні 2014 р.).

За роки незалежності України машинобудівний комплекс зазнав значних структурних деформацій, втрат виробничого та кадрового потенціалу, зниження активності в інноваційно-інвестиційній діяльності. Відсутність модернізації цієї галузі протягом останніх років призвела до суттєвого відставання її виробничих потужностей за технологічними укладами, що призводить до нарощування імпорту.

Частка імпоротної продукції у витратах на кінцеве споживання домашніх господарств останні три роки

становила понад 90%. Зважаючи на несприятливий інвестиційний клімат та умови ведення бізнесу в Україні, іноземні компанії надають перевагу експорту в Україну готової машинобудівної продукції завдяки розвитку дистриб'юторських мереж. Приклади перенесення іноземними компаніями виробництва в Україну є нечисленними. Так, в автомобільному сегменті найбільшим в Україні виробником автотранспортних засобів ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» завдяки залученню корейських інвестицій налагоджено повний цикл виробництва автомобілів «Lanos», «Sens», «Chance», «Forza», «Vida», автобусів «A07» та «A10», а також вантажних автомобілів на базі шасі «ТАТА». ПрАТ «Єврокар» завдяки залученню польських інвестицій вдалося налагодити виробництво в Україні всього модельного ряду марки «Skoda».

Вітчизняні підприємства у процесі виробництва та модернізації також надають перевагу імпортному устаткуванню. Валове нагромадження основного капіталу на 92,9% здійснюється за рахунок імпортних поставок машинобудівної продукції. Тобто закріплюється «прив'язка» вітчизняних споживачів до продукції іноземних виробників, тоді як вітчизняні виробничі потужності залишаються незадіяними.

Протягом багатьох років значна частина українських машинобудівних підприємств зберігала експортну орієнтацію, причому понад 80% галузевого експорту становили товари важкого та залізничного машинобудування, виробництво яких зосереджене у Донецькій та Луганській областях. У 2014 р. галузь зазнала значних втрат через розгортання бойових дій на Донбасі, де зосереджені ключові вітчизняні підприємства з виробництва інвестиційної машинобудівної продукції: гірничошахтного обладнання, машин та обладнання для металургійної та хімічної промисловості, підйомно-транспортного обладнання та механізмів, локомотивів та залізничних вагонів. Зокрема, машинобудівна промисловість Донбасу була представлена такими підприємствами, як «Луганськтепловоз», АТ «Стаханівський вагонобудівний завод», ПО «Луганський верстатобудівний завод», АТ «Северодонецький приладобудівний завод», ЗАТ «Стахановмаш», ПрАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», концерн «Азовмаш», СКМЗ, Ясиноватський машзавод.

Катастрофічним наслідком загострення соціально-економічної ситуації в Україні у 2014 р. та розгортання бойових дій на Донбасі стало закриття російського ринку для української продукції машинобудування, адже найбільшою країною-імпортером українських товарів машинобудівної промисловості була саме РФ – її частка в експорті українських товарів машинобудівної промисловості у 2012 р. становила 52%, у 2013 р. – 51,7%. У 2013 р. експорт української машинобудівної продукції до РФ скоротився на 20,5%, у січні – вересні 2014 р. – на 33,6% порівняно з відповідним періодом 2013 р. При цьому слабка диверсифікованість ринків збуту українських товарів машинобудівної промисловості за сучасних обставин ускладнення відносин України з РФ провокує загрози для економіки України, пов'язані з політикою Росії

щодо запровадження обмежень на імпорт окремих видів машинобудівної продукції, а також активною реалізацією нею власних імпортозаміщуючих проектів [15].

Значним викликом для виробників машинобудівної галузі є реалізація Україною положень Угоди про Асоціацію з ЄС. Згідно з графіком Додатка III до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Україна зобов'язалася протягом 2-3 років (для деяких секторів 5 років) привести своє законодавство у 27 сферах у відповідність із законодавством ЄС, причому секторальні зобов'язання стосуються насамперед галузі машинобудування. Зважаючи на те, що протягом останніх років понад половину українського експорту товарів машинобудівної промисловості було спрямовано на ринки РФ, багатьма вітчизняними підприємствами продукція виробляється згідно зі спільними з РФ нормативними документами, затвердженими за часів СРСР. Тому, попри те, що станом на 24.09.2013 р. в Україні діють 43 технічні регламенти, розроблені на основі відповідних директив ЄС, ступінь впровадження європейських стандартів на українських підприємствах залишається недостатнім.

Отже, низький ступінь впровадження міжнародних стандартів виробництва на вітчизняних підприємствах машинобудування та надмірна експортна орієнтація виробництва поряд з високою залежністю експорту від російських ринків збуту посилює вразливість галузі до негативних зовнішніх чинників, пов'язаних із закриттям ринків та неможливістю швидкої переорієнтації на європейські ринки – ЄС історично є одним з найбільших експортерів машинобудівної продукції у світі, у т. ч. у торгівлі з Україною – негативне сальдо зовнішньої торгівлі машинобудівною продукцією з країнами ЄС у 2013 р. становило 6452,2 млн дол. США (обсяг імпорту вчетверо перевищував обсяг експорту).

Фінансова підтримка розбудови інституційного середовища для створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, у т. ч. щодо адаптації європейських стандартів в українському машинобудуванні, здійснюється через проекти міжнародної технічної допомоги. Зокрема, у 2008–2010 рр. ЄС спільно з Міністерством економіки України реалізовувалася програма «Технічна допомога українській інфраструктурі якості», загальний бюджет якої становив 3,1 млрд євро. З 2010 р. до кінця 2014 р. в Україні реалізовувалася програма підтримки галузевої політики «Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС» з бюджетом 39 млн євро.

Подолання негативних тенденцій у галузі та нарощуванню виробництва сприятиме зростання внутрішнього попиту на машинобудівну продукцію у зв'язку з реалізацією в Україні протягом наступних років великих інфраструктурних проектів у будівництві та ЖКГ, що активізуватиме попит на продукцію важкого машинобудування; прогнозованим зростанням сільськогосподарського виробництва, що стимулюватиме оновлення сільськогосподарської техніки; здійсненням реформування та модернізації Збройних сил України, що активізуватиме роботу вітчизняних машинобудівних підприємств оборонно-промислового комплексу.

Протягом 2012–2014 рр. відмічались позитивні показники розширення внутрішнього ринку **харчової продукції** (темпи зростання загального обсягу внутрішнього споживання становили 9,1% у 2012 р., 5,9% у 2013 р., 5% у січні – вересні 2014 р.), а також високий ступінь (понад 80%) насичення ринку продукцією українського виробництва. Це зумовлено існуванням стабільного попиту на вітчизняну харчову продукцію на внутрішньому ринку – частка вітчизняної продукції у структурі проміжного споживання харчової продукції економікою протягом останніх років зберігається на рівні близько 80%, у кінцевому споживанні домашніх господарств – на рівні 78,3%.

Найвагомішими позиціями імпорту продукції харчової промисловості до України за 9 місяців 2014 р. були такі позиції УКТЗЕД: «різні харчові продукти» (18,3%), «алкогольні і безалкогольні напої та оцет» (14,3%), «какао та продукти з нього» (12,0%), «жири та олії тваринного або рослинного походження» (9,9%), продукти переробки овочів (8,4%).

Основним викликом для галузі є обумовлене Угодою про Асоціацію з ЄС запровадження в Україні європейської моделі системи гарантування безпеки і якості продуктів харчування, що базується на процедурах НАССР (*Hazard Analysis and Critical Control Points*). Важливим кроком на цьому шляху стало прийняття Верховною Радою України Закону України від 22.07.2014 р. № 1602-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів», яким передбачено уточнення термінології, видів правопорушень, створення єдиного контролюючого органу у сфері безпеки харчової продукції, відміну дозвільних документів та процедур, що не застосовуються у ЄС, запровадження європейських принципів регулювання ГМО у харчовій продукції.

Імплементація цього закону допоможе вітчизняним виробникам вийти на ринок ЄС, проте вимагатиме від них додаткових коштів на переобладнання виробництва відповідно до європейських вимог (за розрахунками фахівців, витрати окремого підприємства складуть від 6 до 8 тис. дол. США) [16]. Такі імплементаційні витрати можуть бути занадто обтяжливими для багатьох вітчизняних виробників та здатні призвести до закриття діяльності значної кількості малих підприємств у цій галузі.

Крім того, відповідно до Угоди про Асоціацію, Україна зобов'язалася, відповідно до узгодженого графіка, поступово, протягом 10 років, знижувати до нуля експортне мито на живу худобу, шкіряну сировину та насіння деяких видів олійних культур. Це призведе до обмеження вітчизняних виробників харчової продукції в сировині для її вироблення. Так, наприклад, поступове зниження Україною експортних мит на насіння сояшника протягом наступних 10 років з 9,1 до 0% може спричинити зростання його експорту та призвести до дефіциту сировини для олійно-жирової галузі та подорожчання кінцевої продукції.

Загрозливими є наслідки підписання Угоди для вітчизняного виробництва алкогольних напоїв, адже скасування Україною ввізних мит на алкогольну продукцію спричинить її здешевлення та значне зростання імпорту

в Україну. Так, базові ставки для вин коливаються від 0,3 до 1,5 євро за літр і будуть поступово скорочуватися до повного скасування через 3–5 років після вступу в силу Угоди, залежно від товарної позиції; базова ставка на етиловий спирт з концентрацією 80% або більше зменшуватиметься впродовж 5 років після вступу в силу Угоди з 10% до нуля; для інших міцних спиртних напоїв (коньяк, бренді, віскі) перехідний період триватиме 3 роки, після чого діючи на сьогодні базову ставку 3,5 євро за літр 100% спирту буде остаточно скасовано; одразу після вступу в силу Угоди буде скасовано ввізне мито на пиво, базова ставка для якого становить 0,05 євро за літр.

Крім того, українські виробники алкогольних напоїв у середньостроковій перспективі повинні будуть понести додаткові витрати через заборону на використання географічних зазначень ЄС у назві продукції (ст. 208 Угоди) з перехідним періодом від 7 до 10 років та компенсаційним пакетом для вітчизняних виробників.

Перспективи виходу української продукції на зовнішні ринки також ускладнюються тим, що в Україні поки що не створено належної платформи для розвитку інтеграційних процесів та забезпечення інтересів усіх гравців ринку харчової продукції та споживачів. Один з найважливіших акцентів у промисловій політиці ЄС зроблено на стимулюванні механізмів саморегуляції в ланцюгу постачань харчової продукції – спільному виробленні кодексів належної практики для підприємств галузі, виробленні спільної прозорості цінової політики для постачальників сировини, забезпеченні екологічності виробництва, що у цілому сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємств галузі. Найслабшою ланкою у виробництві харчової продукції в Україні є забезпеченість переробних підприємств сировиною. Так, гострою є проблема якості та безпечності сільськогосподарської сировини, адже харчопереробні підприємства майже на 50% забезпечуються м'ясосировиною, вирощеною в господарствах населення, на 80% – виробленою в цих господарствах молокосировиною і близько 20% – зерновими і зернобобовими культурами [17]. Використання такої несертифікованої сировини, яка часто не відповідає державним стандартам якості, не може гарантувати належний рівень безпечності та якості кінцевої продукції. Підвищений попит на сировину належної якості спричиняє значне зростання цін на неї, які на сьогодні значно перевищують європейські [18], істотно збільшуючи операційні витрати підприємств та обмежуючи їхні інвестиційні можливості.

Високий ступінь дезінтеграції на ринку харчової продукції спричинений також значно нижчим за світовий рівнем кластеризації підприємств галузі, що пов'язано зі значною територіальною розосередженістю виробників харчової продукції, а також недостатнім використанням інших мережевих моделей інтеграції підприємств – франчайзингу (створення т. зв. «парасолькових» брендів), субконтрактингу, що значно послаблює їхні позиції на вітчизняному ринку та перешкоджає виходу на зовнішні.

Отже, попри достатньо високі показники насиченості внутрішнього ринку вітчизняною харчовою продукцією, у майбутньому українські виробники стикнуться зі значними ризиками, пов'язаними з необхідністю впровадження міжнародних стандартів виробництва та можливістю експансії європейських виробників на український ринок внаслідок зниження імпорتنих мит після підписання Угоди про Асоціацію з ЄС.

Таким чином, звуження зовнішнього попиту та надмірне насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами свідчить про вичерпаність інерційного зростання економіки і підтверджує необхідність розвитку внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Державна політика щодо розвитку внутрішнього ринку повинна бути системною, комплексною і забезпечувати збалансований розвиток промисловості з поступовим зниженням обсягів сировинних видів продукції та збільшенням обсягу випуску якісної та високотехнологічної продукції, розширенням асортименту, що приведе до зменшення залежності внутрішнього ринку від деструктивного впливу зовнішньоекономічних викликів і загроз. Основні пріоритети державної політики щодо розбудови внутрішнього ринку промислової продукції України мають полягати в такому [19].

1. Захист вітчизняного ринку від нерівноправної конкуренції та неякісного імпорту, який загрожує економічній та екологічній безпеці держави, а також обмеження імпорту продукції, яка може виготовлятися в Україні, шляхом застосування спеціальних заходів відповідно до міжнародних договорів, угод і правил СОТ. Для цього необхідно:

- ✦ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* проводити моніторинг імпорту промислових товарів в Україну з метою виявлення випадків неконкурентних дій, які можуть заподіяти значну шкоду національному товаровиробнику, і у разі потреби, вводити запобіжні бар'єри, проводити розслідування і вживати спеціальні заходи, передбачені Законами України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»;
- ✦ *Державній фіскальній службі України* запровадити спеціальний митний контроль за ввезенням екологічно небезпечної продукції на територію України та дотриманням правил екологічної сертифікації та стандартизації імпортованих товарів; посилити відповідальність за порушення п. 2 ст. 17 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [20] щодо імпорту екологічно небезпечної продукції;
- ✦ *Державній фіскальній службі України* сприяти створенню системи захисту внутрішнього ринку від контрабандного ввозу товарів шляхом активізації оперативно-профілактичних заходів щодо виявлення незаконного обігу продукції;
- ✦ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* переглянути систему квот на імпорто-

вану продукцію, насамперед ту, яка може бути виготовлена в Україні, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та її захисту від іноземних конкурентів;

- ✦ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* забезпечити жорсткий контроль якості імпорتنих товарів з метою недопущення на внутрішній ринок неякісної продукції та збільшення присутності вітчизняних виробників у роздрібних торговельних мережах.

2. Стимулювання технологічного імпорту, передусім машин і обладнання, обмеження припливу морально застарілих технологій, активізація залучення іноземних інвестицій у вигляді нових технологій та інноваційного менеджменту. Для цього необхідно:

- ✦ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* забезпечити вдосконалення державного регулювання міжнародного трансферу технологій у напрямку попередження припливу морально застарілих технологій до підприємств промисловості, що знаходяться в державній власності, шляхом проведення державної експертизи технологічних рішень, що надходять з-за кордону, на основі перевірки новизни, ефективності, рівня безпеки та інших характеристик іноземної технології;
- ✦ *Кабінету Міністрів України, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* розглянути можливість заснування Фонду фінансування придбання технологій, який здійснюватиме часткове відшкодування витрат промислових підприємств на придбання передових виробничих технологій у рамках патентно-ліцензійної діяльності для вдосконалення власного виробництва;
- ✦ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі, Міністерству закордонних справ, Торгово-промисловій палаті України* посилити поінформованість провідних світових машинобудівних корпорацій про науково-технологічні й виробничі можливості України шляхом створення галузевих каталогів продукції, підтримки участі українських виробників у спеціалізованих виставках за кордоном, проведення власних спеціалізованих виставок у провідних країнах світу;
- ✦ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі, Державному агентству з інвестицій та управління національними проектами України* ініціювати розроблення пілотних проектів з розширення масштабів лабораторних розробок, створення інновацій і нових продуктів у високотехнологічних секторах української промисловості із залученням провідних українських виробників, а також вітчизняних та іноземних експертів.

3. Стимулювання внутрішнього виробництва і збуту продукції, що сприятиме наповненню внутрішнього ринку якісними товарами, відродженню та розширенню традиційних для України виробництв, збільшенню внеску промисловості у формування валової доданої вартості та зміцненню конкурентних

позицій промислового комплексу України. Для цього необхідно:

- ★ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* впровадити постійно діючу систему оцінки якості та споживчих показників вітчизняної продукції та зарубіжних аналогів, своєчасно виявляти причини низьких конкурентних позицій вітчизняних виробників та розробляти пропозиції по їх усуненню;
- ★ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* вдосконалити інфраструктуру реалізації продукції вітчизняної промисловості, налагоджувати взаємодію виробників з представниками торговельної мережі, сприяти розвитку оптової торгівлі (у т. ч. сезонною продукцією), розробити і впроваджувати системи моніторингу та прогнозування кон'юнктури внутрішнього ринку;
- ★ *Кабінету Міністрів України, Міністерству економічного розвитку і торгівлі, Міністерству інфраструктури України* розробити Програму модернізації інфраструктури реального сектора економіки, в якій, зокрема, необхідно передбачити заходи щодо заміни та оновлення зношеного металопотону з використанням вітчизняної металопродукції;
- ★ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* сприяти залученню до співробітництва закладів науки та освіти, установ Національної академії наук України з метою розвитку мережевої співпраці та створення вертикально і горизонтально інтегрованих структур між підприємствами промисловості, науково-дослідними організаціями та торговими мережами, що сприятиме більш ефективному використанню виробничих потужностей, створенню замкнених ланцюгів виробництва, появі на ринку інноваційної продукції з поліпшеними якостями.

4. Розбудова фінансово-кредитних механізмів підтримки розвитку внутрішнього виробництва у промисловості, що дозволить підвищити ефективність руху грошових коштів, здійснити перерозподіл фінансових потоків у напрямку стимулювання імпортозаміщуючих виробництв. Для цього необхідно:

- ★ *Кабінету Міністрів України* забезпечити надання державних гарантій для отримання вітчизняними підприємствами кредитів, що спрямовуватимуться на виконання замовлень для потреб внутрішнього ринку в пріоритетних сферах, за умов наявності у підприємств позитивних результатів від операційної діяльності, здійснених соціальних зобов'язань у повному обсязі, позитивної кредитної історії, а також відсутності прострочень по кредитах;
- ★ *Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* забезпечити проведення оцінки та аудиту нематеріальних активів підприємств промисловості, що знаходяться в державній власності, з метою їх використання як застави при отриманні зазначеними підприємствами кредитів,

що спрямовуватимуться на виконання замовлень для потреб внутрішнього ринку;

- ★ *Кабінету Міністрів України, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України* розглянути питання щодо здійснення державних закупівель вітчизняної продукції для вирішення важливих соціально-економічних завдань (наприклад, шляхом розміщення державного замовлення на продукцію автомобілебудівної галузі для забезпечення транспортом інвалідів, закладів охорони здоров'я, пожежних частин, військових угруповань тощо). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інформація Державної служби України «Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності», «Товарна структура зовнішньої торгівлі України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Собкевич О. В. Механізми розбудови внутрішнього ринку промислової продукції України на інноваційних засадах / О. В. Собкевич // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 24. – С. 50–53.

3. World Steel Association Data on Crude Steel Production in 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases.html>

4. Собкевич О. В. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко / За ред. Жаліла Я. А. – К.: НІСД, 2013. – 71 с. – С. 38.

5. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития : монография / А. И. Амоша, В. И. Большаков, А. А. Минаев, Ю. С. Залознова и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 114 с.

6. The European Chemical Industry Council Facts and Figures 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/>

7. Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naer.gov.ua/wp-content/uploads/2010/02/nazdopovid.pdf>

8. Fuel Switch in the Ammonia Industry // ClimateTechWiki [Electronic resource]. – Mode of access : <http://climatetechwiki.org/>

9. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень до позачергового Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у сфері національної безпеки». – К.: НІСД, 2014. – 148 с. – С. 67.

10. Вознюк О. М. Тенденції розвитку галузі виробництва виробів з гуми та пластмаси в Україні [Електронний ресурс] / О. М. Вознюк // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=263>

11. Устинов А. В. Программа импортозамещения с точки зрения фармакологической науки [Електронний ресурс] / А. В. Устинов // Український медичний часопис online. – 2011. – № 6. – Режим доступу : <http://www.umj.com.ua/article/20825/programma-importozamesheniya-s-tochki-zreniya-farmakologicheskoy-nauki>

12. Державний реєстр лікарських засобів України : дані станом на 15.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drz.kiev.ua>

13. World Bank World Development Indicators. Fertilizer Consumption [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.worldbank.org/>

14. Інформація міжнародної компанії IMS Health [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imshealth.com>
15. Собкевич О. В. Щодо державної політики підтримки експорту товарів машинобудівної промисловості України : аналітична записка НІСД [Електронний ресурс] / О. В. Собкевич, А. В. Шевченко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1506/>
16. ВИКОНАТИ УГОДУ ПРО АСОЦІАЦІЮ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/files/4/e/4e344a6-ec-harchi-pr2.pdf>
17. Крисанов Д. Ф. Потенціал харчових галузей АПК України: структурні трансформації та результативність використання / Д. Ф. Крисанов, Л. О. Удова, О. М. Варченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – № 1. – С. 121–135.
18. Мілкіленд: в країні не вистачає молока [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kyivpost.ua/business/article/milkilend-v-krayini-ne-vistachaye-moloka-24750.html>
19. Собкевич О. В. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України [Електронний ресурс] / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко / За ред. Жаліла Я. А. – К. : НІСД, 2012. – 71 с. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/1011_dop.pdf
20. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР від 16.07.1991. – № 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
21. Protecting the Domestic Market: Industrial Policy and Strategic Firm Behaviour / JENS METGE and PIA WEISS // Singapore Econ. Rev. – 2011. – No. 56. – 159 p.
22. Domestic Regulation and International Trade: Where's the Race? / By Ronald A. Cass // International & National Security Law Practice Group Newsletter. – Winter 2000. – Volume 3, Issue 3.

REFERENCES

- Amosha, A. I. et al. *Ukrainskaya metallurgiya: sovremennyye vyzovy i perspektivy razvitiya* [Ukrainian metallurgy: current challenges and development prospects]. Donetsk, 2013.
- Analitychna dopovid Natsionalnoho instytutu stratehichnykh doslidzhen do pozacherhovoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy "Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshche Ukrainy u sferi natsionalnoi bezpeky"* [The analytical report of the National Institute for Strategic Studies extraordinary President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the internal and external situation of Ukraine in the sphere of national security"]. Kyiv: NISD, 2014.
- "Derzhavnyi reiestr likarskykh zasobiv Ukrainy : dani stanom na 15.12. 2014 r." [State register of medicines Ukraine: Data as of 15/12/2014]. <http://www.drlz.kiev.ua>
- "Domestic Regulation and International Trade: Where's the Race?". *International & National Security Law Practice Group Newsletter*, vol. 3, no. 3 (2000).
- "Fuel Switch in the Ammonia Industry" ClimateTechWiki. <http://climatetechwiki.org/>
- "Informatsiia Derzhavnoi sluzhby Ukrainy «Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti», «Tovarna struktura zovnishnyoi torhivli Ukrainy»" [Information of the State Service of Ukraine "Volume of industrial production by type of activities", "Commodity structure of foreign trade of Ukraine"]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- "Informatsiia mizhnarodnoi kompanii IMS Health" [Information company IMS Health International]. <http://www.imshealth.com>
- Krysanov, D. F., Uдова, L. O., and Varchenko, O. M. "Potentsial kharchovykh haluzei APK Ukrainy: strukturni transformatsii ta rezultatyvnist vykorystannia" [Potential Food Ukraine AIC: structural

transformation and efficiency of use]. *Visnyk Sums'koho natsionalnoho aharnoho universytetu*, no. 1 (2013): 121-135.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

"Milkilend: v kraini ne vystachae moloka" [Milkilend: There is not enough milk]. <http://www.kyivpost.ua/business/article/milkilend-v-krayini-ne-vistachaye-moloka-24750.html>

Metge, J., and Weiss, P. "Protecting the Domestic Market: Industrial Policy and Strategic Firm Behaviour". *Singapore Econ. Rev.*, no. 56 (2011).

"Natsionalna dopovid pro stan ta perspektyvy realizatsii derzhavnoi polityky enerhoefektyvnosti u 2008 r." [National Report on the prospects for the implementation of state energy efficiency policy in 2008]. <http://naer.gov.ua/wp-content/uploads/2010/02/nazdopovid.pdf>

Sobkevych, O. V., and Shevchenko, A. V. "Shchodo derzhavnoi polityky pidtrymky eksportu tovariv mashynobudivnoi promyslovosti Ukrainy : analitychna zapyska NISD" [As for public policies that support exports of goods engineering industry Ukraine: Analytical Note NISS]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1506/>

Sobkevych, O. V., Sukhorukov, A. I., and Shevchenko, A. V. "Priorytety polityky importozamishchennia u stratehii modernizatsii promyslovosti Ukrainy" [Policy priorities in the strategy of import substitution industrial modernization Ukraine]. http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/1011_dop.pdf

Sobkevych, O. V. "Mekhanizmy rozbudovy vnutrishnyoho rynku promyslovoi produktsii Ukrainy na innovatsiinykh zasadakh" [Mechanisms for building the internal market in industrial production Ukraine on innovative principles]. *Investysii: praktyka ta dosvid*, no. 24 (2014): 50-53.

Sobkevych, O. V., Sukhorukov, A. I., and Shevchenko, A. V. *Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoi transformatsii ekonomiky Ukrainy* [Innovative development industry as part of the structural transformation of the economy of Ukraine]. Kyiv: NISD, 2013.

"The European Chemical Industry Council Facts and Figures 2013". <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/>

Ustinov, A. V. "Programma importozameshcheniya s tochki zreniya farmakologicheskoy nauki" [Import substitution program in terms of pharmacological science]. <http://www.umj.com.ua/article/20825/programma-importozameshcheniya-s-tochki-zreniya-farmakologicheskoy-nauki>

Vozniuk, O. M. "Tendentsii rozvytku haluzi vyrobnytstva vyrobiv z humy ta plastmasy v Ukraini" [Trends in the manufacture of rubber and plastic in Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=263>

"Vykonaty uhodu pro asotsiatsiiu" [Run the Association Agreement]. <http://www.eurointegration.com.ua/files/4/e/4e344a6-ec-harchi-pr2.pdf>

"World Steel Association Data on Crude Steel Production in 2014". <http://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases.html>

"World Bank World Development Indicators. Fertilizer Consumption". <http://www.worldbank.org/>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ РОЗРОБКИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОМУ РІВНІ

© 2016 КЛИМЧУК О. В.

УДК 620.9.009.12(477)

Климчук О. В. Концептуальні принципи розробки та регулювання енергетичної політики України на конкурентоспроможному рівні

Мета статті полягає в дослідженні сучасних тенденцій регулятивної політики на світовому енергетичному ринку та виявленні дієвих шляхів зростання енергоефективності економіки України. Здійснено аналіз основних напрямків розвитку енергетичної політики у світі та встановлено пріоритетний напрямок розвитку енергетики України на основі біопаливної індустрії. Обґрунтована актуальність того, що в Україні одним із головних напрямків подолання енергетичної кризи, забезпечення оздоровлення економіки та стійкого зростання валового внутрішнього продукту є перехід до промислового використання біопалив. Процес виробництва та споживання біопалив потрібно розглядати як засіб підвищення рівня децентралізації при забезпеченні енергоносіями. Зазначено, що державі необхідно проводити інформаційну підтримку виробників біопалива, визначаючи їх ринковий асортимент та рекомендувати найвигідніших ділових партнерів. Збільшення виробництва біопалив в Україні буде виступати фундаментальним фактором у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, а також її зростання на інноваційних засадах.

Ключові слова: економіка, енергетичний ринок, енергетична політика, державне регулювання, конкурентоспроможність, біопаливо.

Бібл.: 10.

Климчук Олександр Васильович – кандидат сільськогосподарських наук, доцент, доцент кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: klimchuk-77@mail.ru

УДК 620.9.009.12(477)

Климчук А. В. Концептуальные принципы разработки и регулирования энергетической политики Украины на конкурентоспособном уровне

Цель статьи заключается в исследовании современных тенденций регуляторной политики на мировом энергетическом рынке и выявлении действенных путей роста энергоэффективности экономики Украины. Осуществлен анализ основных направлений развития энергетической политики в мире и установлено приоритетное направление развития энергетики Украины на основе биотопливной индустрии. Обоснована актуальность того, что в Украине одним из главных направлений преодоления энергетического кризиса, обеспечения оздоровления экономики и устойчивого роста валового внутреннего продукта является переход к промышленному использованию биотоплива. Процесс производства и потребления биотоплива нужно рассматривать как средство в повышении уровня децентрализации при обеспечении энергоносителями. Определено, что государству необходимо проводить информационную поддержку производителей биотоплива, определяя их рыночный ассортимент и рекомендуя выгодных деловых партнеров. Увеличение производства биотоплива в Украине будет выступать фундаментальным фактором в обеспечении международной конкурентоспособности национальной экономики, а также ее роста на инновационной основе.

Ключевые слова: экономика, энергетический рынок, энергетическая политика, государственное регулирование, конкурентоспособность, биотопливо.

Библ.: 10.

Климчук Александр Васильевич – кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, доцент кафедры административного менеджмента и альтернативных источников энергии, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винница, 21008, Украина)

E-mail: klimchuk-77@mail.ru

UDC 620.9.009.12(477)

Klymchuk O. V. Conceptual Principles for Developing and Regulating the Energy Policy of Ukraine at a Competitive Level

The article is aimed at studying the current trends of regulatory policy in the global energy market and identifying potent ways for energy efficiency growth in terms of the Ukrainian economy. An analysis of the main trends of energy policy development in the world has been carried out and a priority direction for the development of Ukrainian energy on the basis of the biofuel industry has been determined. The article substantiates actuality of the matter that one of the main directions of overcoming the energy crisis in Ukraine, along with ensuring recovery and sustainable growth of the gross domestic product, is transition to the industrial use of biofuels. The process of production and consumption of biofuels must be seen as a means to raise the level of decentralization, while ensuring energy sources. It is determined that the State must provide information support for producers of biofuels, defining their market range and encouraging beneficial business partners. Increased production of biofuels in Ukraine will serve as a fundamental factor in achieving international competitiveness of the national economy, as well as its growth on innovation basis.

Keywords: economy, energy market, energy policy, the State regulation, competitiveness, biofuels.

Bibl.: 10.

Klymchuk Oleksandr V. – PhD (Agriculture), Associate Professor, Associate Professor of the Department of the Administrative Management and Alternative Energy Sources, Vinnitsa National Agrarian University (3 Soniachna Str., Vinnytsia, 21008, Ukraine)

E-mail: klimchuk-77@mail.ru

Конкурентоспроможність країни залежить, перш за все, від двох груп факторів: кількості та якості наявних у її розпорядженні ресурсів (трудові, природні, інфраструктурні, технологічні, інформаційні та культурні), а також ефективності уряду, що розпоряджається цими ресурсами. Існують великі відмінності в моделях конкурентоспроможності кожної країни, тому що жодна країна у світі не може бути конкурентоспроможною у всіх або хоча б у більшості галузей. Зрештою деякі країни досягають успіху лише в певних галузях,

оскільки їх внутрішні умови є найбільш сприятливими, динамічними та перспективними, а конкурентоспроможність окремої країни залежить від схильності її промисловості до інновацій та модернізації [1].

Одне з пріоритетних завдань світової економіки полягає в суттєвому підвищенні ефективності промислового виробництва та споживання енергетичних ресурсів. Наразі енергетична система та її політика, з точки зору безпеки постачання і глобальних змін клімату, жодною мірою не є далекоглядними. Яку б енергетич-

ну систему ми не розглядали – всюди потрібні нові інвестиційні ресурси для задоволення прогнозованих потреб, пошуку нових джерел енергії, оновлення інфраструктури та техніки. Досить очевидним виступає той факт, що для створення надійного та перспективного енергетичного сектора потрібно постійно знаходити все нові шляхи.

Сучасна політика і ринкові тенденції у всьому світові досить швидко та кардинально змінюються. У перспективі маловуглецева та екологічно безпечна енергетика не тільки можлива, вона навіть вигідніша, ніж продовження політики споживання традиційних енергоносіїв. Однак майбутнє енергетики не має полягати в повній або частковій заміні однієї шкідливої технології на іншу, менш небезпечну. Потрібна розробка нової, набагато ефективнішої системи, за якої значно покращиться не лише використання енергії, але й виробництво, перетворення та транспортування енергетичних ресурсів. Тут цілком слушно згадати виступ 16 грудня 2010 р. президента США Барака Обами: «...Ми знаємо, що лідером ХХІ століття стане та країна, якій вдасться використовувати енергію екологічно безпечних, відновлюваних джерел» [2].

Сучасні процеси глобалізації світової економіки не залишають осторонь практично жодну з країн нашої планети, а тому формування і функціонування національних ринків, у тому числі енергетичного, так чи інакше відбувається в тісному взаємозв'язку з розвитком продуктивних сил і суспільних відносин держави. Економічно розвинуті країни світу вказують на те, що вони одночасно підтримують принципи Енергетичної хартії, а також Глобальної хартії у формуванні розвитку сталої енергетики. Пріоритетним завданням вказаних міждержавних угод є відкриття всіма країнами своїх енергетичних секторів для встановлення міжнародної конкуренції. Внаслідок цього потрібно провести ретельний облік усіх форм і видів енергії, а всі надані субсидії та виникаючі зовнішні ефекти, пов'язані з кожним запропонованим варіантом, необхідно повністю включати в економічні розрахунки та віддзеркалювати на сумі конкурсної пропозиції. На доданок до цього, буде значним позитивом, якщо промислово розвинуті країни почнуть тісно співпрацювати з країнами «третього світу» в галузі становлення та розвитку відновлюваних джерел енергії для задоволення енергетичних потреб цих країн, враховуючи екологічні вимоги.

Доцільно також розширити вільну конкуренцію при оголошенні тендерів на будівництво потужних енергетичних об'єктів, включаючи різні види енергетики, що дозволить порівнювати різноманітні варіанти та вибирати найкраще джерело отримання енергії за критеріями рентабельності та екологічності. Для цього потрібно в комплексі використовувати державно-владні регулятори – нормативно-правова база, владні структури загальнодержавного і регіонального рівнів та ринкові механізми – закони ринку (попит, пропозиція, конкуренція, кон'юнктура), виробники, споживачі, інфраструктура, професійні та міжпрофесійні об'єднання.

На думку Є. Боброва, ринковий підхід до вирішення питання розробки енергетичної політики країни бажаний,

але далеко не завжди ефективний. У міру вдосконалення ринкових структур і переходу до розвинутих форм ринку державне регулювання багато в чому замінюється різноманітними непрямыми регуляторами, але сукупна регулювальна роль держави постійно збільшується. Тому, незважаючи на те, що державна енергетична політика дедалі більше реалізується через спільну енергетичну стратегію держави і бізнесу, включаючи окремі енергетичні компанії, її сукупне значення невпинно підвищується. Це підтверджується практикою ряду країн, що мають як індикативні, так і затверджені 5–7-річні плани соціально-економічного та науково-технічного розвитку, які багато в чому побудовані на регулювальній ролі структурного, промислово-енергетичного, науково-технічного, інвестиційного, кредитно-фінансового, зовнішньоекономічного, екологічного та інших видів політики. Багато експертів вважають, що енергетична стратегія країни повинна містити не конкретні цифри, а в основному тільки цілі, принципи і методи. Єдине, що прийнятно, – це граничний нормативний рівень рентабельності природних монополій і конкретних параметрів у екологічному розділі, але для цього потрібний твердий державний контроль. Щодо різних прогнозів розвитку енергетики, особливо довгострокових, то досвід показує, що вони є об'єктивно недостовірними [3].

С. Єрмілов зазначає, що формування стійких загальносвітових тенденцій до зростання цін на вугледолевні енергоресурси, посилення негативного впливу життєдіяльності людини на стан екологічної системи, а також подальше загострення конкуренції національних економік під дією глобалізаційних процесів актуалізували проблему ефективного державного регулювання країн в енергетичній сфері та визначили його сучасні пріоритети. Дана проблема загострилася і для нашої держави. Лише підпорядковуючи власну енергетичну політику таким цілям, як гарантування енергобезпеки, зростання енергоефективності та досягнення екологічного збалансування на макrorівні, Україна зможе адекватно реагувати на зазначені виклики сучасності та нівелювати вплив несприятливих коливань зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури на національну конкурентоспроможність. З огляду на поточний рівень технологічного розвитку й енергозалежності нашої країни від зовнішніх джерел, найголовнішим фактором системної конкурентоспроможності в Україні є ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів [4].

Економічна безпека України вимагає наявності достатньої кількості паливно-енергетичних ресурсів для реалізації відтворюваних процесів у всіх сферах масового використання суспільно корисної праці, забезпечення стабільності розвитку суспільства та підтримання незалежності держави щодо самостійного формування внутрішньої та зовнішньої політики. Під час вибору джерел енергії та технологій їх отримання необхідно керуватися вартістю повного циклу енергопостачання (виробництво, транспортування, розподіл та споживання енергії), включаючи витрати на охорону здоров'я та навколишнє середовище. Система ефективного управління виробничими процесами має враховувати територіальні особливості та здійснювати спожи-

вання мінімальної виробничо-доцільної кількості енергоресурсів, надаючи пріоритет біопаливам [5].

У світовому масштабі Україна має найбільш енергозатратну промисловість, тому конкурентоздатність вітчизняної продукції на пряму залежить від цін на традиційні енергоносії, вартість яких постійно зростає. Умови сьогодення вказують на те, що Україна характеризується нераціональною структурою промислового використання енергетичних ресурсів, тому досить актуальною в теоретичному та практичному плані є проблема підвищення ефективності управління в споживанні енергії та зменшенні показників енергомисткості виробленої продукції. До того ж, сучасна ситуація в паливно-енергетичному комплексі нашої держави відзначається інтенсивним зростанням імпорту енергоресурсів, який за вартісними показниками суттєво перевищує обсяги видобутку та експорту власних енергоносіїв. Загальною тенденцією на паливно-енергетичному ринку нашої держави є невпинний процес вирівнювання цін на природний газ, нафту та продукти нафтопереробки зі світовими показниками, тобто спостерігається досягнення паритетності цін внутрішнього та зовнішнього ринків енергоносіїв.

С. Єрмілов вказує на те, що в цілому актуальність подальшої демонополізації та поліпшення конкурентного середовища діяльності галузей українського ПЕК (насамперед, у напрямі розбудови конкурентних енергоринків) для України з часом лише зростає. Недосконале державне регулювання в її енергетичній сфері зумовило те, що, незважаючи на всі проведені реформи вітчизняного енергетичного сектора, й досі внутрішні ринки енергоресурсів України (крім, з певними застереженнями, ринку нафтопродуктів і ринку послуг з постачання електроенергії) не є конкурентними, оскільки на жодному з них не забезпечується вільний вибір контрагентів, конкурентні засади господарської діяльності для виробників – суб'єктів ринку не стали домінуючими, а дія ринкових механізмів ціноутворення практично нівелюється частим централізовано-адміністративним впливом [6]. Як наслідок, в Україні необхідно створити інституції громадянського суспільства та цивілізованої ринкової економіки в оптимальному поєднанні з державним регулюванням.

В. Микитенко акцентує увагу на тому, що науково обґрунтована стратегія збалансованого розвитку економіки стає одним із основних засобів запобігання виникненню можливих загроз безперервному енергозабезпеченню всіх виробничих сфер держави. Політика, направлена на досягнення оптимальної енергоефективності економіки будь-якої держави, являє собою складну комбінацію внутрішньо- та зовнішньоорієнтованих заходів, які визначають сутнісні особливості країни у конкретний момент її соціально-економічного і політичного розвитку. Підвищення ефективності використання енергоресурсів спрямує десятки мільярдів гривень на рік в інші економічні та соціальні сфери, створить можливість для зниження собівартості продукції, збільшення обігових коштів, зростання заробітної платні, субсидій, наповнення бюджетів усіх рівнів. Окрім того, це ще

й певний інструментарій удосконалення управління в різних галузях національної економіки [7].

У результаті проведення комплексної оцінки впливу окремих чинників на енергоефективність економіки було встановлено, що найбільше впливають на даний агрегований показник політико-економічні фактори. Їхня негативна дія спричинює низький рівень енергоефективності, однак, застосовуючи обґрунтовані управлінські заходи, цей рівень можна значно підвищити [8].

Отже, найактуальнішою проблемою державної економічної політики є її здатність забезпечити умови стабільного економічного розвитку, а найважливіша складова економічного розвитку – економічне зростання. Тому метою інтенсифікації регуляторних зусиль є максимізація обсягів національного виробництва, що є єдиним шляхом для підвищення рівня споживання матеріальних благ і задоволення постійно зростаючих людських потреб у рамках існуючого технологічного способу виробництва. Безумовно, проблематика економічного розвитку є значно ширшою, однак її вирішення пов'язане з чітким визначенням потенціалу існуючих виробничих можливостей. Як наслідок – потрібно розробити цілісний економічний механізм функціонування енергозберігаючої політики із регламентованими заходами економічного, правового і адміністративного спрямування, а також створити умови, коли енергозбереження та величина отриманого прибутку суб'єктами господарювання будуть розглядатися як взаємозалежні й односпрямовані вектори, незважаючи на високі рівні витрат при впровадженні енергозберігаючих технологій.

При цьому необхідно врегулювати ціни на паливно-енергетичні ресурси та привести їх у відповідність із реальними витратами країни. Формуючи ціни на енергоносії, доцільно враховувати економічні збитки від їх негативного впливу на навколишнє середовище, що зумовить не тільки їх раціональне використання, але й встановить економічну межу доцільності їх видобування. При управлінні важливість цінового та тарифного факторів підкреслює той факт, що майже у всіх західних країнах бюджет держави отримує значні прибутки з високих цін на окремі види енергоносіїв, зокрема бензин і дизельне паливо. Тому система цін на паливно-енергетичні ресурси повинна враховувати фінансові, економічні й бюджетні умови та екологічні вимоги.

Світовий та вітчизняний досвід вказує на те, що ефективне використання ринкової моделі регулювання в економіці, а також у паливно-енергетичному комплексі, можливе лише за умов створення дієвої системи правового та нормативного забезпечення, яке виступає запорукою впровадження ринкових механізмів регулювання. На жаль, через цілу низку як об'єктивних, так і суб'єктивних причин синхронізувати дані процеси в Україні не вдалося, що стало одним із головних факторів постійного загострення ситуації в економіці країни та її паливно-енергетичному комплексі. Динамічні та глибокі зміни в економіці й енергетиці країни потребують постійного вдосконалення існуючої нормативно-правової бази та її подальшого розвитку відповідно до нових економічних та соціально-політичних умов.

З огляду останніх подій, у зв'язку з кардинальними змінами в політичному укладі та економічній кон'юктурі, потрібно розробляти новітні системні підходи при розв'язанні проблемних питань у напрямку розвитку національної політики із забезпечення енергоносіями, яка на сьогодні є однією з найслабших ланок державного регулювання в Україні. Простежуються значні невідповідності у формуванні та подальшому функціонуванні нормативно-правової бази із законодавчими нормативами ЄС щодо раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, обмеженість яких підвищується через неузгодженість між централізованим та регіональним розподілом.

Т. В. Плахтій та В. Ю. Драчук вказують на те, що законодавче регулювання на рівні держави із застосуванням різних підходів у стимулюванні виробників та споживачів конкретної галузі народного господарства свідчить про зацікавленість у позитивних результатах та розширенні конкретного ринку на перспективу. Стосовно енергетичної галузі, яка займається виробництвом біопалива, також передбачено ряд податкових важелів з метою зниження податкового тиску на суб'єктів, які причетні до даного процесу. Встановлення особливих підходів у оподаткуванні є аргументом для визначення важливої ролі біоенергетичної галузі для України в цілому [9].

Під час здійснення системного дослідження виробничого потенціалу біоенергетичної галузі необхідно провести комплексний аналіз рекомендованого обсягу виробництва конкурентоспроможної кількості біопалив (оптимізованого за асортиментом і періодом виготовлення), установлення можливостей його нарощування залежно від існуючої кон'юктури ринку та зони переходу на новий обсяг робіт, послуг і виробленої продукції. Даний аналіз паралельно потребує системного вивчення ринку засобів виробництва, ринку капіталу, ринку робочої сили тощо. На основі комплексної оцінки результатів проведених досліджень одержують індикативні параметри виробничої програми, що дозволяє сформувати портфель замовлень у біопаливному виробництві, враховуючи попит на біопалива, їх конкурентоспроможність, критичну масу продажів, можливості укладання контрактів постачання на менш вигідних умовах, діапазон коливання цін на виготовлену продукцію, сезонність виробництва, напруженість виробничої програми та інші регіональні аспекти.

Одним із головних напрямків подолання енергетичної кризи, забезпечення оздоровлення економіки та стійкого зростання валового внутрішнього продукту є перехід до промислового використання біопалив. Процес виробництва та споживання біопалив потрібно розглядати як засіб у підвищенні рівня децентралізації при забезпеченні енергоносіями, що сприятиме прискоренню розвитку та впровадження відповідної техніки та технологій. Розвиток національного біопаливного виробництва повинен підвищити енергоефективність економіки України до показників розвинутих країн світу. Споживання різних видів біологічних палив має прискорити темпи зниження енергомисткості ВВП, у результаті чого в коротко- або середньостроковій пер-

спективі відбудеться зростання конкурентоздатності вітчизняного продукту на світових ринках.

Реалізація належного державного регулювання біопаливним виробництвом стримується, передусім, відсутністю його організаційного механізму та правового забезпечення. Йдеться про методичне й організаційне забезпечення роботи цього механізму, про професійне розв'язання кожної з виникаючих проблем і доведення від ідеї та загальної конструкції до практичної реалізації. Такі завдання в повному обсязі можуть виконувати ринкова інфраструктура та відповідні урядові структури. Сучасні методи державного регулювання біопаливним виробництвом потрібно спрямовувати на формування ефективних вертикально інтегрованих структур, забезпечуючи їх наповнення необхідними інноваційно-інвестиційними ресурсами. Дані методи повинні базуватися на пошуку і реалізації синергійного потенціалу інтеграційних стратегій та забезпечувати формування довгострокових конкурентних переваг. Українська енергетична система має стати невід'ємною складовою європейського енергетичного ринку, а одним із важливих подальших кроків є ретельний економічний аналіз та створення відповідної математичної моделі розвитку біопаливної галузі.

ВИСНОВКИ

Однією з найважливіших складових добробуту в цивілізованих державах є забезпечення громадян і компаній необхідними енергоресурсами. Запорукою реалізації цієї мети має стати надійне, економічно обґрунтоване та екологічно безпечне задоволення потреб населення та економіки в енергетичних продуктах. Замість підтримки екстенсивного розвитку, яким економіка України рухалася протягом десятиліть, енергетика повинна перейти на ефективне забезпечення сталого розвитку економіки [10], розвиваючи також виробництво біопалив як особливого виду інноваційної діяльності.

Для цього в нашій країні необхідно проводити дієві реформи в напрямку розгортання біопаливного виробництва, щоб досягти європейських стандартів. Не потрібно розраховувати на бюджетні кошти при виробництві біопалива, проте державі необхідно провадити інформаційну підтримку виробників біопалива, визначаючи їх ринковий асортимент і рекомендувати найвигідніших ділових партнерів – від постачання біосировини і комплектуючих до реалізації готового біопалива. Біопаливні підприємства повинні забезпечувати весь технологічний цикл виробництва біологічних видів палива, включаючи їх подальшу економічно вигідну реалізацію. Збільшення виробництва біопалив в Україні буде виступати фундаментальним фактором у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, а також її зростання на інноваційних засадах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер / Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Ядерная энергия: мифы и реальность. Тематические исследования по ядерной энергетике / Э. Фрогатт, О. Нассауэр,

М. Шнайдер и др. – Изд. второе, перераб. и доп. – Ровно, 2011. – 352 с.

3. Бобров Є. Невуглеводнева енергетична політика України у світовому контексті / Є. Бобров // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 68–79.

4. Єрмілов С. Проблеми та шляхи удосконалення державної політики України у галузі енергозбереження / С. Єрмілов // Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 4–11.

5. Климчук О. В. Економічне значення та оптимізація використання енергетичних ресурсів / О. В. Климчук // Вісник аграрної науки. – 2015. – № 6. – С. 62–66.

6. Єрмілов С. Формування конкурентних енергоринків в Україні / С. Єрмілов // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 15–28.

7. Микитенко В. Енергоефективність національної економіки: соціально-економічні аспекти / В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2006. – № 10. – С. 17–26.

8. Суходоля О. М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія та механізми реалізації / О. М. Суходоля. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 424 с.

9. Плахтій Т. В. Законодавче регулювання податкового стимулювання вирощування біоенергетичних культур, виробництва і використання біопалива / Т. В. Плахтій, В. Ю. Драчук // Збірник наукових праць Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків. – К., 2013. – Вип. 19. – С. 235–239.

10. Шостак Л. Енергозабезпечення України у міжнародних економічних відносинах / Л. Шостак, О. Дікарев // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 81–88.

REFERENCES

Bobrov, Ye. "Nevuhlevodneva enerhetychna polityka Ukrainy u svitovomu konteksti" [The hydrocarbon energy policy of Ukraine in the global context]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2008): 68-79.

Frogatt, E. et al. *Yadernaya energiya: mify i realnost. Tematicheskiye issledovaniya po yadernoy energetike* [Nuclear energy: myths and reality. Case studies on nuclear energy]. Rovno, 2011.

Klymchuk, O. V. "Ekonomichne znachennia ta optymizatsiia vykorystannia enerhetychnykh resursiv" [The economic value and the optimization of energy resources]. *Visnyk aharnoi nauky*, no. 6 (2015): 62-66.

Mykytenko, V. "Enerhoefektyvnist natsionalnoi ekonomiky: sotsialno-ekonomichni aspekty" [Energy efficiency of the national economy, social and economic aspects]. *Visnyk NAN Ukrainy*, no. 10 (2006): 17-26.

Porter, M. E. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

Plakhtii, T. V., and Drachuk, V. Yu. "Zakonodavche rehuliuвання podatkovooho stymuliuvannia vyroshchuvannia bioenerhetychnykh kultur, vyrobnytstva i vykorystannia biopalyva" [Legal regulation of tax incentives for growing bioenergy crops, the production and use of biofuels]. *Zbirnyk naukovykh prats Instytutu bioenerhetychnykh kultur i tsukrovyykh buriakiv*, no. 19 (2013): 235-239.

Sukhodolia, O. M. *Enerhoefektyvnist ekonomiky v konteksti natsionalnoi bezpeky: metodolohiia ta mekhanizmy realizatsii* [Energy efficiency in the context of national security: methodology and mechanisms for implementation]. Kyiv: Vyd-vo NADU, 2006.

Shostak, L., and Dikarev, O. "Enerhozabezpechennia Ukrainy u mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh" [Electricity Ukraine in international economic relations]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (2007): 81-88.

Yermilov, S. "Formuvannia konkurentnykh enerhorynkiv v Ukraini" [Formation of competitive energy markets in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2007): 15-28.

Yermilov, S. "Problemy ta shliakhy udoskonalennia derzhavnoi polityky Ukrainy u haluzi enerhozberezhennia" [Problems and ways to improve Ukraine's state policy in the field of energy efficiency]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2006): 4-11.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

© 2016 ЗІМІНА А. І.

УДК 339.1+338.4

Зіміна А. І. Пріоритети розвитку логістичної активності національної економіки в сучасному бізнес-середовищі

Досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку логістичного підходу до здійснення бізнес-операцій суб'єктів національної економіки. Вивчено методи оцінки стану логістичної активності національної економіки в умовах високого рівня світової конкуренції. Розглянуто фактори впливу логістичних операцій на формування споживчих цін на товари. Узагальнено умови розвитку логістичного підходу до бізнес-процесів, які потребують трансформування організаційних об'єднань промислових суб'єктів, підприємств складської, транспортної та торговельної інфраструктури ринку в інтегровані логістичні ланцюги постачання споживчої цінності. Охарактеризовано показники оцінки результативності логістичних операцій окремої країни, які свідчать про рівень логістичної активності та якість виконання комплексу операцій з переміщення товарів у просторі та часі. Визначено індекс ефективності логістики як інтегрального показника, який використовується для міжнародного порівняння світовим банком з урахуванням ефективності роботи митних органів, якості інфраструктури, простоти організації міжнародних поставок товарів та ін. Запропоновано комплексний підхід до оцінки стану логістичної активності національної економіки.

Ключові слова: логістичні операції, індекс ефективності логістики, митні процедури, транспортна інфраструктура, міжнародна торгівля, логістичний провайдер, логістичний аутсорсинг.

Табл.: 3. Бібл.: 8.

Зіміна Анна Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: anushzim@ukr.net

УДК 339.1+338.4

Зимина А. И. Приоритеты развития логистической активности национальной экономики в современной бизнес-среде

Исследованы теоретические и практические аспекты развития логистического подхода к осуществлению бизнес-операций субъектами национальной экономики. Изучены методы оценки состояния логистической активности национальной экономики в условиях высокого уровня мировой конкуренции. Рассмотрены факторы влияния логистических операций на формирование потребительских цен на товары. Обобщены условия развития логистического подхода к бизнес-процессам, которые требуют трансформации организационных объединений промышленных субъектов, предприятий складской, транспортной и торговой инфраструктуры рынка в интегрированные логистические цепочки поставки потребительской ценности. Охарактеризованы показатели оценки результативности логистических операций отдельной страны, подтверждающие уровень логистической активности и качество выполнения комплекса операций по перемещению товаров в пространстве и времени. Дана характеристика индекса эффективности логистики как интегрального показателя, который используется для международного сопоставления мировым банком с учетом эффективности работы таможенных органов, качества инфраструктуры, простоты организации международных поставок товаров и др. Предложен комплексный подход к оценке состояния логистической активности национальной экономики.

Ключевые слова: логистические операции, индекс эффективности логистики, таможенные процедуры, транспортная инфраструктура, международная торговля, логистический провайдер, логистический аутсорсинг.

Табл.: 3. Библ.: 8.

Зимина Анна Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры торгового предпринимательства и логистики, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Кіото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: anushzim@ukr.net

UDC 339.1+338.4

Zimina A. I. Priorities for the Development of Logistics Activity of National Economy in the Contemporary Business Environment

Both theoretical and practical aspects of the development of logistic approach to implementing business operations by entities of the national economy have been examined. Methods of assessing the status of logistics activity of the national economy in the conditions of high level of global competition have been studied. Factors of influence in terms of logistics operations on the formation of consumer prices for goods have been considered. The author generalizes the conditions of development of logistics approach to business processes that require transformation of institutional associations of industrial entities, warehousing enterprises, transportation and trade infrastructure of market into integrated logistics chains of supplying the consumption value. Assessment indicators of the logistics operations efficiency in terms of a separate country have been characterized, confirming the level of logistics activity and the quality of implementing the complex of operations for movement of goods in space and time. The logistics performance index has been characterized, which is an integral indicator used for international comparisons by the World Bank, taking into consideration efficiency of the work of customs authorities, quality of infrastructure, ease of organization of international transfers of goods, etc. An integrated approach to assessment of the status of logistics activity of the national economy has been proposed.

Keywords: logistics operations, logistics performance index, customs procedures, transport infrastructure, international trade, logistics provider, logistics outsourcing.

Tabl.: 3. Bibl.: 8.

Zimina Anna Ivanovna – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise Trade and Logistics, Kyiv National University of Trade and Economy (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: anushzim@ukr.net

Сучасні тенденції розвитку економічних взаємовідносин між учасниками бізнес-процесів характеризується всебічним впровадженням системних структурних перетворень та пошуком нових можливостей ефективного використання потенціалу кожної країни, які базуються на підґрунті логістичного підходу до управління на всіх рівнях. Зростає увага до визна-

чення об'єктивних методів достовірної оцінки стану логістичної активності національної економіки в умовах високого рівня світової конкуренції, оскільки саме цей фактор більш повно віддзеркалює рівень економічного розвитку країни в цілому.

Вагомою частиною загальної споживчої вартості будь-якого товару є логістична складова [2], яка включає

витрати на транспортування, експедирування, складування, зберігання, навантажувально-розвантажувальні операції, складання митних формальностей, а також сортування, маркування та комплектації партій вантажу, тобто вся сукупність елементів логістичного ланцюгу постачання.

Сьогодні існує декілька методів визначення рівня логістичної ефективності економічної системи країни. Перший підхід базується на оцінці логістичної складової, тобто частки в кінцевій ціні товару витрат на логістичні операції, яка може сягати до 80% споживчої вартості. Ця величина прямопропорційно залежить від рівня розвитку країни в цілому, зокрема її економічного, політико-правового, соціального-культурного, технологічного середовища. У цьому сенсі промислово розвинені країни вдало досягли оптимальної частки колювання сукупних витрат у ціні товарів на логістичні операції від 15% до 20% у загальній вартості товарів, які вже дійшли до кінцевого споживача, у той час, коли країни, що розвиваються, мають частку 50–80% [3]. Адже, без сумніву, існує широкий діапазон можливостей зниження логістичних витрат за рахунок формування логістичного ланцюга постачання споживчої цінності найбільш ефективним способом.

Один з напрямків реформування процесу товароруку в логістичному ланцюгу полягає в площині створення механізму, який гнучко та ефективно забезпечить взаємодію основних елементів логістичної системи: постачання – виробництво – складування – зберігання – транспортування – збут. Умови розвитку економічних процесів потребують створення організаційних об'єднань промислових суб'єктів, підприємств складської, транспортної та торговельної інфраструктури ринку в інтегровані логістичні ланцюги постачання споживчої цінності. Саме вони мають надійно, своєчасно та з мінімальними витратами здійснювати постачання продукції споживачу.

Передумовами для впровадження інтегрованого логістичного підходу до активізації процесу та скорочення витрат товароруку є [3]:

- ✦ розуміння механізмів ринку та логістичної складової в реалізації конкурентних переваг підприємств;
- ✦ реальні перспективи та сучасні тенденції інтеграції учасників господарських зв'язків і розвитку нових організаційних форм – логістичних мереж;
- ✦ технологічні можливості в галузі новітніх інформаційних технологій, які відкривають принципово нові можливості для взаємодії та зниження витрат.

У промислово розвинених країнах сформувалася система показників оцінки ефективності логістики, до яких відносять: загальні логістичні витрати, якість логістичного сервісу, тривалість логістичних циклів, продуктивність, повернення від інвестицій у логістичну інфраструктуру. Ці показники є комплексними та формують основу звітності фірм та планів різних рівнів. У складі загальних логістичних витрат можна виділити: витрати на

виконання логістичних операцій, збитки від логістичних ризиків, витрати на логістичне адміністрування.

Перспективним напрямком розвитку вважається логістична концепція управління процесом створення доданої вартості від початкових стадій видобутку сировини та матеріалів для виробництва до розподілу, використання, споживання та утилізації продукції. У практиці будь-якого підприємства має місце низка бізнес-процесів, структура яких випливає з прийнятих підприємством стандартів обертання матеріалів, інформації, порядку прийняття управлінських рішень та організації руху матеріалів у технологічних процесах. Деякі витрати певних бізнес-процесів можуть мати «прихований» характер в інших статтях витрат. Наприклад, контроль за витратами, які виникають при русі матеріалів в період, коли не створюються споживчі властивості та непродуктивні видатки матеріального потоку дозволяють оцінити поле діяльності з раціоналізації логістичних процесів для скорочення витрат на створення продукту. Структуризація та ідентифікація витрат дозволяє встановити зв'язок із причинами їх виникнення.

У більшості підприємств, що мають логістичні служби, складаються спеціальні звіти з логістичної продуктивності за показниками: кількість оброблених замовлень в одиницю часу, вантажні відправлення на одиницю складських потужностей і вантажомісткість транспортних засобів, норма операційних логістичних витрат на одиницю інвестованого капіталу, норма логістичних витрат на одиницю виробленої продукції, логістичні витрати в дистрибуції на одиницю обсягу продажу [2].

Інший підхід формується за рахунок рейтингу присутності на національному ринку найбільших логістичних провайдерів та динаміки розвитку показників їх діяльності в порівнянні з іншими країнами світу [2]. Значну роль також відіграє частка володіння активами цих підприємств резидентами (національна належність капіталу) або нерезидентами (використання іноземних інвестицій).

Ця оцінка визначає стан ринку логістичних послуг як одного з основних факторів впливу на розвиток сприятливого бізнес-середовища країни, зокрема потенціалу її міжнародного позиціонування в рейтингу країн світової економіки. На українському ринку функціонують такі основні логістичні провайдери, як DHL, DB Schenker, ASSTRA, FM Logistic, GEFCO, Kuehne&Nagel, Logistisc Expert, Panalpina, Raben, Rhenus Revival, Комора-С, УБК, УДЦТС, Ліски, ПАКОБО, які надають послуги першого, другого та третього рівня глибини здійснення логістичних операцій –PL [8]. До переліку виконуваних операцій входять: перевезення власними транспортними засобами, складування та зберігання (тривале), проміжне зберігання (*cross-docking*), контроль проходження митниці, виконання аутсорсингу послуг, перевантаження, консолідація відправлень, фінансове супроводження (організація розрахунків за послуги), стеження за дислокацією вантажів та інші види інформаційного забезпечення (*telematics, tracking*), консалтингові послуги, підготовка експортної, імпоротної та фрахтової документації, ведення обліку та управління залишками вантажів на складі,

додаткові послуги з додаванням вартості (фасування, розподіл, повернення тари), передпродажна та після-продажна підготовка, координація та оптимізація руху вантажів, підготовка рішень, що пов'язані з управлінням логістичним ланцюгом, стратегічне планування ланцюга постачань, спрямоване на підвищення конкурентоспроможності замовника.

Третій підхід до оцінки логістичної активності країни є величина індексу ефективності логістики (*Logistics Performance Index – LPI*), який складається на підставі опитування фахівців міжнародних, національних та регіональних логістичних компаній [8]. Сутність цього методу, який розроблено Світовим банком, передбачає дослідження кожні два роки 160 країн за низкою індикаторів із бальною системою (від 1 до 5) через опитування експертів, фахівців, які мають досвід роботи у сфері логістики. За єдиним форматом для кожної країни формується база даних з визначеним рівнем ефективності роботи митних органів, якості інфраструктури, простоти організації міжнародних постачань товарів, компетентності та якості логістичних послуг, можливості відстеження вантажів, дотримання термінів постачань (інтервалу).

За результатами досліджень у 2014 р. (остання оцінка) найбільш розвиненою в логістичному сенсі країною світу стала Німеччина, значення LPI якої складає 4,12. Далі йдуть Нідерланди – 4,05 і Бельгія – 4,04. Найбільш несприятливі умови для роботи логістичних компаній в Афганістані – 2,07, Демократичній Республіці Конго – 1,88 та Сомалі – 1,77. Слід відмітити, що Сінгапур, який лідирував двічі у 2012 та 2010 рр., зайняв 5 місце – 4,00. За рівнем ефективності роботи логістичної системи Україна займає 61 місце – 2,98 бала, що характеризує значне покращення позиції зі 124 місця у 2012 р. Найбільш розвиненим компонентом вітчизняної системи є своєчасність постачання вантажів (3,51), а найменш розвиненим – якість торгової та транспортної інфраструктури (2,65) [3, 5].

Увага до LPI з боку осіб, які визначають економічну політику, зростає. Зокрема, це стосується вимірювання впливу на розвиток взаємозв'язків у ланцюгу постачання. Даний індекс використовує Європейська комісія при формуванні системи оцінки ефективності транспорту та митного союзу ЄС. Хоча індекс LPI – це певний інструмент, призначений для підвищення поінформованості та стимулювання інновацій, який дозволяє дізнатися про стримуючі фактори розвитку країн, здійснити моніторинг тенденцій та ступеню розвитку логістики в країнах світу.

Забезпечення поступового, пропорційного розвитку логістичної активності як інструменту впливу на економічне зростання країни потребує певних зрушень у функціонуванні перш за все митної сфери діяльності на підставі збільшення обсягів переміщуваних через кордон товарів як наслідок зростання зовнішньоторговельного обороту в умовах глобалізації світової економіки [4, 5].

Світовий досвід свідчить про необхідність встановлення основних критеріїв якості здійснення митних формальностей країнами, які прагнуть стати рівноправ-

ними учасниками економічних взаємовідносин. До них належать:

- ✦ спрощення митних процедур;
- ✦ прискорення митного оформлення;
- ✦ прозорість та передбачуваність дій митних органів для учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- ✦ партнерський підхід у відносинах митних органів з учасниками зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі створення ефективних процедур вирішення спірних питань.

Митна система України впроваджує європейські стандарти управління ризиками, що передбачає цілий комплекс заходів, які включають розширене застосування електронного декларування, запровадження IT-рішень, автоматизацію ідентифікації партій товарів, спрощену процедуру визначення митної вартості. Так, у 2014 р. митниці оглядали лише 3,5 % товарів, що в 3,6 разу менше, ніж у 2013 р. Частка визначення митної вартості товарів за ціною контракту наблизилась до загальноєвропейських стандартів – 83 % [4].

Оскільки процедури митного контролю визначаються послідовністю та різноманітністю форм прояву, то показники, які характеризують їх ефективність, поділяються за певними ознаками (табл. 1).

По-перше, це показники, які формують фискальну функцію митних платежів на макrorівні регулювання економіки: частка митних платежів у структурі доходних статей державного бюджету, номінальний рівень митного навантаження на економіку, виконання плану надходжень митних платежів до бюджету, рівень використання електронних систем і технологій, які дозволяють скоротити час здійснення митних формальностей, рівень корумпованості, кількість зафіксованих випадків контрабанди та порушень митних правил.

По-друге, це показники процедур митного контролю на мікрорівні: час проходження митних формальностей, відсоток товарів, який відбирається для фізичного огляду, відсоток товарів, кваліфікаційний код УКТЗЕД яких було змінено, кількість документів для митного оформлення однієї партії вантажу, кількість та тривалість планових, позапланових перевірок та зустрічних звірок, середня кількість днів комплексу митних процедур для однієї поставки, кількість відправлень у розрізі видів транспорту та напрямків переміщення, а також кількість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які зазнали перевірки.

По-третьє, це показники, які оцінюють рівень професійності посадових осіб митних органів: обсяг імпортованих товарів у розрахунок на одну посадову особу, обсяг імпортованих товарів у кількісному виразі на одну посадову особу, середня кількість декларацій, оформлених однією посадовою особою, обсяг вантажів за зміну (місяць, рік), середньодобове перерахування митних платежів [5].

Важливим напрямком у сприянні розвитку логістики в країні є спрощення механізму організації міжнародних поставок за рахунок створення найбільш оптимального бізнес-середовища через використання світового

Система показників оцінки функціональності митних органів [5]

Фіскальна функція митних платежів на макрорівні	Функція процедур митного контролю на макрорівні	Функція професійності посадових осіб митних органів
– Частка митних надходжень у структурі доходних статей держ-бюджету; – номінальний рівень митного навантаження на економіку; – виконання плану надходжень митних платежів до бюджету; – рівень використання електронних систем і технологій; – рівень корумпованості («тінізації»); – кількість зафіксованих випадків контрабанди та порушень митних правил	– Час проходження митних формальностей; – відсоток товарів, який відбирається для фізичного огляду; – відсоток товарів, кваліфікаційний код УКТЗЕД яких було змінено; – кількість документів для митного оформлення однієї партії вантажу; – кількість та тривалість планових, позапланових перевірок і зустрічних звірок; – середня кількість днів комплексу митних процедур для однієї поставки; – кількість відправлень у розрізі видів транспорту та напрямків переміщення; – кількість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які зазнали перевірки	– Обсяг імпортованих товарів у розрахунку на одну посадову особу; – обсяг імпортованих товарів у кількісному виразі на одну посадову особу; – середня кількість декларацій, оформлених однією посадовою особою; – обсяг вантажів за зміну (місяць, рік); – середньодобове перерахування митних платежів

досвіду управління логістичним ланцюгом товароруку. Перш за все це пов'язано з вибором привабливих контрагентів, скороченням логістичних витрат, оптимізацією процесу доставки сировини, матеріалів, комплектуючих, напівфабрикатів тощо.

Крім того, це стосується сприяння подоланню бар'єрів у міжнародному постачанні та оптимізації руху фінансових та інформаційних потоків, що супроводжують процес постачання [6]. Вибір каналу приналежності дозволяє характеризувати момент переходу прав власності на партію товару, що є предметом договорів купівлі-продажу на підставі використання базисних умов поставки Інкотермс-2010, які розробляються Міжнародною торговою палатою та мають статус міжнародного стандарту. Завдяки застосуванню цих правил кожна зі сторін бере на себе обов'язки з фізичної доставки, сплати певних операцій, а також ризики процесу товароруку. Цей факт засвідчує можливість конкретизації виконання обов'язків кожною стороною при вирішенні спорів у арбітражному порядку.

Важливе значення має приділятися так званому каналу переговорів, який є сукупністю або ланцюгом робочих зв'язків між контрагентами при укладанні угод. Також формуються канали фінансування, як сукупність фінансових операцій з оплати вартості партій товарів, канали просування, як сукупність посередників у ланцюгу збуту, та канали документообігу.

Роль логістики в організації міжнародних каналів розподілу полягає в регулюванні та спрощенні технологічних процедур на всіх етапах товароруку через уніфікацію стандартів, правил, тарифів, технологій [7]. А також – у сприянні визнанню державами пріоритетів міжнародних угод, завдяки яким реалізуються принципи логістики та розвитку транспортної й складської інфраструктури з впровадженням надання необхідного рівня логістичних послуг.

Суттєвою складовою системи оцінки активності логістичної діяльності є якість торгової та транспортної інфраструктури [1, 7]. Слід відмітити, що саме характеристики потенціалу країни з надання послуг транспорт-

них вантажних перевезень формують привабливість країни як для іноземних інвесторів, так і для національного бізнесу.

У забезпеченні сталого розвитку економічних відносин, які стають все більш складними за кількістю учасників та механізмом здійснення, важливу роль відіграє транспорт [1]. На даний момент транспортна логістика має багаторівневу складну структуру, а логістичні ланцюги вирізняються своєю довжиною та різноманітністю, залучаючи в процес доставки вантажу від виробника до кінцевого споживача різні види транспорту.

Транспорт, на відміну від інших галузей господарства, має лінійно-вузловий характер розміщення, що підтверджує специфічність його використання та набір операцій у портфелі послуг [1]. Основними елементами територіальної структури є транспортні шляхи – магістралі, транспортні пункти – залізничні й автостанції, річкові й морські порти, аеропорти та вузли. Важливе значення для зовнішніх перевезень мають транспортні коридори. Це – політранспортні магістралі (разом із розміщеними вздовж них об'єктів транспортної інфраструктури), якими здійснюються перевезення за межі країни. Україна межує з країнами-сусідами кількома транспортними коридорами. Ними через її територію здійснюються також транзитні перевезення. Однак рівень розвитку й облаштування транспортних коридорів не задовольняє потреб трансєвропейського сполучення.

Транспортна мережа України залучена до формування потужних міжнародних транспортних коридорів загальноєвропейського значення – трьох автомобільно-залізничних: Дрезден – Краків – Львів; Трієст – Будапешт – Чоп – Львів – Київ; Гельсінкі – Санкт-Петербург – Київ – Бухарест і дунайського водного.

Залізничний транспорт України є провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни, який забезпечує 52 % вантажних перевезень серед інших видів транспорту станом на кінець 2014 р. Експлуатаційна мережа залізниць України складає майже 22,473 тис. км, з яких 45 % електрифіковано [5]. За обсягами вантажних

перевезень залізниці України займають четверте місце в Євразії, поступаючи лише залізницям Китаю, Росії та Індії. Вантажонапруженість українських залізниць (річний обсяг перевезень на 1 км) у 3–5 разів перевищує відповідний показник розвинених європейських країн. Основні характеристики транспортних вантажних перевезень наведено в *табл. 2*.

власних коштів залізниць. Передбачені Законом України «Про залізничний транспорт» (Постанова Верховної Ради України № 274/96-ВР від 04.07.96) кошти з бюджету на будівництво і модернізацію магістральних ліній та придбання рухомого складу не виділялись. Пропускна спроможність окремих дільниць та напрямків залізниць знаходиться на критичній межі. На думку фахівців, з ме-

Таблиця 2

Основні характеристики транспортних вантажних перевезень в Україні станом на кінець 2015 р.

Вид транспорту	Частка вантажообігу		Кількість працюючих, тис. осіб	Протяжність транспортних магістралей, тис. км
	%	млн т		
Залізничний	52	197,44	390	22,473 (для порівняння: США – 194,731; Німеччина – 45,514; Японія – 23,168)
Водний	32,5	123,4	25	–
Автомобільний	9,28	35,23	507	172,4
Трубопроводний	6,2	23,54	–	45,0
Авіаційний	0,02	0,076	–	–

Джерело: різні статистичні Інтернет-джерела зведені для співставлення.

Через територію України проходять основні залізничні транспортні коридори: Схід – Захід, Балтика – Чорне море. Українські залізниці безпосередньо межують та взаємодіють із залізницями Росії, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини й забезпечують роботу із сорока міжнародними залізничними переходами, а також обслуговують 18 українських морських портів Чорноморсько-Азовського басейну. Через українські порти Ізмаїл і Рені здійснюється взаємодія з європейським коридором, який проходить річкою Дунай. Сьогодні довжина національної мережі залізничних транзитних коридорів в Україні складає 3162 км. Це головним чином двоколіїні електрифіковані, обладнані автоблокуванням магістралі, що характеризуються високим рівнем використання технічних засобів.

Найбільшим підприємством галузі є Укрзалізниця (Державна адміністрація залізничного транспорту України), яка здійснює централізоване управління процесом перевезень у внутрішньому й міждержавному сполученнях і регулює виробничо-господарську діяльність залізниць. На залізницях функціонують 1447 залізничних станцій, 55 локомотивних і 48 вагонних депо. Експлуатаційна протяжність головних колій становить 20 997,4 км (75% – безстиківі колії), електрифікованих колій – 9 990 км (44,3%).

За останні більш ніж 20 років капіталовкладення в оновлення основних засобів відбувалися виключно за рахунок власних коштів залізниць, які не дозволяють забезпечити навіть нормальне відтворення основних засобів, особливо їх активної частини – рухомого складу. На сьогодні технічний ресурс залізниць практично вичерпано. Існує загроза незабезпечення залізничним транспортом у подальшому потреб економіки України у перевезеннях.

У період з 1992 р. по 2015 р. оновлення рухомого складу та інфраструктури здійснювалося за рахунок

тою ліквідації «вузьких місць» на мережі залізниць України, покращення техніко-експлуатаційних можливостей об'єктів інфраструктури необхідно провести їх технічне переоснащення та модернізацію.

Автомобільний транспорт є однією з найважливіших сфер у забезпеченні функціонування логістичного ланцюга постачання споживчої цінності, який характеризується структурою парку вантажних автомобілів, конструкцією транспортних засобів, вантажністю, типами кузова, класом комфортності, видами та питомими витратами палива, екологічними показниками шкідливих викидів в атмосферу. Оновлення парку рухомого складу автомобільного транспорту відбувається повільними темпами – майже 70% рухомого складу є технічно та морально застарілими.

Сьогодні автотранспортні підприємства працюють в умовах відсутності централізованих замовлень, що викликає нестабільність формування обсягів їх послуг протягом запланованого періоду часу. Результатом є підвищення ризикованості підприємств у досягненні позитивних результатів від їх виробничо-господарської діяльності.

Водний транспорт України відіграє важливу роль в експортно-імпортних і каботажних (між портами своєї держави) перевезеннях. Водний транспортний комплекс є багатофункціональною структурою, що має задовольняти потреби національної економіки у транспортних вантажних перевезеннях. Від ефективності функціонування водних терміналів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності системи управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного водного транспортного комплексу на світовому ринку.

Галузь сьогодні налічує 38 державних підприємств з оборотом близько 10 млрд грн на рік, 5000 галузевих суб'єктів господарювання, 100 тис. моряків – громадян

України. До потенціалу водних вантажних перевезень України можна віднести 13 континентальних морських портів, 3 судноплавні річки, 16 річкових портів та терміналів, 262 млн т пропускної здатності на рік морських терміналів, 60 млн т пропускної здатності на рік річкових терміналів, а також 25 тис. осіб працюючого персоналу. Основні показники результативності водних перевезень представлено в *табл. 3*.

Авіаційний транспорт за обсягами перевезень посідає останнє місце у транспортній системі України. Це – наймолодший вид транспорту, що виконує важливі функції у зв'язках нашої країни з іншими державами світу. Він здійснює, насамперед, перевезення пасажирів, а також пошти і вантажів, що швидко псуються. За даними статистичних органів, у 2015 р. на ринку пасажирських і вантажних перевезень працювало 28 вітчизняних

Таблиця 3

Тенденції розвитку показників результативності водних перевезень в Україні з 2012 по 2014 рр. (у % до минулого року)

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Темп зростання обсягів перевезень вантажів	-10,7	-6,8	-6,2
Темп зростання переробки вантажів у морських портах	4,7	8,6	9,2
Темп зростання переробки вантажів у річкових портах	6,2	10,1	10,7
Темп зростання обсягів переробки транзитних вантажів у портах	7,8	11,7	12,3
Темп зростання обсягів перевезень пасажирів	5,2	9,1	9,7

Основними перевагами водного транспорту України є:

- ✦ високий експортний потенціал вантажів чорних металів, вугілля, залізничного концентрату та зернових;
- ✦ наявність потужностей з обробки вантажів;
- ✦ вигідне розташування морських портів для забезпечення транзитних вантажопотоків;
- ✦ наявність кваліфікованих фахівців портової галузі.

Трубопровідний транспорт має достатні виробничі потужності для забезпечення України енергоносіями – нафтою і газом, а також для виконання функцій транзиту російської нафти і газу в країні Південно-Східної Європи.

Однак уся мережа трубопровідного транспорту в Україні орієнтована на постачання нафти і газу з однієї країни – Росії (лише 5 % загальної потреби газу – з Туркменістану), що, згідно із загальноприйнятими стратегічними підходами до цього питання, є недоцільним. Нові пріоритети щодо джерел постачання енергоносіїв безпосередньо позначаються на функціонуванні та перспективах розвитку трубопровідного транспорту. Найістотніші при цьому матимуть такі основні фактори: орієнтація на нафту з країн Середньої Азії, Близького Сходу й Південного Середземномор'я; доставка нафти через балтійські порти Польщі та Латвії; використання нафти, що тепер проходить транзитом через Україну, для власних потреб з відповідною компенсацією країнам Центральної і Південно-Східної Європи та Закавказзя, закупленими Україною енергоносіями на Близькому Сході.

Є необхідність здійснити на території України будівництво окремих ділянок нафтопроводів (найсуттєвішою з яких є з'єднувальний нафтопровід від порту Південний біля м. Одеси до м. Броди у Західній Україні проектною вартістю близько 0,5 млрд дол.) і реконструювати та переоснастити окремі нафтопереробні заводи і нафтоперекачувальні станції тощо.

авіакомпаній, виконано 14,1 тис. комерційних рейсів (за I квартал 2014 р. – 19,1 тис.). Обсяги перевезень вантажів та пошти склали 16,9 тис. т.

Трубопровідний транспорт є ефективним способом переміщення в просторі рідких, газоподібних і твердих речовин спеціальними трубами під тиском. В Україні трубопроводами транспортуються рідке паливо, газ, хімічні продукти. Розрізняють магістральний та промисловий трубопровід. Трубопровідний транспорт посідає перше місце за вантажооборотом в Україні.

Видобуток нафти в Україні не забезпечує внутрішніх потреб у рідкому паливі та продуктах його переробки. Потужним трубопроводом, що простягається з Поволжя, є нафтопровід Самара – Лисичанськ – Кременчук – Херсон. У 1963 р. збудовано трансєвропейський нафтопровід «Дружба», що починається в Росії й перетинає усю територію нашої країни від східного до західного кордону України. Проведено також нафтопроводи Качанівка – Охтирка, Гнідинці – Прилуки – Кременчук на Лівобережжі та Долина – Дрогобич, Битків – Надвірна та інші у Прикарпатті. Протяжність трубопроводів становить близько 45 тис. км, що майже вдвічі більше, ніж довжина залізничних колій загального користування.

За останні роки в Україні створено мережу продуктопроводів: аміакопровід Поволжя – Горлівка – Одеса, етилопровід Угорщина – Калуш (Івано-Франківська обл.).

Порівняно з іншими видами транспорту трубопровідний транспорт працює найбільш стабільно. В останні роки збільшився обсяг перекачування нафти і газу, які доставляються з Російської Федерації в країні Центральної Європи. В обсязі транспортування рідкого і газового палива провідне місце займає його транзит через територію України.

У перспективі велике значення для України має налагодження транспортування нафти трубопроводом з Казахстану та Азербайджану через території країн Закавказзя до Чорного моря, а звідти (танкерами чи побудованим по дну моря нафтопроводом) до Одеського терміналу. З Одеси уже прокладено більшу частину нафтопроводу до м. Броди (Львівська обл.). З Бродів є

можливість продовжити нафтопровід до Балтійського моря через територію Польщі.

Світовий ринок логістичних послуг сьогодні характеризується впровадженням аутсорсингу – цілеспрямованого відокремлення та передачі всіх або декількох функцій бізнес-процесу на виконання спеціалізованим організаціям – логістичним провайдерам. Застосування аутсорсингу в логістиці дозволяє підприємствам, окрім зосередження уваги на основному виді діяльності та зменшенні капіталовкладень, ще й отримати ресурси та технології, які недоступні всередині підприємства. Крім цього, отримати високоякісні сервісні послуги, гнучко реагувати на зміну ситуації на ринку та, як наслідок, – реалізувати конкурентні переваги.

За ступенем інтегрованості з бізнесом замовника, кількості запропонованих логістичних функцій, а також рівнем доступу до міжнародних й регіональних ринків збуту провайдери логістичних послуг поділяються на [8]:

- ★ *2PL-провайдери* – вузькоспеціалізовані логістичні посередники, що пропонують аутсорсинг окремих функцій: транспортні компанії, експедитори, склади загального використання, вантажні термінали, митні брокери, агенти, страхові компанії, консалтингово-логістичні фірми;
- ★ *3PL-провайдери* – надають комплексний логістичний сервіс, беруть під свій контроль декілька або всі логістичні функції. Такі відносини побудовані на довгострокових домовленостях;
- ★ *4PL-провайдери* – це логістичні інтегратори повного циклу, які використовують системний підхід до управління всіма логістичними бізнес-процесами замовника та координують взаємодію компанії з її ключовими контрагентами в ланцюгу постачання;
- ★ *5PL-провайдери* – суб'єкти надання логістичних послуг методами електронних засобів інформації в управлінні всіма компонентами ланцюга поставок у глобальних масштабах діяльності. Логістика електронної комерції охоплює стратегічне планування та розвиток усіх необхідних для електронних угод логістичних систем і процесів, а також адміністративне та операційне забезпечення їхнього фізичного виконання.

Сучасний стан логістичної активності бізнес-процесів базується на запровадженні методів ведення операцій через мережі електронних бізнес взаємозв'язків: планування бізнес-ресурсів, формування баз даних, замовлення дати виконання та оптимізація маршрутів поставок. Електронний бізнес надає компаніям можливість в режимі реального часу реагувати на зміни ринкового попиту, коли здійснення торгових операцій між бізнес-партнерами через Інтернет є передумовою зниження витрат у всіх ланках логістичного ланцюга.

Таким чином, процес розвитку логістичної активності країни супроводжується низкою факторів впливу та потребує вирішення питань із встановлення пріоритетів у сфері здійснення митних формальностей, формування ефективної транспортної інфраструктури, сприяння міжнародним операціям, можливості відстеження

руху вантажів, створення умов для розвитку мережі логістичних провайдерів, а також належної нормативно-правової бази регулювання бізнес-процесів.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується тенденцією до зростання підприємств з надання логістичних послуг, які пропонують комплексні функціональні рішення третього, четвертого та п'ятого рівнів логістичного аутсорсингу. Активний розвиток світового логістичного ринку поширюється й на Україну, яка знаходиться на етапі формування та консолідації галузі.

Слід зазначити, що найбільше користувачів послугами логістичних провайдерів виявлено серед підприємств у сфері високих технологій, промислового виробництва, виробництва продовольчих товарів, у той час, коли найменшими користувачами аутсорсингу є фінансові та телекомунікаційні підприємства. Сфера логістики фінансує близько 15 % надходжень до бюджету від виробничої сфери, при цьому частка на ринку послуг складає 40 %.

Основними тенденціями розвитку логістичної активності української економіки є зростання: ємності ринку логістичних послуг, використання логістичного аутсорсингу, процесів поглинання і злиття, а також реструктуризації компаній, які формують інтегровані логістичні ланцюги постачання споживчої цінності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про транспорт» від 10.11.1994 р. № 232/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 61. – Ст. 446 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80>
2. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» (зі змінами, внесеними згідно із Законом № 867-VIII від 08.12.2015 р.) // ВВР. – 2016. – № 4. – Ст. 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
3. Алькема В. Г. Логістика: теорія та практика : навч. посібник / В. Г. Алькема, О. М. Сумець. – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 216 с.
4. Єгоров О. Б. Митна економіка (Україна – СOT – ЕС) : посібник / О. Б. Єгоров. – О. : ПЛАСКЕ, 2005. – 226 с.
5. Каленський М. М. Митна справа / М. М. Каленський, А. Д. Войцешук, І. Г. Бережнюк, Ц. Г. Огонь, Д. С. Олійник. – К. : Мануфактура, 2006. – 440 с.
6. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер / Пер. с англ. В. С. Лукинскогo. – СПб. : Питер, 2005. – 316 с.
7. Кизим А. Страхование международных грузов в системе мультимодальных перевозок груза / А. Кизим, А. Новиков // Логистика. – 2011. – № 5 (58). – С. 42–45.
8. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування : підручник / Н. І. Чухрай. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.

REFERENCES

- Alkema, V. H., and Sumets, O. M. *Lohistyka: teoriia ta praktyka* [Logistics: Theory and Practice]. Kyiv: Profesional, 2007.
- Chukhrai, N. I. *Lohistychne obsluhovuvannia* [Logistics service]. Lviv: Vyd-vo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik», 2006.

Kalenskiy, M. M. et al. *Mytna sprava* [Customs business]. Kyiv: Manufaktura, 2006.

Kristofer, M. *Logistika i upravleniye tsepkami postavok* [Logistics and Supply Chain Management]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Kizim, A., and Novikov, A. "Strakhovaniye mezhduarodnykh tovarov v sisteme multimodalnykh perevozok gruzov" [Insurance of goods in international multimodal transport cargo system]. *Logistika*, no. 5 (58) (2011): 42-45.

[Legal Act of Ukraine] (1994). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19>

Yehorov, O. B. *Mytna ekonomika (Ukraina – SOT – YeS)* [Customs Economics (Ukraine - WTO - EU)]. Odessa: PLASKE, 2005.

УДК 330.341.1:061.5(477+477.74)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЯК ЗАСІБ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

© 2016 ОРЛЕНКО О. М.

УДК 330.341.1:061.5(477+477.74)

Орленко О. М. Інноваційна діяльність підприємств України та Одеської області як засіб збільшення продуктивності праці

Метою статті є аналіз рівня інноваційної діяльності промислових підприємств України в цілому та Одеського регіону зокрема як основного засобу збільшення рівня продуктивності праці, зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та покращення добробуту населення. Наведено динаміку глобального індексу конкурентоспроможності України за 2010–2015 рр. і встановлено основні конкурентні переваги нашої держави. Представлено місце України в головних інноваційних рейтингах: Global Innovation Index, Bloomberg Rankings і виявлено її основні сильні та слабкі сторони. Окремо проведено аналіз рівня інноваційної активності промислових підприємств Одеського регіону з подальшим виявленням основних факторів, які стримують розвиток інноваційної діяльності цього сектора економіки. Обґрунтовано необхідність активізації інноваційної діяльності на усіх рівнях економіки з подальшим визначенням найбільш пріоритетних напрямків для кожного окремого регіону. Перспективою подальших досліджень є визначення конкретних заходів, здатних стимулювати інноваційну діяльність вітчизняних підприємств.

Ключові слова: продуктивність праці, інноваційна діяльність, інноваційна активність, інноваційні рейтинги, конкурентоспроможність.

Табл.: 8. **Бібл.:** 11.

Орленко Ольга Михайлівна – викладач кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: orlenko20022015@gmail.com

УДК 330.341.1:061.5(477+477.74)

Орленко О. М. Инновационная деятельность предприятий Украины и Одесской области как средство увеличения производительности труда

Целью статьи является анализ уровня инновационной деятельности промышленных предприятий Украины в целом и Одесского региона в частности как основного средства повышения уровня производительности труда, роста уровня конкурентоспособности отечественного бизнеса и улучшения благосостояния населения. Приведена динамика глобального индекса конкурентоспособности Украины за 2010–2015 гг. и установлены основные конкурентные преимущества нашего государства. Представлено место Украины в главных инновационных рейтингах: Global Innovation Index, Bloomberg Rankings и выявлены ее основные сильные и слабые стороны. Отдельно проведен анализ уровня инновационной активности промышленных предприятий Одесского региона с последующим выявлением основных факторов, сдерживающих развитие инновационной деятельности этого сектора экономики. Обоснована необходимость активизации инновационной деятельности на всех уровнях экономики с дальнейшим определением наиболее приоритетных направлений для каждого региона. Перспективой дальнейших исследований является определение конкретных мер, способных стимулировать инновационную деятельность отечественных предприятий.

Ключевые слова: производительность труда, инновационная деятельность, инновационная активность, инновационные рейтинги, конкурентоспособность.

Табл.: 8. **Библ.:** 11.

Орленко Ольга Михайловна – преподаватель кафедры экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: orlenko20022015@gmail.com

UDC 330.341.1:061.5(477+477.74)

Orlenko O. M. Innovation Activity by Enterprises of Ukraine and Odessa Region as a Means of Increasing Labor Productivity

The article is concerned with analysis of the level of innovation activity by industrial enterprises of Ukraine as a whole, and of the Odessa region in particular, as a key means of increasing labor productivity, growth of competitiveness of domestic business, and improving the well-being of population. Dynamics of the global competitiveness index of Ukraine for 2010–2015 has been provided, the main competitive advantages of our State have been determined. Place of Ukraine in the main rankings for innovation (Global Innovation Index, Bloomberg Rankings) has been presented, the related major strengths and weaknesses have been identified. Separately, an analysis of the level of innovation activity by industrial enterprises of Odessa region was conducted, which was supplemented by identifying major constraints on the innovation development in this sector of economy. The necessity of activating innovation at all levels of economy together with further definition of the top priorities for each region has been substantiated. Prospect of further research is to determine concrete measures likely to encourage the innovation activity by domestic enterprises.

Keywords: labor productivity, innovation activity, innovation efforts, rankings for innovation, competitiveness.

Table: 8. **Bibl.:** 11.

Orlenko Olga M. – Lecturer of the Department of Economics of Enterprise, Odessa National Economic University (8 Preobrazhenska Str., Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: orlenko20022015@gmail.com

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

ЕКОНОМІКА

Світова глобалізація та інтеграція не тільки надають рівні умови і відкривають нові можливості для кожної країни, а й одночасно суттєво посилюють поляризацію держав за рівнем економічного,

соціального і технологічного розвитку. Це вимагає пошуку і реалізації нових шляхів утримання конкурентоспроможних позицій в умовах динамічного глобального середовища. Швидкі темпи науково-технічного прогресу

Kalenskiy, M. M. et al. *Mytna sprava* [Customs business]. Kyiv: Manufaktura, 2006.

Kristofer, M. *Logistika i upravleniye tsepochkami postavok* [Logistics and Supply Chain Management]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Kizim, A., and Novikov, A. "Strakhovaniye mezhduнародnykh грузов v sisteme multimodalnykh perevozok gruzha" [Insurance of goods in international multimodal transport cargo system]. *Logistika*, no. 5 (58) (2011): 42-45.

[Legal Act of Ukraine] (1994). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/222-19>

Yehorov, O. B. *Mytna ekonomika (Ukraina – SOT – YeS)* [Customs Economics (Ukraine - WTO - EU)]. Odessa: PLASKE, 2005.

УДК 330.341.1:061.5(477+477.74)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ ЯК ЗАСІБ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

© 2016 ОРЛЕНКО О. М.

УДК 330.341.1:061.5(477+477.74)

Орленко О. М. Інноваційна діяльність підприємств України та Одеської області як засіб збільшення продуктивності праці

Метою статті є аналіз рівня інноваційної діяльності промислових підприємств України в цілому та Одеського регіону зокрема як основного засобу збільшення рівня продуктивності праці, зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та покращення добробуту населення. Наведено динаміку глобального індексу конкурентоспроможності України за 2010–2015 рр. і встановлено основні конкурентні переваги нашої держави. Представлено місце України в головних інноваційних рейтингах: Global Innovation Index, Bloomberg Rankings і виявлено її основні сильні та слабкі сторони. Окремо проведено аналіз рівня інноваційної активності промислових підприємств Одеського регіону з подальшим виявленням основних факторів, які стримують розвиток інноваційної діяльності цього сектора економіки. Обґрунтовано необхідність активізації інноваційної діяльності на усіх рівнях економіки з подальшим визначенням найбільш пріоритетних напрямків для кожного окремого регіону. Перспективою подальших досліджень є визначення конкретних заходів, здатних стимулювати інноваційну діяльність вітчизняних підприємств.

Ключові слова: продуктивність праці, інноваційна діяльність, інноваційна активність, інноваційні рейтинги, конкурентоспроможність.

Табл.: 8. **Бібл.:** 11.

Орленко Ольга Михайлівна – викладач кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: orlenko20022015@gmail.com

УДК 330.341.1:061.5(477+477.74)

Орленко О. М. Инновационная деятельность предприятий Украины и Одесской области как средство увеличения производительности труда

Целью статьи является анализ уровня инновационной деятельности промышленных предприятий Украины в целом и Одесского региона в частности как основного средства повышения уровня производительности труда, роста уровня конкурентоспособности отечественного бизнеса и улучшения благосостояния населения. Приведена динамика глобального индекса конкурентоспособности Украины за 2010–2015 гг. и установлены основные конкурентные преимущества нашего государства. Представлено место Украины в главных инновационных рейтингах: Global Innovation Index, Bloomberg Rankings и выявлены ее основные сильные и слабые стороны. Отдельно проведен анализ уровня инновационной активности промышленных предприятий Одесского региона с последующим выявлением основных факторов, сдерживающих развитие инновационной деятельности этого сектора экономики. Обоснована необходимость активизации инновационной деятельности на всех уровнях экономики с дальнейшим определением наиболее приоритетных направлений для каждого региона. Перспективой дальнейших исследований является определение конкретных мер, способных стимулировать инновационную деятельность отечественных предприятий.

Ключевые слова: производительность труда, инновационная деятельность, инновационная активность, инновационные рейтинги, конкурентоспособность.

Табл.: 8. **Библ.:** 11.

Орленко Ольга Михайловна – преподаватель кафедры экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: orlenko20022015@gmail.com

UDC 330.341.1:061.5(477+477.74)

Orlenko O. M. Innovation Activity by Enterprises of Ukraine and Odessa Region as a Means of Increasing Labor Productivity

The article is concerned with analysis of the level of innovation activity by industrial enterprises of Ukraine as a whole, and of the Odessa region in particular, as a key means of increasing labor productivity, growth of competitiveness of domestic business, and improving the well-being of population. Dynamics of the global competitiveness index of Ukraine for 2010–2015 has been provided, the main competitive advantages of our State have been determined. Place of Ukraine in the main rankings for innovation (Global Innovation Index, Bloomberg Rankings) has been presented, the related major strengths and weaknesses have been identified. Separately, an analysis of the level of innovation activity by industrial enterprises of Odessa region was conducted, which was supplemented by identifying major constraints on the innovation development in this sector of economy. The necessity of activating innovation at all levels of economy together with further definition of the top priorities for each region has been substantiated. Prospect of further research is to determine concrete measures likely to encourage the innovation activity by domestic enterprises.

Keywords: labor productivity, innovation activity, innovation efforts, rankings for innovation, competitiveness.

Table: 8. **Bibl.:** 11.

Orlenko Olga M. – Lecturer of the Department of Economics of Enterprise, Odessa National Economic University (8 Preobrazhenska Str., Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: orlenko20022015@gmail.com

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

ЕКОНОМІКА

Світова глобалізація та інтеграція не тільки надають рівні умови і відкривають нові можливості для кожної країни, а й одночасно суттєво посилюють поляризацію держав за рівнем економічного,

соціального і технологічного розвитку. Це вимагає пошуку і реалізації нових шляхів утримання конкурентоспроможних позицій в умовах динамічного глобального середовища. Швидкі темпи науково-технічного прогресу

су і здатність імплементувати отримані інновації у свою поточну діяльність виступають єдиним шансом виживання та розширення вітчизняних промислових підприємств. Це обумовлено тим, що саме промислові підприємства займають провідну роль у процесі інноваційних перетворень. Адже, з одного боку, вони виступають як головні споживачі інноваційних ідей, а з іншого – виявляються генераторами цих самих ідей і стимуляторів їх подальшої адаптації та впровадження на підприємствах інших галузей, забезпечуючи таким чином безперервність інноваційного процесу.

Суть інноваційного розвитку економіки полягає, насамперед, у зростанні продуктивності праці та наблизенні цього показника до значення світових лідерів. Своєю чергою, високий рівень продуктивності праці дає можливість забезпечити нарощування обсягів виробництва та підвищення якості продукції, зниження її собівартості, тим самим обумовлюючи стабільне економічне зростання країни та розвиток вітчизняної промисловості, з поліпшенням усіх соціально-економічних показників.

Дослідженням питань інновацій та інноваційного розвитку займалися закордонні вчені: Р. Акофф, В. Беренс, П. Друкер, Д. Кларк, Р. Портер, Р. Фостер, Й. Шумпетер. Дана проблема також привертала увагу російських вчених: Л. І. Абалкіна, О. І. Анчишкіна, В. М. Аньшина, О. О. Дагаєва, Л. С. Бляхмана, В. Я. Якова. Серед вітчизняних науковців найбільш відомими є: О. І. Амоша, В. М. Гриньова, С. М. Ілляшенко, Л. І. Федулова, В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, В. М. Денисюк, Ю. М. Бажаєв та інші. Проблема підвищення продуктивності праці стала предметом уваги як іноземних дослідників, зокрема: Д. Сінка, Ф. Тейлора, Г. Емерсона, Г. Кремнева, Р. Колосової, Т. Ускової, так і вітчизняних: О. П. Сологуба, М. В. Семикіної, А. О. Ласкавого, О. А. Грішнєвої, Л. В. Капінус, А. К. Семів та ін.

Незважаючи на те, що проблеми підвищення продуктивності праці за рахунок зростання рівня інноваційної активності як на макро-, так і на мікрорівні постійно обговорюються вітчизняними науковцями, економістами-практиками та політиками, їх вирішення й досі здійснюється здебільшого в теоретичній площині. Усі розроблені концепції та програми носять, як правило, декларативний характер. Адже навіть прийняття Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» не привело до виконання найголовніших його пунктів – фінансування наукової та науково-технічної діяльності на рівні від 1,7 % до 2,5 % ВВП. На практиці ці витрати жодного разу не перевищили позначки у 0,5 % від ВВП, а у 2014 р. становили взагалі лише 0,27 %. Тому ця проблема потребує подальшого аналізу та пошуку шляхів її вирішення.

Метою статті є аналіз рівня інноваційної діяльності промислових підприємств України в цілому та Одеського регіону зокрема як основного засобу збільшення рівня продуктивності праці, зростання рівня конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та покращення добробуту населення.

Сучасна господарська система характеризується необхідністю постійного зростання продуктивності в

умовах обмеженості ресурсів. Як наслідок, у цій системі постійно здійснюється перебудова її складових і зміна зв'язків між ними з метою підвищення ефективності виробництва. Цього можливо досягти лише за рахунок постійного інноваційного розвитку в різноманітних секторах і на різних структурних рівнях економіки країни. Тому для України ефективність та динамізм інноваційної сфери повинні перетворитися у вирішальний чинник забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та стати фундаментом, який визначатиме економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

Як зазначає В. М. Геєць [1, с. 103], інноваційна діяльність набуває особливого значення не тільки у високотехнологічних, а й у традиційних секторах економіки. Охопивши різні аспекти ринкових відносин (виробничі, підприємницькі, соціальні, науково-технічні та маркетингові), інноваційні процеси сприяють зростанню промислового виробництва, підвищенню продуктивності праці, залученню нових резервів до виробничої сфери. На жаль, реалії сучасної економічної ситуації в Україні демонструють, що на відміну від розвинених країн, які до 85–90 % приросту ВВП забезпечують за рахунок так званих «інтенсивних факторів», включаючи інновації, Україна недостатньо використовує свій інноваційний потенціал. Це безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці нашої держави. Про тісний зв'язок між інноваційною активністю і рівнем продуктивності праці йдеться в роботах [2, 3, 4]. Динаміка середньорічного зростання рівня продуктивності праці (ПП) країн Центральної Азії, Південно-Східної Європи та Росії представлено в *табл. 1*.

Так, за оцінками Conference Board, в Україні у 2014 р. рівень продуктивності праці (ПП) склав лише 18 % рівня ПП США, менше значення лише у Грузії – 17 %, Молдови – 12 %, Узбекистану – 11 %, Таджикистану – 8 %, Киргизькій Республіці – 7 %. Водночас у Туреччині це значення складає 50 % рівня США, в Боснії та Герцеговині – 46 %, РФ – 46 %, Білорусії – 33 %, що майже в два рази перевищує рівень України [5]. Така ситуація вимагає негайного та форсованого перегляду заходів, спрямованих на скорочення цього відриву в рівні продуктивності праці. І головна увага повинна приділятися саме інноваційним шляхам зростання.

Інноваційний розвиток та збільшення витрат на технологічну сферу розглядається сучасними розвинутими країнами (США, Японія, «найстарші» члени ЄС), а також країнами, що стрімко розвиваються (Китай, Індія, Бразилія), як ключовий антикризовий захід та довгостроковий засіб утримання конкурентних переваг. Водночас, згідно зі звітом Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність, за 2015–2016 рр. Україна опинилася на 79 місці серед 140 держав за рівнем конкурентоспроможності, що нижче на 3 позиції у порівнянні з аналогічним показником за 2014–2015 рр. Загальна динаміка глобального індексу конкурентоспроможності України представлена в *табл. 2*.

Таблиця 1

**Динаміка середньорічного зростання рівня продуктивності праці (ПП) країн Центральної Азії,
Південно-Східної Європи та Росії**

Країна / Рік	ПП, % рівня США, 2014 р.					ПП, % рівня США, 2014 р.
	1999–2006	2007–2012	2012	2013	2014	
Росія, Центральна Азія і Південно-Східна Європа	5.0	2.1	1.6	1.8	1.1	36
Албанія	6.8	3.7	–2.0	6.1	0.6	29
Вірменія	13.4	3.0	7.3	4.3	2.4	18
Азербайджан	13.3	7.1	0.6	4.0	1.3	31
Білорусія	6.9	5.2	3.5	1.6	3.1	33
Боснія та Герцеговина	6.0	1.5	–0.6	2.0	–2.4	46
Грузія	6.2	5.3	2.7	4.0	4.8	17
Казахстан	6.8	3.0	2.4	5.2	3.6	41
Киргизька Республіка	1.2	2.6	–0.4	12.0	2.4	7
Македонія	2.3	0.2	–1.6	0.8	2.1	32
Молдова	8.3	4.5	1.6	6.4	1.9	12
РФ	4.7	2.3	2.4	1.5	0.4	43
Сербія і Чорногорія	6.0	4.2	–0.3	–0.8	–0.8	39
Таджикистан	6.1	4.7	5.5	6.7	4.7	8
Туреччина	3.6	0.0	–0.9	1.3	1.2	50
Туркменістан	4.8	8.5	8.8	7.9	8.3	27
Україна	7.8	1.8	0.1	–0.3	0.7	18
Узбекистан	3.0	5.8	5.5	5.4	6.2	11

Джерело: складено автором за [5].

Таблиця 2

Динаміка глобального індексу конкурентоспроможності України та її основних складових за 2010–2015 рр.

Складові індексу глобальної	2010–2011		2011–2012		2012–2013		2013–2014		2014–2015		2015–2016	
	(139 країн)		(142 країн)		(144 країни)		(148 країн)		(144 країни)		(140 країн)	
	Бал	Рей- тинг	Бал	Рей- тинг	Бал	Рей- тинг	Бал	Рей- тинг	Бал	Рей- тинг	Бал	Рей- тинг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Базові вимоги	3,9	102	4,2	98	4,4	79	4,1	91	4,4	87	4,1	101
Якість інститутів	3	134	3	131	3,1	132	3	137	3	130	3,1	130
Інфраструктура	3,8	68	3,9	71	4,1	65	4,1	68	4,2	68	4,1	69
Макроекономічна стабільність	3,2	132	4,2	112	4,4	90	4,2	107	4,1	105	3,1	134
Охорона здоров'я та початкова освіта	5,7	66	5,6	74	5,8	62	5,8	62	6,1	43	6,1	45
Підсилювачі ефективності	4	72	4	74	4,1	65	4	71	4,1	67	4,1	65
Вища освіта і про- фесійна підготовка	4,6	46	4,6	51	4,7	47	4,7	43	4,9	40	5	34
Ефективність ринку товарів і послуг	3,5	129	3,6	129	3,8	117	3,8	124	4	112	4	106
Ефективність ринку праці	4,5	54	4,4	61	4,4	62	4,2	84	4,1	80	4,3	56
Рівень розвитку фінансового ринку	3,3	119	3,4	116	3,5	114	3,5	117	3,5	107	3,2	121
Технологічна готов- ність	3,4	83	3,5	82	3,6	81	3,3	94	3,5	85	3,4	86

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Розмір ринку	4,5	38	4,5	38	4,6	38	4,6	38	4,6	38	4,5	45
Інновації та розвиток	3,3	88	3,3	93	3,4	79	3,4	95	3,4	92	3,6	72
Конкурентоспроможність бізнесу	3,5	100	3,5	103	3,7	91	3,7	97	3,7	99	3,7	91
Інновації	3,1	63	3,1	74	3,2	71	3	93	3,2	81	3,4	54
Глобальний індекс конкурентоспроможності	3,9	89	4	82	4,1	73	4,1	84	4,1	76	4	79

Джерело: складено автором за [6].

Основними конкурентними перевагами нашої країни залишаються освіта та ємність ринку, а головними стримуючими, проблемними факторами у здійсненні бізнес-діяльності, на думку опитаних, після корупції, нестабільної політичної ситуації та політики уряду у сфері оподаткування та відсутності вільного доступу до фінансування стали: обмежувальні норми праці, недостатня здатність до інновацій, недостатня освіченість робочої сили. Тобто в країні продовжують спостерігатися негативні тенденції в інноваційній сфері, для якої потрібно розробити ряд заходів зі стимулювання та активізації.

Об'єктивну оцінку стану інноваційного розвитку України може дати визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ). Згідно з ЄІТ у 2015 р. Україна знаходилася в останній за рівнем інновацій – четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» з індексом 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірних інноваторів» – 1,6 разу (Норвегія – 0,35) [7].

Щорічно Міжнародна бізнес-школа INSEAD, Корнельський університет (Cornell University) і Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization, WIPO) представляють аналітичну доповідь «Глобальний індекс інновацій» (Global Innovation Index), в якому розраховується узагальнений показник для виміру рівня інновацій в країні за рівнем ВВП. Згідно з цим рейтингом у 2015 р. наша країна була віднесена до країн з доходом нижче середнього і зайняла 64 місце серед 141 країни, що на 1 позицію нижче порівняно з 2014 р. [8].

ГІІ («Глобальний індекс інновацій») розраховується як середня величина двох субіндексів. Перший субіндекс інноваційних витрат дозволяє оцінювати елементи національної економіки, які розділені на п'ять основних груп: 1) інститути; 2) людський капітал і дослідження; 3) інфраструктура; 4) рівень розвитку ринку; 5) рівень розвитку бізнесу. Другий субіндекс інноваційних ре-

зультатів відображає фактичні результати такої діяльності в розбивці по двох основних групах: 6) результати в галузі знань і технологій; 7) результати в галузі творчості. Значення складових показника ГІІ України у 2015 р. представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Значення складових показника ГІІ для України у 2015 р.

Групи складових ГІІ	Місце України у 2015 р.
Перший субіндекс інноваційних витрат	84
1. Інститути	98
2. Людський капітал і дослідження	36
3. Інфраструктура	112
4. Рівень розвитку ринку	89
5. Рівень розвитку бізнесу	78
Другий субіндекс інноваційних результатів	47
6. Результати в галузі знань і технологій	34
7. Результати в галузі творчості	75

Джерело: складено автором за [8].

Основними конкурентними перевагами нашої країни залишаються показники охорони здоров'я та початкової освіти, вищої освіти та професійної підготовки, місткість ринку. До стримуючих, проблемних чинників у здійсненні бізнес-діяльності належать: технологічна готовність, інновації та розвиток, конкурентоспроможність бізнесу. Тобто для нашої країни є характерним достатньо високі позначки рівня людського капіталу та галузі знань і технологій, які водночас позбавлені умов для реалізації свого потенціалу.

Таку ситуацію підтверджує і рейтинг міжнародного агентства Bloomberg Rankings, згідно з яким у 2015 р. Україна серед 50 країн посіла 33 місце за рівнем інноваційності, порівняно з 42 місцем у 2014 р. Наша країна випередила Гонг Конг, Туреччину, Болгарію, Хорватію, Румунію. Перше місце зайняла Південна Корея, на другому опинилася Японія, замикає трійку Німеччина. Фінляндія та Ізраїль потрапили в першу п'ятірку [9]. Найсильнішими сторонами нашої країни виявилися такі показники: рівень студентів та випускників технологічних спеціальностей, а також патентна грамотність.

До слабких сторін належать: показник, який визначає проблеми з офіційним працевлаштуванням населення, і показник «держава», чий рівень інноваційності є невеликим. У табл. 4 представлено значення основних показників *Bloomberg Rankings* для України у 2015 р.

Таблиця 4

**Значення основних показників для України у 2015 р.
згідно Bloomberg Rankings**

Назва показника	Місце України у 2015 р.
Інтенсивність в області досліджень і розробок	42
Продуктивність	50
High-tech щільність	35
Освіта	5
Концентрація дослідників (терціальна ефективність)	41
Патентна активність	10

Джерело: складено автором за [9].

Країна при достатньо низьких рівнях фінансування науки та освіти залишається здатною відтворювати талановитих людей, але створити умов для ефективної реалізації їхніх здібностей – не здатна. Одним з доказів цього є рівень інноваційності продукції як співвідношення частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості України. Так, значення цього показника у промисловості України у 2011 р. становило 3,8% і 3,3% у 2013 р., у переробній промисловості – 5,4% і 4,9% відповідно. Рівень наукоємності виробництва відображає частку витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі реалізованої продукції. Значення цього показника в Україні залишається низьким. Більше того, його динаміка в промисловості в останні роки була негативною [1, с. 103].

Загальна кількість впроваджених нових видів технологічних процесів в промисловості України у 2012 р. становила 2188 процесів, а у 2013 р. – 1576 процесів, у тому числі в переробній промисловості – 2096 і 1491 процесів відповідно. Обсяги впровадження виробництва інноваційних видів продукції переробної промисловості України у 2013 р. зменшилися порівняно з 2012 р.

до 3127 найменувань, або на 7,9%, що майже відповідає темпам падіння показника у промисловості в цілому (7,8%) [1, с. 104].

Одним з пріоритетних напрямків інноваційного розвитку більшості розвинутих країн виступає машинобудування. Саме ця галузь не лише використовує інноваційні розробки для власних потреб, але й сприяє їхньому розповсюдженню та поширенню серед інших галузей економіки, активізуючи таким чином інноваційну діяльність в країні в цілому. Водночас, ситуація у вітчизняному машинобудуванні не дає змоги оптимістично сподіватися на власних виробників основних засобів. З 2013 р. знов спостерігається зниження невеликого обсягу продукції машинобудівної галузі в загальному обсязі реалізованої промислової продукції як на рівні держави в цілому, так і в Одеському регіоні зокрема (табл. 5).

Продукція машинобудування в масштабах країни займає в середньому 9% від загального обсягу продукції переробної промисловості. Цей показник суттєво не змінювався протягом 2010–2014 рр. Його значення є достатньо низьким, у той час як у розвинутих країнах продукція даної галузі займає 20–30%. В Одеському регіоні у 2014 р. у машинобудуванні найбільшу частку займало виробництво електричного устаткування – 3,5% від загального обсягу продукції, і виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 2,2%. Намітилася позитивна динаміка у виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, хоча частка цієї продукції складає лише 0,9% від загального обсягу виробництва машинобудування [11]. Водночас саме ця галузь є найбільш технологічно місткою, яка належить до галузей п'ятого технологічного укладу.

Ситуація з низьким рівнем інноваційної активності вітчизняного бізнесу обумовлена, деякою мірою, існуючою структурою витрат на певні напрямки інновацій. Згідно з [1, с. 225], в Україні протягом 1998–2013 рр. лівова частка коштів витрачалася на придбання готових засобів виробництва. З 2003 р. намітилася хоч і нестабільна, але тенденція до зростання витрат на цей напрямок інновацій. Проте у 2013 р. ці витрати досягли мінімальної позначки за весь період з 1998–2013 рр. – близько 300 млн грн (у постійних цінах 1995 р.). У той

Таблиця 5

Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції машинобудівної галузі в Україні та в Одеському регіоні у 2010–2014 рр.

Обсяг реалізованої промислової продукції	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Млн грн	% до загального обсягу	Млн грн	% до загального обсягу	Млн грн	% до загального обсягу	Млн грн	% до загального обсягу	Млн грн	% до загального обсягу
Україна	97057	9,3	130848	10,1	140539	10,3	113927	8,6	101925	7,2
Одеський регіон	2444	7,8	2715,5	9,9	2784,5	9,8	2182,8	7,9	3039,6	9

Джерело: складено автором за [10, 11].

час, як у 2007 р. ця цифра досягла відмітки у майже 850 млн грн (максимальне значення за 1998–2013 рр.).

Наступним напрямком із суттєвим відривом від витрат на придбання засобів виробництва були витрати на інші цілі, які за аналізований період не перевищували позначки у майже 300 млн грн у 2005 р., а у 2013 р. склали близько 120 млн грн. І зовсім незначну частку складають витрати на внутрішні НДДКР – максимальне значення у 2006 р. – 130 млн грн, а у 2013 р. – близько 70 млн грн, і придбання зовнішніх науково-технічних ресурсів: максимальне значення у 2008 р. – близько 70 млн грн, а у 2013 р. – 20 млн грн.

Динаміка рівня інноваційної активності промислових підприємств Одеського регіону має схожу картину і представлена в табл. 6.

Як видно з табл. 6, у 2011 р. намітилася позитивна динаміка зростання частки підприємств, які займаються інноваціями, до 20,6 % від загальної кількості підприємств, а у 2014 р. ця кількість знизилася до 16,8 %, що трохи більше за аналогічне значення 2010 р. І хоча серед регіонів України ця позначка вища за середню, у порівнянні зі світовими лідерами це значення потрібно збільшити у 3–4 рази.

Що стосується напрямків витрат на інноваційну діяльність, то найбільшу частину коштів промислові підприємства Одеського регіону витрачали на придбання машин та обладнання, тобто на продуктові інновації. У 2014 р. витрати за цим напрямком знов почали зростати, хоч і склали лише 22 % рівня 2012 р. Наступним напрямком за своїм значенням виступали дослідження та розробки, хоча після 2012 р.

витрати на цей напрямок суттєво зменшилися і у 2014 р. склали 0,96 млн грн, що складає лише 3,65 % рівня 2012 р. Водночас частка процесових інновацій, формою яких виступають технології, є найменшою в порівнянні з іншими видами витрат і у 2012 р. склали 1,61 млн грн, а у 2014 р. скоротилося до 0,002 млн грн, тобто 0,1 % рівня 2012 р. Це вказує на те, що підприємства користуються інноваціями, які дають швидкий, але короткостроковий ефект. Підприємства повністю ігноруються довгострокові фактори зростання. Така ситуація призводить до того, що істотних та якісних змін у вітчизняному виробництві не спостерігається.

Усі новації мають тісний взаємозв'язок, однак для промисловості, особливо для машинобудування, першочергове значення мають техніко-технологічні новації, адже саме вони створюють умови для технологічного прогресу та переобладнання підприємств усіх інших галузей. Динаміка рівня впроваджуваних інновацій на промислових підприємствах Одеського регіону за 2010–2014 рр. представлена в табл. 7.

Як видно з табл. 7, на підприємствах Одеського регіону за 2010–2014 рр. панує цілком протилежний процес: кількість інноваційної продукції у два-три рази перевищує кількість нових технологічних процесів, хоча спостерігається тенденція до зростання кількості останніх. Щодо аналізу обсягів реалізованої продукції в промисловості Одеського регіону, то питома вага інноваційної продукції взагалі мізерна: максимальне значення було у 2012 і 2013 рр. і складало лише 3,6 % від загального обсягу збуту продукції, а у 2014 р. зменшилося до 2,4 %. Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств мати у своїй структурі до 20 % інновацій-

Таблиця 6

Інноваційна активність промислових підприємств Одеського регіону (2010–2014 рр.)

Показник	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
1. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	15,70	20,60	22,30	17,60	16,80
2. Загальна сума витрат, млн грн	157,01	172,50	1497,38	91,03	323,89
% до 2010 р.	–	109,86	868,04	6,08	355,81
У тому числі за напрямками:					
– дослідження і розробки, млн грн	2,41	4,4	26,34	4,36	0,9
у тому числі: внутрішні НДР, млн грн	2,30	4,27	4,63	3,97	0,66
% до загальної суми на дослідження і розробки	95,61	97,13	17,57	91,09	68,84
зовнішні НДР, млн грн	0,105	0,13	21,71	0,39	0,30
% до загальної суми на дослідження і розробки	4,39	2,87	82,43	8,91	31,16
– придбання нових технологій, млн грн	0,704	0,025	1,61	0,023	0,002
% до загальної суми витрат	0,45	0,01	0,11	0,03	0,00
– придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій, млн грн	148,79	166,73	1460,54	85,48	321,47
% до загальної суми витрат	94,77	96,65	97,54	93,91	99,25
– інші витрати, млн грн	5,11	1,35	8,9	1,17	1,46
% до загальної суми витрат	3,25	0,78	0,59	1,29	0,45

Джерело: складено автором за [11].

Впровадження інновацій на промислових підприємствах Одеського регіону за 2010–2014 рр.

Показник \ Рік	2010	2011	2012	2013	2014
1. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	12,90	12,80	14,00	11,30	9,80
% до 2010 р.	–	99,22	109,38	80,71	86,73
2. Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	37,00	31,00	35,00	24,00	30,00
% до 2010 р.	100,00	83,78	112,90	68,57	125,00
– у тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі	27,00	22,00	28,00	20,00	11,00
3. Освоєно інноваційних видів продукції, найменувань	72,00	82,00	108,00	87,00	82,00
% до 2010 р.	100,00	113,89	131,71	80,56	94,25
– з них нові види техніки	4,00	12,00	8,00	9,00	7,00
% до освоєних інноваційних видів продукції	5,56	14,63	7,41	10,34	8,54
4. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	0,80	2,20	3,60	3,60	2,40

Джерело: складено автором за [11].

ної продукції задля забезпечення конкурентних переваг власного виробництва.

Одним з пояснень існуючого становища в інноваційній сфері вітчизняної промисловості є достатньо низький рівень фінансування інноваційної діяльності, який представлено в табл. 8.

У 2014 р. намітилася тенденція до зростання загальної суми витрат на фінансування інноваційної діяльності до 323,9 млн грн, хоча це значення на 79% менше аналогічного за 2012 р. Основним джерелом фінансування виступають власні кошти підприємств, яких у більшості підприємств не вистачає на підтримання поточної діяльності, не кажучи вже про розвиток. У 2010 р. та у 2012 р. були присутні кошти й іноземних інвесторів, їхня частка склала 27,32% і 40,07% відповідно від загальної суми коштів. Водночас, вітчизняні інвестори як джерело фінансування інноваційної діяльності взагалі відсутні протягом останніх п'яти років. Це вказує на недовіру з боку вітчизняних інвесторів до можливості

отримання прибутку від вкладення коштів у вітчизняний інноваційний бізнес і вимагає подальшого виявлення і детального розгляду існуючих перепон цьому процесу. Спроба вирішити ці проблеми за допомогою розробки комплексу конкретних та дієвих заходів і стане об'єктом подальших досліджень.

ВИСНОВКИ

Загальна тенденція розвитку інноваційної сфери як на рівні держави, так і на рівні Одеського регіону, свідчить про спад кількості інноваційних підприємств, зменшення обсягу їх продукції та скорочення розмірів фінансування цього сектора економіки. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств залишаються власні кошти підприємств, що є абсолютно неприйнятним за сучасних умов, і виступає головним фактором, який стримує їх розширення та розвиток. Необхідним і важливим є збільшення і розширення існуючого переліку джерел фінансування інноваційної діяльності

Таблиця 8

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Одеському регіоні за 2010–2014 рр.

Показник \ Рік	2010	2011	2012	2013	2014
Загальна сума витрат, млн грн	157,0	172,5	1497,4	91,0	323,9
% до 2010 р.	100	109,86	953,67	57,98	206,28
У тому числі за рахунок коштів:					
– власних, млн грн	107,5	147,5	135,9	88,3	320,6
% до загальної суми витрат	68,47	85,51	9,08	97,01	98,98
– вітчизняних інвесторів, млн грн	–	–	–	–	–
– іноземних інвесторів, млн грн	42,9	–	600,0	–	–
% до загальної суми витрат	27,32	–	40,07	–	–
– інші джерела, млн грн	6,6	24,99	761,5	2,7	3,3
% до загальної суми витрат	4,21	14,49	50,85	2,99	1,02

Джерело: складено автором за [11].

промислових підприємств, особливо машинобудування. Варто створювати умови для стимулювання залучення як вітчизняних, так і іноземних інвесторів до фінансування інноваційних підприємств. Потрібно сприяти практичній реалізації усіх нормативно-правових документів, які були розроблені для активізації інноваційного процесу на макро- та мікрорівні.

Необхідно переглянути усталену структуру напрямків витрат інноваційних підприємств, адже придбання готових машин, обладнання та програмного забезпечення приносить швидкий, але короткостроковий ефект. Водночас, достатньо мало розробляється та впроваджується вітчизняними підприємствами технологічних новацій, які мають більший часовий лаг між їхнім використанням та отриманням ефекту, однак саме вони спроможні приносити більш якісний та довготривалий ефект. У таких умовах дуже важко сподіватися на значне підвищення рівня продуктивності праці та покращення соціально-економічних показників нашої держави. Для цього потрібно форсувати процес розробки та реалізації послідовної політики сприяння інноваційному процесові на всіх рівнях економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
2. Семів Л. К. Теоретичні та прикладні аспекти впливу знань та інновацій на продуктивність праці [Електронний ресурс] / Л. К. Семів // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2317>
3. Семикіна М. В. Підвищення продуктивності праці в контексті стратегічних завдань розвитку національної економіки / М. В. Семикіна // Економіка и управление. – 2010. – № 3-4. – С. 88–94.
4. Ускова Т. В. Рост производительности труда – стратегическая задача регионов [Электронный ресурс] / Т. В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 4. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/rost-proizvoditelnosti-truda-strategicheskaya-zadacha-regionov>
5. The Conference Board Total Economy Database Summary Tables. May 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=The-Conference-Board-2015-Productivity-Brief-Summary-Tables-1999-2015.pdf&type=subsite>
6. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/>
7. Innovation Union Scoreboard 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf
8. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>
9. The Bloomberg Innovation Index [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>

Науковий керівник – Янковий О. Г., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

REFERENCES

- Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid* [Innovative Ukraine 2020: national report]. Kyiv, 2015.
- "Innovation Union Scoreboard 2015". http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf
- Ofitsiyniy sait Vsesvitnyoi orhanizatsii intelektualnoi vlasnosti. <http://www.wipo.int/portal/en/index.html>
- Ofitsiyniy sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Ofitsiyniy sait Holovnoho upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. <http://www.od.ukrstat.gov.ua>
- Semiv, L. K. "Teoretychni ta prykladni aspekty vplyvu znan ta innovatsii na produktyvnist pratsi" [Theoretical and applied aspects of knowledge and innovation impact on productivity]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2317>
- Semykina, M. V. "Pidvyshchennia produktyvnosti pratsi v konteksti stratehichnykh zavdan rozvytku natsionalnoi ekonomiky" [Improving productivity in the context of the strategic objectives of the national economy]. *Ekonomika i upravleniye*, no. 3-4 (2010): 88-94.
- "The Bloomberg Innovation Index". <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>
- "The Conference Board Total Economy Database Summary Tables. May 2015". <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=The-Conference-Board-2015-Productivity-Brief-Summary-Tables-1999-2015.pdf&type=subsite>
- Uskova, T. V. "Rost proizvoditelnosti truda – strategicheskaya zadacha regionov" [The growth of labor productivity - a strategic task regions]. <http://cyberleninka.ru/article/n/rost-proizvoditelnosti-truda-strategicheskaya-zadacha-regionov>
- Vsesvitnii ekonomichnyi forum. <http://www.weforum.org/>

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

© 2016 ГЕРНЕГО Ю. О.

УДК 330.101.22

Гернего Ю. О. Економічні відносини соціального інвестування

Наголошено на визначальній ролі соціальних інвестицій для розвитку сучасного суспільства. Узагальнено склад учасників економічних відносин соціального інвестування. Це дозволило обґрунтувати роль кожного із таких учасників для реалізації пріоритетів соціального інвестування. У зв'язку з цим звернуто увагу на можливості поєднання теоретичних обґрунтувань з прикладним аспектом даного питання. Обґрунтовано досвід реалізації економічних відносин соціального інвестування в розвинених країнах. Зокрема, окреслено соціальні напрями діяльності спеціалізованої фінансової установи в Німеччині. Наведено приклад здійснення соціальних інвестицій банком Barclays PLC (Велика Британія). Поряд із зарубіжним досвідом розглянуто окремі аспекти становлення економічних відносин соціального інвестування в Україні. Наприклад, проаналізовано діяльність Українського фонду соціальних інвестицій. Зроблено висновок, що існує необхідність та можливості подальшого вдосконалення економічних відносин соціального інвестування в нашій країні.

Ключові слова: економічні відносини, соціальні інвестиції, банк, небанківська фінансова установа.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

Гернего Юлія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри інвестиційної діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: luliiaGern@ukr.net

УДК 330.101.22

Гернего Ю. А. Экономические отношения социального инвестирования

Отмечена определяющая роль социальных инвестиций для развития современного сообщества. Обобщен состав участников экономических отношений социального инвестирования. Это позволило обосновать роль каждого из таких участников для реализации приоритетов социального инвестирования. В связи с этим обращено внимание на возможности объединения теоретических обоснований с прикладным аспектом этого вопроса. Обоснован опыт реализации экономических отношений социального инвестирования в развитых странах. В частности, определены социальные направления деятельности специализированного финансового учреждения в Германии. Приведен пример реализации социальных инвестиций банком Barclays PLC (Великобритания). Наряду с зарубежным опытом рассмотрены отдельные аспекты становления экономических отношений социального инвестирования в Украине. Например, проанализирована деятельность Украинского фонда социальных инвестиций. Сделан вывод о необходимости и возможности дальнейшего улучшения экономических отношений социального инвестирования в нашей стране.

Ключевые слова: экономические отношения, социальные инвестиции, банк, небанковское финансовое учреждение.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

Гернего Юлия Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инвестиционной деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: luliiaGern@ukr.net

UDC 330.101.22

Gernego Iu. O. Economic Relations of Social Investment

The essential role of social investment for development of a contemporary community has been specified. The composition of participants of economic relations of social investment has been generalized. This provided to substantiate the role of each of these participants in order to implement social investment priorities. In that connection, attention has been drawn to the possibilities of combining theoretical substantiations with the applied aspect of the question. Experience of developed countries in realization of economic relations of social investment has been substantiated. In particular, social directions of activity of specialized financial institution in Germany have been determined. An example of implementation of social investment by the bank Barclays PLC (United Kingdom) has been provided. Along with foreign experience, certain aspects of formation of economic relations of social investment in Ukraine have been considered. For example, activities of the Ukrainian Fund of social investments has been analyzed. It has been concluded about the need and possibilities for further improving the economic relations of social investment in our country.

Keywords: economic relations, social investment, bank, non-bank financial institution.

Fig.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

Gernego Iuliia O. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Investment Activity, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: luliiaGern@ukr.net

Економічні відносини є невід'ємним атрибутом існування суспільства. Вони знаходять свій прояв як у виробничій, так і у невиробничій сферах. Тому, з огляду на всеохоплюючий характер економічних відносин, важливо обґрунтувати особливості їх застосування в кожній із сфер суспільства.

Трансформаційні зміни зумовили посилення соціальної орієнтації всієї економічної системи, виникнення соціальноорієнтованих тенденцій економічного розвитку. Зокрема, стимулювання економічного зростання, підтримка соціальної стабільності та досягнення соціальних гарантій тісно пов'язані із соціальними інвестиціями. Визначальна роль соціальних інвестицій в суспільстві пов'язана з реалізацією пріоритетів соціальної

відповідальності, їх впливом на рівень і якість життя населення. Тому сьогодні актуалізуються питання специфіки економічних відносин у контексті соціального інвестування.

Питаннями поглиблення розуміння соціальної складової інвестицій, ролі соціальних інвестицій у сучасному суспільстві займалися такі автори, як Д. Баюра, І. Гришова, Т. Шабатура, Т. Майорова, О. Моліна та інші [1, 2, 3, 4]. Проте, незважаючи на вагомий теоретичний доробок, усе ще недостатньо дослідженим залишається прикладний аспект питання, а саме – обґрунтування особливостей взаємодії учасників процесу соціального інвестування. Метою статті є виокремлення основних учасників соціального інвестування та обґрунтування

ролі кожного з них у процесі залучення соціальних інвестицій на практиці.

З огляду на прикладний аспект дослідження, економічні відносини соціального інвестування – це відносини, які виникають між усіма учасниками в процесі залучення соціальних інвестицій (рис. 1).

В умовах ринкової економіки учасниками економічних відносин соціального інвестування стають незалежні гравці, які взаємодіють між собою на ринку соціального інвестування. Відбувається диверсифікація шляхів поєднання можливостей соціально мотивованих інвесторів з потребами організацій, які потребують капіталу для подальшого впливу на життєдіяльність суспільства.

На першому рівні відбувається формування ресурсів для здійснення майбутніх соціальних інвестицій. Зокрема, у розвинених економіках на державному рівні відбувається їх акумулювання в межах спеціальних фондів, які формують так званий соціально спрямований капітал суспільства, додатково залучаються ресурси інших інвесторів (суб'єктів господарювання та фізичних осіб).

Одними з найголовніших суб'єктів соціального інвестування, які існують у більшості країн світу, є фонди соціальних інвестицій та, в основному, працюють у напрямках зменшення рівня бідності й покращення соціальної інфраструктури. Особливості функціонування інвестиційних фондів у кожній країні залежать від багатьох факторів, особливо від безпосередніх соціальних потреб суспільства та рівня життя. Наприклад, у країнах Латинської Америки ресурси таких фондів використовуються для подолання не лише соціальних, але й економічних криз. Адаже при високому рівні економічного розвитку зменшуються і соціальні проблеми. У Вірменії такі фонди надають виплати для ліквідації наслідків землетрусів

та відновлення об'єктів інфраструктури, оскільки вони доволі часто відбуваються в цій країні [3].

На початку 1990-х років за підтримки Світового банку створення Фондів соціального інвестування активізувалося у країнах з перехідною економікою. Наприклад, Світовим банком спільно з фахівцями міністерств України, а також Адміністрації Президента, було розроблено концепцію Українського фонду соціальних інвестицій (УФСІ). Даний фонд є неприбутковою організацією та покликаний підтримувати найменш захищені соціальні верстви населення. Це перший соціальний проект такого масштабу, який реалізується в Україні.

С таном на 2015 р. УФСІ мобілізує ресурси для їх подальшого спрямування на поліпшення соціально-комунальної інфраструктури та соціальних послуг. Через партнерство між органами центральної та місцевої влади, громадами та приватними і громадськими організаціями УФСІ вирішує в ефективний та прозорий спосіб нагальні потреби місцевих громад.

Виконуючи свої функції, УФСІ сприяє зміцненню громад і допомагає в побудові регіонального потенціалу щодо ефективного виконання програм на рівні громад, які націлені на соціальний розвиток [6].

УФСІ інвестує кошти міжнародних донорів у соціальну сферу за такими напрямками (рис. 2).

Під час впровадження проектів фонду особлива увага приділяється сучасним технологіям енергозбереження та енергоефективності.

У різні роки донорами УФСІ були Світовий банк, Уряд Великої Британії (DFID), Уряд Швеції (Sida), Уряд Японії (JSDF), Уряд Німеччини (KfW), Фонд імені Чарльза Стюарта Мотта, Канадське агентство міжнародного розвитку, Міжнародний фонд «Відродження», Програма розвитку ООН [7].

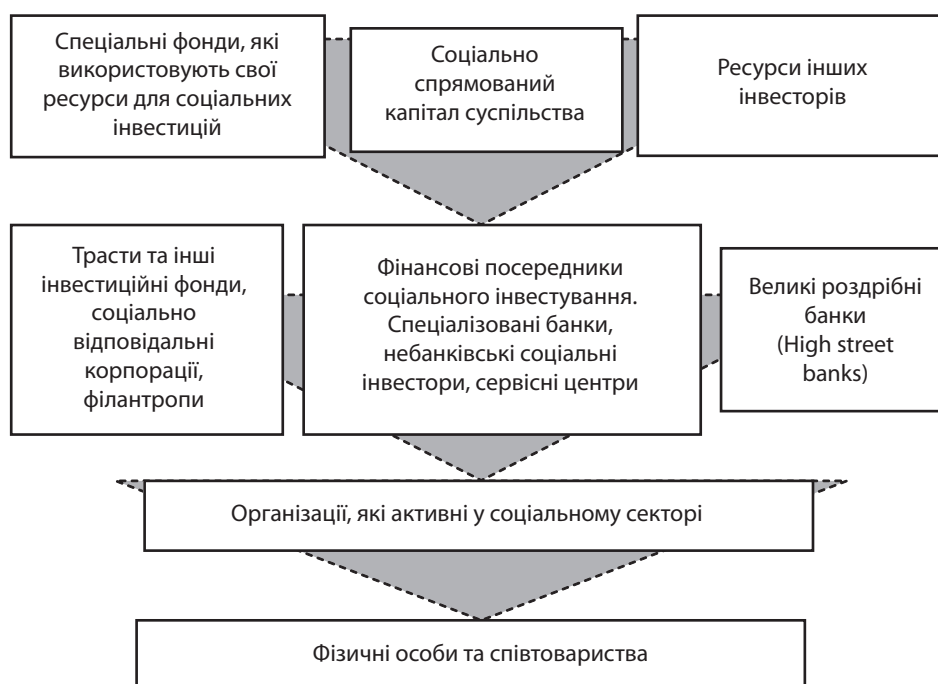


Рис. 1. Економічні відносини на ринку соціального інвестування [5]

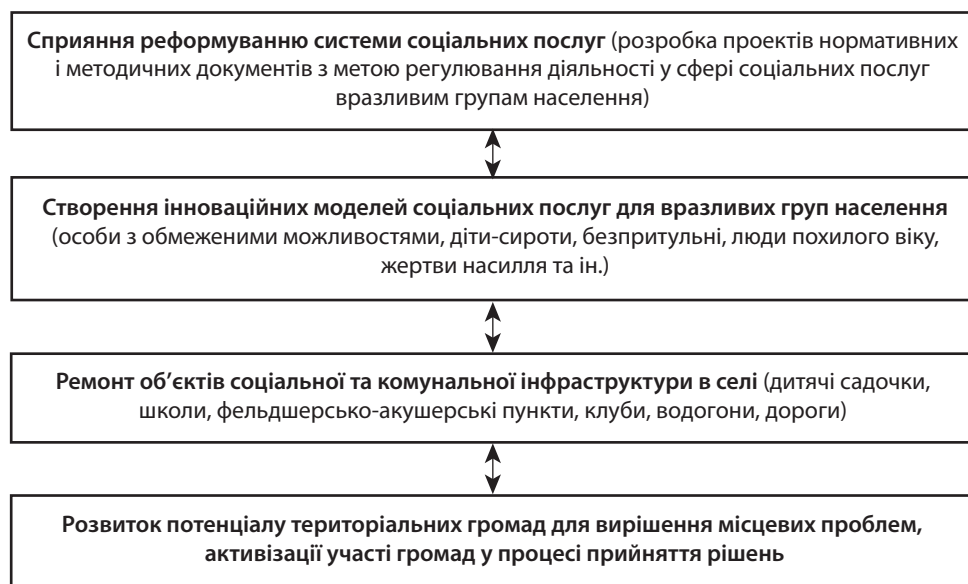


Рис. 2. Напрями діяльності УФСІ

Джерело: складено на основі [7].

- Серед успішних проектів УФСІ можна відмітити:
- ✦ «Фонд соціальних інвестицій» (2002–2008 рр.);
- ✦ «Розвиток потенціалу найбідніших громад України» (2005–2009 рр.);
- ✦ «Розробка системи впровадження мікропроектів УФСІ з надання інноваційних соціальних послуг» (2003–2010 рр.);
- ✦ «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури. Додатковий компонент «Пілотний захід «Міський простір» (2011–2013 рр.) [8].

Наразі, протягом 2013–2016 рр. реалізується проект «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури» за рахунок гранту Уряду Німеччини через Кредитну установу для відбудови (KfW).

KfW створено у 1948 р. у рамках програми економічної допомоги Європі після Другої світової війни. Федеральному уряду Німеччини належить 80 % акцій KfW,

20 % акцій – федеральним землям Німеччини. Згідно з рейтингами журналу GlobalFinance Кредитна установа для відбудови протягом останніх років перебуває в рейтингу найбільш надійних банків світу.

На сучасному етапі розвитку узагальнено цілі Кредитної установи для відбудови (рис. 3).

В основі діяльності Кредитної установи для відбудови лежить бажання подальшого просування та розвитку Німеччини, яке реалізується на основі вкладення фінансових ресурсів у майбутнє нації, фінансування інновацій для підтримки конкурентних позицій німецької економіки, всебічного сприяння структурним змінам та покращенню.

З-поміж інших напрямів діяльності KfW реалізуються проекти, які передбачають надання соціальних інвестицій (табл. 1).

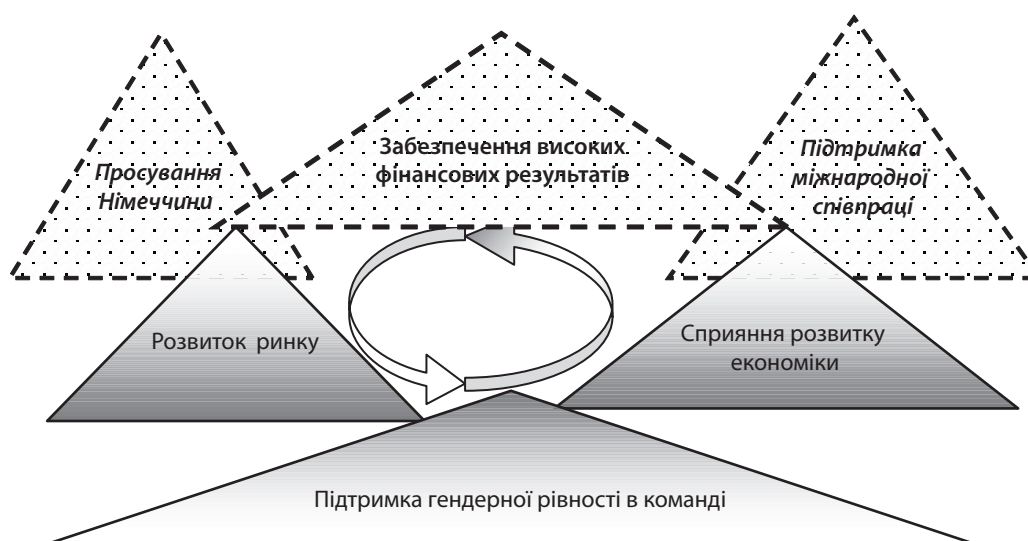


Рис. 3. Цілі Кредитної установи для відбудови (KfW)

Джерело: складено на основі [9].

Проекти KfW, які передбачають надання соціальних інвестицій (Німеччина)

	Програма соціальної підтримки комунального сектора	Програма підтримки енергетики на місцях	Програма підтримки соціальних спільнот	Програма підтримки комунальних спільнот
Напрями активності в рамках програми	Оновлення інфраструктури, стартапи щодо підтримки навколишнього середовища	Енергозберігаючі та енергоефективні технології нежитлових приміщень	Сімейні спільноти та спільноти підтримки людей похилого віку	Будівництво екологічних поселень, оновлення енергетики та систем опалення
Загальна кількість наданих у рамках програми кредитів	816	1272	467	1602
Орієнтовний обсяг одного кредиту	150 млн євро на рік	50 % вартості проекту	До 100 % вартості проекту	До 50 тис. євро в розрахунок на одне житло
Додаткові умови та переваги	Переваги надаються інноваторам, можливість спільної участі за рахунок інших грантів та програм	Швидкість та простота прийняття рішень, наявність пільгового періоду	Розташування об'єкта інвестування та інфраструктура	Пільговий період, можливість дострокового повернення

Джерело: складено на основі [10, 11].

З наведених прикладів України та Німеччини бачимо, що загалом на першому етапі економічних відносин соціального інвестування поряд із первинним акумулюванням ресурсів окреслюються глобальні цілі та пріоритетні напрями їх використання.

Надалі, на ринку соціальних інвестицій, акумульовані ресурси переходять на рівень посередників. Тут, на першому етапі, у розподілі соціально спрямованих ресурсів беруть участь трасти та інші інвестиційні фонди, соціально відповідальні корпорації та філантропи. У такому випадку акумульовані ресурси спеціальних фондів уже безпосередньо спрямовуються на досягнення соціальних цілей.

Траст – це зобов'язання, відповідно до яких одна особа (довірчий власник) може управляти майном, переданим йому для цих цілей іншою особою (власником) в інтересах третіх осіб (бенефіціарів), які володіють правом вимагати примусового виконання [4].

Трасти можна поділити на два види: *бенефіціарний*, де вказані бенефіціари або обмежений клас бенефіціарів; *цільовий*, який створений для досягнення певної мети. Своєю чергою, цільовий траст ділиться на благодійний і приватний. Благодійний створюється виключно для благодійних цілей. Цільовий приватний траст представляє найбільший інтерес для захисту активів. Він сформований в офшорних юрисдикціях та адаптований до потреб іноземного інвестора. Метою цільового приватного трасту є фінансування наукових, культурних, соціальних чи інших проектів.

Проте, розвиток економічних відносин соціального інвестування зумовив потребу залучення до них додаткових посередників. Наприклад, це спеціалізовані банки, небанківські соціальні інвестори та сервісні центри.

Наприклад, у 2009 р. було створено асоціацію соціальних банків – *Alliance for Banking on Values (GABV)*, місія якої полягає у використанні фінансових ресурсів для забезпечення сталого економічного, соціального та екологічного розвитку. До складу альянсу входить 28 фінансових установ, що діють в країнах Азії, Африки, Австралії, Латинській Америці, Північній Америці та Європі, обслуговують близько 20 млн клієнтів, сумарний актив – близько 100 млрд дол. США [12].

У розвинених країнах поряд зі спеціалізованими соціальноорієнтованими фінансовими установами в економічних відносинах соціального інвестування також беруть участь великі роздрібні банки («High street banks» у Великій Британії або «Main street banks» у США). Це здебільшого роздрібні банки, які мають найбільше відділень та представництв у різних регіонах. Наприклад, у Великій Британії до банків цієї групи відносять Barclays PLC, Royal Bank of Scotland Group PLC (RBS), Lloyds TSB Bank PLC, HSBC Bank PLC. Так, банк Barclays PLC надає достатньо широкий спектр соціальних інвестицій (табл. 2).

Поряд із соціально активними фінансовими установами не менш важливими учасниками економічних відносин соціального інвестування є організації, фізичні особи та співтовариства. Наприклад, однією з п'яти базових передумов успішної організації майбутнього, які були сформульовані у ході глобального дослідження, проведеного компанією IBM у 2015 р. (IBM Global CEO Study – 2015), визнана соціальна відповідальність.

Фахівці Українського форуму благодійників вважають, що соціальні інвестиції не протиставлені бізнес-інтересам компанії, вони доповнюють і розширюють можливості компанії впливати на громаду і знижують можливі ризики від бізнес-діяльності. Соціальні інвестиції перебувають на зіткненні потреб компанії та громади [14].

Таким чином, з огляду на те, що соціальні інвестиції вже стали невід'ємною складовою сучасного суспільства, підтримуємо точку зору стосовно нагальності формування та розвитку економічних відносин соціального інвестування. Обґрунтування специфіки взаємодії основних учасників таких відносин

Проекти соціальних інвестицій Barclays PLC (Велика Британія)

Напрямок реалізації	Зміст та призначення проекту
Банкінг для змін (<i>Banking on Change</i>)	Сьогодні, більше ніж 2,5 млрд людей у світі не мають доступу до фінансових послуг (депозит, поточний рахунок, кредит). Можливість користуватися цими послугами може змінити життя людей, дати шанс реалізувати свій потенціал. Тому, починаючи з 2009 р., Barclays разом з низкою благодійних організацій взяв участь у партнерстві. Проведено інформаційні заходи про банківські послуги та створено пересувні центри у найбільш бідніших країнах світу, де люди витрачають менше, ніж два долари США на день. Серед них Єгипет, Гана, Індія, Кенія, Уганда та Замбія. У результаті, більше ніж 700 тис. осіб отримали доступ до банківських послуг
Будівництво молодого майбутнього (<i>Building Young Futures</i>)	Спільна програма банку та ЮНІСЕФ. Мета – розвиток навичок, знань і впевненості молодих людей, які необхідні для влаштування їх власного малого бізнесу або пошуку роботи. Програма проходила протягом 2013–2015 рр. у Бразилії, Єгипті, Пакистані, Уганді та Замбії. Результат – навчання близько 74 тис. молодих людей
Простір для спорту (<i>Barclays Spaces for Sports</i>)	Банк використовує силу спорту для підтримки знедолених молодих людей, поліпшення їх перспектив на майбутнє. Створено спільноти в соціальних мережах (53 тис. осіб щотижнево користуються ними), заходи в молодіжних спільнотах Великої Британії та інших країн
Соціальна інновація (<i>Social Innovation</i>)	Банк є лідером у сфері соціальних інновацій. Саме він був першим, хто використав АТМ. Сьогодні працює над сервісом віртуальних переказів за посередництвом лише номерів телефонів
Наші люди (<i>Our People</i>)	Щорічне номінування найкращих соціальних та економічних ініціатив представників банку у всьому світі
Різноманітність та включення (<i>Diversity and Inclusion</i>)	Банк є корпоративно відповідальним, заохочує ініціативи усіх співробітників

Джерело: складено на основі [13].

доводить їх комплексний характер. Тому перспектива посилення соціальних інвестицій буде сформована в результаті паралельного вдосконалення соціального напрямку активності на рівні кожного із суб'єктів інвестиційної діяльності. Адже соціалізація ключових суб'єктів господарювання стане основою для прогресивного розвитку соціальної складової сучасного суспільства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Баюра Д. О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності. / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – № 24. – С. 212–218.
- Гришова І. Ю. Імплементація принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3. – С. 13–22. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>
- Майорова Т. В. Результативність інвестицій у соціальну сферу регіонів України [Електронний ресурс] / Т. В. Майорова // Ефективна економіка. – 2011. – № 7. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=641>
- Моліна О. В. Фонди цільового капіталу як джерело довгострокового розвитку ВУЗІВ / О. В. Моліна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2 (12). – С. 126–131.
- Social investment is the use of repayable finance to achieve a social as well as a financial return // Big Society Capital. Transforming social investments [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bigsocietycapital.com/what-social-investment-0>
- Місія Українського фонду соціальних інвестицій // Офіційний сайт УФСІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usif.org.ua/>
- Напрямки діяльності Українського фонду соціальних інвестицій. Офіційний сайт УФСІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usif.org.ua/uk/pronas/2011-11-30-12-46-06.html>

8. Реалізовані проекти Українського фонду соціальних інвестицій // Офіційний сайт УФСІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.usif.org.ua/uk/proekti/2011-12-02-10-44-02.html>

9. Annual Report 2013. KfW. Bank aus Verantwortung. – Frankfurt am Main: Schirmer Medien GmbH & Co. KG, Ulm-Donautal, 2014. – 145 p.

10. Forderzahlen per 31. Dezember 2013 KfW-Mittelaufnahmen an in- und ausländischen Kapitalmärkten // Offizielle web site von KfW [Elektronische Quelle]. – Zugangsmodus : https://www.kfw.de/Presse-Newsroom/Pressetermine/Jahresauftakt-Presseskonferenz-2014/D_KfW_JAPK2014_F%C3%B6rderzahlen.pdf

11. KfW. Öffentliche Einrichtungen // Offizielle web site von KfW [Elektronische Quelle]. – Zugangsmodus : <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/%C3%96ffentliche-Einrichtungen/index-2.html>

12. Global alliance for banking on values // Official site of Global alliance for banking on values [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.gabv.org/about-us>

13. Citizenship in action. Barclays // Official site of Barclays [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.home.barclays/citizenship.html>

14. Соціальні інвестиції у громаду // Офіційний сайт Українського форуму благодійників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ufb.org.ua/sekto-blagodijnosti/blagodijnist-v-gromadi/instrumenti-blagodijnosti-u-gromadi/investuvannja-u-gromadu.html>

REFERENCES

- Annual Report 2013. KfW. Bank aus Verantwortung. Frankfurt am Main: Schirmer Medien GmbH & Co. KG, Ulm-Donautal, 2014.
- Baiura, D. O. "Sotsialne investuvannia yak vyshchyi riven korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti" [Social investment as a higher level of corporate social responsibility]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 24 (2011): 212–218.
- "Citizenship in action. Barclays". Official site of Barclays. <https://www.home.barclays/citizenship.html>
- "Forderzahlen per 31. Dezember 2013 KfW-Mittelaufnahmen an in- und ausländischen Kapitalmärkten". Offizielle web site von KfW. https://www.kfw.de/Presse-Newsroom/Pressetermine/Jahresauftakt-Presseskonferenz-2014/D_KfW_JAPK2014_F%C3%B6rderzahlen.pdf

"Global alliance for banking on values". Official site of Global alliance for banking on values. <http://www.gabv.org/about-us>
Hryshova, I. Yu., and Shabaturova, T. S. "Implementatsiia prynsypiv sotsialno-orientovanoho biznesu v ploshchynu ekonomichnogo rozvytku potentsialu kharchovykh pidpriemstv" [The implementation of the principles of socially oriented business to the level of economic development potential of the food business]. <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>

"KfW. Oeffentliche Einrichtungen". Offizielle web site von KfW. <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/%C3%96ffentliche-Einrichtungen/index-2.html>

"Misiia Ukrainskoho fondu sotsialnykh investysii" [Mission Ukrainian Social Investment Fund]. Ofitsiinyi sait UFSI. <http://www.usif.org.ua/>

Molina, O. V. "Fondy tsilyovoho kapitalu yak dzhereło dovhostrokovoho rozvytku VUZiv" [Funds target capital as a source of long-term development of universities]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 2 (12) (2014): 126-131.

Maierova, T. V. "Rezultatyvnyist investysii u sotsialnu sferu rehioniv Ukrainy" [The impact of investment in the social sphere regions of Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=641>

"Napriamky diialnosti Ukrainskoho fondu sotsialnykh investysii" [Areas of Ukrainian Social Investment Fund]. Ofitsiinyi sait UFSI. <http://www.usif.org.ua/uk/pronas/2011-11-30-12-46-06.html>

"Realizovani proekty Ukrainskoho fondu sotsialnykh investysii" [Projects Ukrainian Social Investment Fund]. Ofitsiinyi sait UFSI. <http://www.usif.org.ua/uk/proekty/2011-12-02-10-44-02.html>

"Social investment is the use of repayable finance to achieve a social as well as a financial return" Big Society Capital. Transforming social investments. <http://www.bigsocietycapital.com/what-social-investment-0>

"Sotsialni investysii u hromadu" [Social investments in the community]. Ofitsiinyi sait Ukrainskoho forumu blahodiinykiv. <http://ufb.org.ua/sektor-blagodijnosti/blagodijnist-v-gromadi/instrumenti-blagodijnosti-u-gromadi/investuvannya-u-gromadu.html>

УДК 330.322.01

АДАПТИВНІСТЬ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД У ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТЬ «ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ» ТА «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ» ДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ МАЛИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА

© 2016 ЩЕРБАКОВА І. Б.

УДК 330.322.01

Щербакова І. Б. Адаптивність теоретичних засад у визначенні понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний проект» до залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства

У статті представлено аналіз наукових думок щодо визначення понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний проект» з метою висвітлення їх адаптивності до сучасних умов господарювання промислових підприємств, а саме – відносно залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Огляд дав можливість виявити певні чинники в існуючих теоретичних засадах, які не сприяють подоланню проблеми дефіциту фінансування проектів малих промислових підприємств: відсутність акценту на залученні інвестицій; не враховуються особливості розмірів підприємств; брак наявності ознак проектного бізнес-партнерства. Розкрито подвійний зміст досліджених понять у загальному та практичному розрізах. У цілому, результати дослідження, відображені у статті, є фундаментом для: а) визначення особливостей залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та класифікація чинників, що впливають на цей процес; б) розгляду проектного бізнес-партнерства як альтернативного способу залучення інвестицій для малих промислових підприємств.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, залучення інвестицій, проектне бізнес-партнерство.

Табл.: 2. Бібл.: 16.

Щербакова Ірина Борисівна – здобувач, кафедра обліку, аналізу та аудиту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: favorit_m@ukr.net

УДК 330.322.01

Щербакова И. Б. Адаптивность теоретических основ в определении понятий «инвестиционная деятельность» и «инвестиционный проект» к привлечению инвестиций малыми промышленными предприятиями на основе проектного бизнес-партнерства

В статье представлен анализ научных мнений относительно определений понятий «инвестиционная деятельность» и «инвестиционный проект» с целью освещения их адаптивности к современным условиям хозяйствования промышленных предприятий, а именно – в плане содействия привлечению инвестиций малыми промышленными предприятиями. Обзор дал возможность выявить определенные аспекты в существующих теоретических подходах, которые не способствуют преодолению проблемы дефицита финансирования проектов малых промышленных предприятий: отсутствие акцента на привлечении инвестиций; не учитываются особенности размеров предприятий; недостаток наличия признаков проектного бизнес-партнерства. Раскрыто двойное содержание исследованных понятий, в общем и практическом разрезе. В целом, результаты исследования, отображенные в статье, являются фундаментом для: а) определения особенностей привлечения инвестиций малыми промышленными предприятиями и классификации факторов, влияющих на данный процесс; б) рассмотрения проектного бизнес-партнерства как альтернативного способа привлечения инвестиций для малых промышленных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, привлечение инвестиций, проектное бизнес-партнерство.

Табл.: 2. Библ.: 16.

Щербакова Ирина Борисовна – соискатель, кафедра учета, анализа и аудита, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: favorit_m@ukr.net

UDC 330.322.01

Shcherbakova I. B. Adaptability of Theoretical Foundations in the Definition of the Concepts of «Investment Activity» and «Investment Project» to Attraction of Investments by Small Industrial Enterprises, Based on Project-Oriented Business Partnership

The article presents an analysis of the scientific opinions on the definitions of the concepts of «investment activity» and «investment project» to highlight their adaptability to contemporary conditions of economic management of industrial enterprises, namely in terms of promoting attraction of investments by small industrial enterprises. A review provided an opportunity to identify certain aspects of the existing theoretical approaches that do not contribute to overcoming the shortages of financing projects by small industrial enterprises: lack of emphasis on attracting investment; peculiarities of the size of enterprises are not considered; lack of availability of characteristics of a project-oriented business partnership. The article discloses dual content of the studied concepts both in general and in practical sections. In General, the results displayed in the article, serve as a foundation for: a) defining characteristics as to attracting investments by small industrial enterprises and classifying factors, which impact this process; b) reviewing the project-oriented business partnership as an alternative way of attracting investments for small industrial enterprises.

Keywords: investment activity, investment project, attraction of investments, project-oriented business partnership.

Tabl.: 2. Bibl.: 16.

Shcherbakova Irina B. – Applicant, Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: favorit_m@ukr.net

"Global alliance for banking on values". Official site of Global alliance for banking on values. <http://www.gabv.org/about-us>
Hryshova, I. Yu., and Shabaturova, T. S. "Implementatsiia prynsypiv sotsialno-orientoivanoho biznesu v ploshchynu ekonomichnoho rozvytku potentsialu kharchovykh pidpriemstv" [The implementation of the principles of socially oriented business to the level of economic development potential of the food business]. <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>

"KfW. Oeffentliche Einrichtungen". Offizielle web site von KfW. <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/%C3%96ffentliche-Einrichtungen/index-2.html>

"Misiia Ukrainskoho fondu sotsialnykh investysii" [Mission Ukrainian Social Investment Fund]. Ofitsiinyi sait UFSI. <http://www.usif.org.ua/>

Molina, O. V. "Fondy tsilyovoho kapitalu yak dzhereło dovhostrokovoho rozvytku VUZiv" [Funds target capital as a source of long-term development of universities]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 2 (12) (2014): 126-131.

Maierova, T. V. "Rezultatyvnyist investysii u sotsialnu sferu rehioniv Ukrainy" [The impact of investment in the social sphere regions of Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=641>

"Napriamky diialnosti Ukrainskoho fondu sotsialnykh investysii" [Areas of Ukrainian Social Investment Fund]. Ofitsiinyi sait UFSI. <http://www.usif.org.ua/uk/pronas/2011-11-30-12-46-06.html>

"Realizovani proekty Ukrainskoho fondu sotsialnykh investysii" [Projects Ukrainian Social Investment Fund]. Ofitsiinyi sait UFSI. <http://www.usif.org.ua/uk/proekty/2011-12-02-10-44-02.html>

"Social investment is the use of repayable finance to achieve a social as well as a financial return" Big Society Capital. Transforming social investments. <http://www.bigsocietycapital.com/what-social-investment-0>

"Sotsialni investysii u hromadu" [Social investments in the community]. Ofitsiinyi sait Ukrainskoho forumu blahodiinykiv. <http://ufb.org.ua/sektor-blagodijnosti/blagodijnist-v-gromadi/instrumenti-blagodijnosti-u-gromadi/investuvannya-u-gromadu.html>

УДК 330.322.01

АДАПТИВНІСТЬ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД У ВИЗНАЧЕННІ ПОНЯТЬ «ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ» ТА «ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ» ДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ МАЛИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА

© 2016 ЩЕРБАКОВА І. Б.

УДК 330.322.01

Щербакова І. Б. Адаптивність теоретичних засад у визначенні понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний проект» до залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства

У статті представлено аналіз наукових думок щодо визначення понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний проект» з метою висвітлення їх адаптивності до сучасних умов господарювання промислових підприємств, а саме – відносно залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Огляд дав можливість виявити певні чинники в існуючих теоретичних засадах, які не сприяють подоланню проблеми дефіциту фінансування проектів малих промислових підприємств: відсутність акценту на залученні інвестицій; не враховуються особливості розмірів підприємств; брак наявності ознак проектного бізнес-партнерства. Розкрито подвійний зміст досліджених понять у загальному та практичному розрізах. У цілому, результати дослідження, відображені у статті, є фундаментом для: а) визначення особливостей залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та класифікація чинників, що впливають на цей процес; б) розгляду проектного бізнес-партнерства як альтернативного способу залучення інвестицій для малих промислових підприємств.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, залучення інвестицій, проектне бізнес-партнерство.

Табл.: 2. Бібл.: 16.

Щербакова Ірина Борисівна – здобувач, кафедра обліку, аналізу та аудиту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: favorit_m@ukr.net

УДК 330.322.01

Щербакова И. Б. Адаптивность теоретических основ в определении понятий «инвестиционная деятельность» и «инвестиционный проект» к привлечению инвестиций малыми промышленными предприятиями на основе проектного бизнес-партнерства

В статье представлен анализ научных мнений относительно определений понятий «инвестиционная деятельность» и «инвестиционный проект» с целью освещения их адаптивности к современным условиям хозяйствования промышленных предприятий, а именно – в плане содействия привлечению инвестиций малыми промышленными предприятиями. Обзор дал возможность выявить определенные аспекты в существующих теоретических подходах, которые не способствуют преодолению проблемы дефицита финансирования проектов малых промышленных предприятий: отсутствие акцента на привлечении инвестиций; не учитываются особенности размеров предприятий; недостаток наличия признаков проектного бизнес-партнерства. Раскрыто двойное содержание исследованных понятий, в общем и практическом разрезе. В целом, результаты исследования, отображенные в статье, являются фундаментом для: а) определения особенностей привлечения инвестиций малыми промышленными предприятиями и классификации факторов, влияющих на данный процесс; б) рассмотрения проектного бизнес-партнерства как альтернативного способа привлечения инвестиций для малых промышленных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, привлечение инвестиций, проектное бизнес-партнерство.

Табл.: 2. Библ.: 16.

Щербакова Ирина Борисовна – соискатель, кафедра учета, анализа и аудита, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: favorit_m@ukr.net

UDC 330.322.01

Shcherbakova I. B. Adaptability of Theoretical Foundations in the Definition of the Concepts of «Investment Activity» and «Investment Project» to Attraction of Investments by Small Industrial Enterprises, Based on Project-Oriented Business Partnership

The article presents an analysis of the scientific opinions on the definitions of the concepts of «investment activity» and «investment project» to highlight their adaptability to contemporary conditions of economic management of industrial enterprises, namely in terms of promoting attraction of investments by small industrial enterprises. A review provided an opportunity to identify certain aspects of the existing theoretical approaches that do not contribute to overcoming the shortages of financing projects by small industrial enterprises: lack of emphasis on attracting investment; peculiarities of the size of enterprises are not considered; lack of availability of characteristics of a project-oriented business partnership. The article discloses dual content of the studied concepts both in general and in practical sections. In General, the results displayed in the article, serve as a foundation for: a) defining characteristics as to attracting investments by small industrial enterprises and classifying factors, which impact this process; b) reviewing the project-oriented business partnership as an alternative way of attracting investments for small industrial enterprises.

Keywords: investment activity, investment project, attraction of investments, project-oriented business partnership.

Tabl.: 2. Bibl.: 16.

Shcherbakova Irina B. – Applicant, Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa National Polytechnic University (1 Shevchenko Ave., Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: favorit_m@ukr.net

За існуючих умов господарювання стабілізація та відновлення економічного зростання в промисловій галузі України обумовлює необхідність розробки нових, сучасних заходів. Одним з напрямів є покращення та вдосконалення механізмів залучення інвестицій для малих промислових підприємств. Дані заходи повинні сприяти вирішенню таких сучасних практичних проблем, як: а) дефіцит фінансування проектів; б) низький відсоток реалізації малоприбуткових проектів; в) застосування альтернативних підходів до залучення інвестицій; г) урахування особливостей малих промислових підприємств. Своєю чергою, вищеперераховані заходи вимагають наявності відповідного, адаптивного до сучасних питань понятійного апарату, який стане основою економічно-організаційного інструментарію.

З інвестиційною сферою тісно пов'язані такі визначення: інвестиційна діяльність та інвестиційний проект. Дослідженню цих понять приділяли увагу чимало науковців: В. Базилевич, О. Балан, Г. Бірман, І. Бланк, Г. Васіна, О. Вовчак, Т. Грицай, А. Зімін, Л. Лисиця, Т. Музиченко, С. Онікієнко, В. Попов, В. Семенов, І. Семенюта та інші. Але під впливом мінливості сучасних умов господарювання деякі аспекти теорії інвестування потребують перегляду та вдосконалення.

Основні підходи щодо визначення терміна «інвестиційна діяльність» у наукових джерелах узагальнено в табл. 1, у розрізі присутності в них адаптивних ознак до сучасної проблематики малих підприємств промисловості, яка характеризується відсутністю достатнього обсягу інвестицій, а саме: акцент на залучення інвестицій; ураху-

Таблиця 1

Підходи щодо визначення «інвестиційна діяльність» у наукових джерелах

Автор, джерело	Визначення	Присутність у визначенні ознак їх адаптивності до сучасних умов:		
		акцент на залученні інвестицій	урахування розміру підприємства	ознаки проєктного бізнес-партнерства
1	2	3	4	5
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1]	Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій	Ні	Ні	Ні
Великий економічний словник [2]	Інвестиційна діяльність – вкладення коштів, інвестування; діяльність по вкладенню коштів та інших цінностей в проєкти, а також забезпечення віддачі вкладень	Ні	Ні	Ні
Семенюта І. А. [3]	Інвестиційна діяльність – на мікрорівні є створення прибутку або одержання додаткового доходу, досягнення соціального ефекту, забезпечення розвитку, підвищення ринкової вартості капіталу, що відображаються на сумі вкладеного капіталу або на прирості функціонуючого капіталу, наслідком інвестування на макрорівні є досягнення економічного зростання	Ні	Ні	Ні
Вовчак О. Д. [4]	Інвестиційна діяльність – є перетворення тимчасово вільних фінансових активів економічних агентів у формі заощаджень в інвестиції за допомогою використання різноманітних фінансових інструментів	Ні	Ні	Ні
Бланк І. А. [5]	Інвестиційна діяльність підприємства має забезпечувати у короткостроковій перспективі формування операційного прибутку у двох напрямках	Ні	Ні	Ні
Балан О. С. [6]	Інвестиційна діяльність, як сучасний інвестиційний процес можна визначити як явище, яке супроводжується прийняттям інвестиційних рішень в режимі реального часу на тлі побудови моделей і механізмів залучення та використання інвестицій	частково	ні	Ні
Федоренко В. Г. [7]	Інвестиційна діяльність – це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримати прибуток	Ні	Ні	Так

1	2	3	4	5
Онiкієнко С. [8]	Інвестиційна діяльність є унікальним самостійним видом діяльності, якому притаманний індивідуальний набір ознак: ціль – максимізація багатства; засоби – активи; результат – максимізація можливостей споживання; процес – сукупність послідовних дій, що забезпечує максимізацію вартості активів	Ні	Ні	Ні
Музиченко Т. О. [9]	Інвестиційна діяльність – це послідовна сукупність дій її суб'єктів (інвесторів, учасників) щодо здійснення інвестицій з метою одержання доходу	Ні	Ні	Ні

вання розміру підприємства; наявність ознак проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій.

Автор Семенюта І. А. робить акцент на тому, що інвестиційна діяльність спрямована на досягнення економічного зростання [3]. Головна мета її полягає в соціальному ефекті, забезпеченні розвитку, підвищенні ринкової вартості капіталу. Ми згодні з думкою автора, що інвестиційна діяльність підприємства має виконувати функцію отримання як фінансових, так і нефінансових вигід, а також забезпечення сталого розвитку підприємства в майбутньому. Але з позиції вдосконалення цього визначення до сучасних умов воно не спрямоване на виконання головної функції – залучення інвестицій. Ми можемо використовувати це як допоміжну функцію, реалізація якої буде сприяти привабливості інвестиційних проектів, що, своєю чергою, позитивно відіб'ється на процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Інвестиційна діяльність являє собою залучення інвестицій і сукупність практичних дій щодо їхньої реалізації, а, за визначенням Вовчак О. Д. [4], також є перетворення тимчасово вільних фінансових активів в інвестиції. Запропоноване автором визначення інвестиційної діяльності було б більш відповідним до теперішніх умов господарювання, якщо зкоригувати акцент у «сукупності практичних дій» з використання інвестицій на їх залучення.

Бланк І. А. [5] вважає, що інвестиційна діяльність підприємства має забезпечувати в короткостроковій перспективі формування операційного прибутку у двох напрямках: шляхом забезпечення зростання операційних доходів за рахунок збільшення обсягу виробничо-збутової діяльності (будівництво філіалу під час виходу на нові ринки, розширення обсягу реалізації продукції, за рахунок інвестицій у нові лінії виробництва тощо); шляхом зменшення питомих операційних витрат (своєчасна заміна фізично зношеного обладнання, оновлення морально застарілих виробничих засобів і нематеріальних активів). Ми згодні з думкою автора, що інвестиційна діяльність підприємства має виконувати функцію забезпечення в короткостроковій перспективі формування операційного прибутку. Але з позиції вдосконалення цього визначення до сучасних умов воно також не спрямоване на виконання головної функції – залучення інвестицій і може бути використане тільки як допоміжна функція.

Узагальнення досліджень вчених [1–9] дозволяє стверджувати, що поняття інвестиційної діяльності набуває суттєвих змін у: а) динамічному аспекті під впли-

вом фактора часу і відповідних йому сучасних проблем; б) різноаспектному, сформованому за рахунок різноманіття кутів дослідження суті даного поняття у сфері актуальних питань.

Тому вважаємо обґрунтованим подвійне визначення поняття інвестиційна діяльність. *По-перше*, узагальнююче поняття «інвестиційна діяльність», – це масив накопиченого досвіду, сформованого часом, всебічними дослідженнями вчених, який розкривається в різноманітті таких аспектів, як: отримання як фінансових, так і нефінансових вигід; забезпечення у короткостроковій перспективі формування операційного прибутку; залучення інвестицій і сукупність практичних дій щодо їхньої реалізації; дії з метою отримання доходу або прибутку; явище, яке супроводжується прийняттям інвестиційних рішень; послідовна сукупність дій її суб'єктів. *По-друге*, у практичному аспекті вирішення питання залучення інвестицій малими промисловими підприємствами «інвестиційна діяльність промислових підприємств» – це сукупність практичних дій малих промислових підприємств, спрямованих на залучення інвестицій для реалізації інвестиційних проектів.

З поняттям «інвестиційна діяльність» тісно пов'язано і визначення «інвестиційний проект». Основні підходи щодо визначення терміна «інвестиційний проект» у наукових джерелах узагальнено в табл. 2, у розрізі відповідності їх до сучасних умов, які характеризуються відсутністю достатнього обсягу інвестицій в промислові підприємства.

Аналізуючи дані табл. 2, дослідження та публікації інших вчених, можемо зробити такі висновки. У визначенні, запропонованому Л. Лисицею, присутні узагальнення – «спрямована на досягнення окреслених цілей» [10]. У цьому припущенні не проглядається конкретизована адаптивність визначення сучасним умовам господарювання, які характеризуються відсутністю достатнього рівня забезпечення промислових підприємств інвестиціями.

Погляд на інвестиційний проект з боку вкладення грошових коштів у реальне виробництво, яке представлено у вигляді системи взаємопов'язаних у часі та просторі та об'єднане з ресурсами заходів і дій, що виконуються з метою його реалізації, у роботі А. А. Васіної [11], у сучасних економічних обставинах це є логічним наступним етапом після вирішення проблеми залучення інвестицій промисловими підприємствами. Цей чинник підлягає вдосконаленню.

Підходи щодо визначення «інвестиційний проект» у наукових джерелах

Автор, джерело	Визначення	Присутність у визначенні ознак їх адаптивності до сучасних умов:		
		акцент на залученні інвестицій	урахування розміру підприємства	ознаки проектного бізнес-партнерства
Лисиця Л. В. [10]	Інвестиційний проект – це цілеспрямована, запланована, пророблена, унікальна та динамічна сукупність взаємопов'язаних, взаємозалежних, послідовних і скоординованих легітимних заходів з певними ресурсними, витратними, часовими лімітами, спрямована на досягнення окреслених цілей, результатів та визначених ефектів відповідно до конкретних вимог, зокрема: економічних, соціальних, екологічних тощо	Ні	Ні	Ні
Васіна А. А. [11]	Інвестиційний проект – це вкладення грошових коштів у реальне виробництво, яке представлене у вигляді системи взаємопов'язаних у часі та просторі та об'єднане з ресурсами заходів і дій, що виконуються з метою його реалізації	Ні	Ні	Ні
Бірман Г. [12]	Під інвестиційним проектом розуміють комплекс взаємопов'язаних заходів, протягом яких передбачається вкладення лімітованої кількості ресурсів, у тому числі інтелектуальних, матеріальних, людських для отримання запланованого результату та досягнення поставлених цілей	Ні	Ні	Ні
Грицай Т. Л. [13]	Інвестиційний проект – системно обмежений і закінчений комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових, розрахункових та конструктивно-технічних заходів, що забезпечує окремий напрям стратегічного розвитку суб'єкта господарювання, обґрунтовує необхідність інвестиційних ресурсів та включає систему відповідних управлінських рішень з ціллю досягнення конкретних результатів за умов обмеженості ресурсів та чітко визначених строків	Частково	Ні	Ні
Зімін А. І. [14]	Трактує інвестиційний проект як програму реалізації інвестицій, пов'язану з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом і терміном реалізації вкладень, у тому числі зі складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню бізнес-плану	Ні	Ні	Частково
Попов В. П., Семенов В. П. [15]	Інвестиційний проект є комплексом взаємопов'язаних заходів для вкладання капіталу протягом обмеженого періоду часу з метою отримання доходів в майбутньому	Ні	Ні	Ні
Базилевич В. [16]	Інвестиційний проект – цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване, заплановане створення та модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів з їх виконання	Ні	Ні	Ні

У праці Г. Бірманам [12] проглядається аналогічна неадаптивність у визначенні інвестиційного проекту.

Грицай Т. А. визначає інвестиційний проект як задачу з відомими початковими обмеженими даними і результатами, які визначають спосіб її розв'язання. Проект включає проблему (задум), засоби реалізації проекту (способи вирішення проблеми) та результати проекту [13]. Ми згодні з думкою автора, що це визначення в загальному сенсі можна використовувати в сучасних економічних умовах для вирішення актуальних задач. Втім, більшою мірою його можна використовувати як одну зі складових методів, що сприяють розробці визначень адаптивних до сучасного середовища. Але що стосується відповідності визначення до конкретного завдання – залучення інвестицій промисловими підприємствами – цей аспект потрібно вдосконалити.

Автор А. І. Зімін наполягає на комплексному підході та трактує інвестиційний проект як програму реалізації інвестицій, пов'язану з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом і терміном реалізації вкладень, у тому числі зі складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню бізнес-плану [14]. Ми згодні з думкою автора, що реалізація інвестицій, пов'язана з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом та терміном реалізації вкладень, має бути, але як допоміжна функція інвестиційного проекту, що сприяє залученню інвестицій промисловими підприємствами.

На думку В. Базилевича, інвестиційний проект – цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване, заплановане створення та модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів з їх виконання [16]. Але адаптивність визначення інвестиційного проекту припускає в його суті відповідність сучасному стані в економіці та вирішенню проблеми залучення інвестицій промисловими підприємствами. Цього бракує в дослідженому визначенні і підлягає вдосконаленню.

Узагальнення досліджень вчених [10–16] дозволяє стверджувати, що категорія «інвестиційний проект» набуває суттєвих змін, які впливають внаслідок якісних змін зовнішнього середовища, управлінських технологій та, безпосередньо, потреб інвесторів. Бажано було б спостерігати зміни і в сучасних теоретичних засадах як допомогу в здолатті сучасних проблем, але цей момент знаходиться на недостатньому рівні та потребує вдосконалення. Проведене дослідження погляду вчених на сутність визначення «інвестиційний проект» характеризується динамічністю та різноаспектною проявою як:

- ✦ спеціальним чином підготовлена документація з повним описом та обґрунтуванням всіх особливостей майбутнього інвестування. Тобто проект – документований інвестиційний план;
- ✦ комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану примноження капіталу;
- ✦ безпосередньо програма реалізації інвестицій;

- ✦ вкладення ресурсів в будь-яку справу з метою отримання запланованого результату у визначений термін;
- ✦ задача з відомими початковими даними і результатами, які визначають спосіб її розв'язання.

Як доводить проведений аналіз, поняття «інвестиційний проект» є носієм прояву різноманітних сенсів, які обумовлені умовами господарювання та цілями його формування, що визначає подвійну властивість поняття. *По-перше*, як сукупність існуючих теоретичних засад в аспекті інноваційних проектів. *По-друге*, як певний теоретичний базис рішення в межах сучасного питання в контексті визначеного суб'єкта.

Отже, інвестиційний проект як узагальнююче поняття розкривається різноманітним аспектів: спеціальним чином підготовлена документація з повним описом та обґрунтуванням всіх особливостей майбутнього інвестування. Тобто проект – документований інвестиційний план; комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану примноження капіталу; безпосередньо програма реалізації інвестицій; вкладення ресурсів в будь-яку справу з метою отримання запланованого результату у визначений термін; задача з відомими початковими даними і результатами, які визначають спосіб її розв'язання.

У практичному аспекті вирішення питання залучення інвестицій малими промисловими підприємствами визначимо інвестиційний проект малих промислових підприємств як програму залучення інвестицій, реалізації інвестицій, з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом та терміном реалізації, у тому числі зі складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню.

ВИСНОВКИ

Існуючі точки зору різних науковців визначили такі динамічні та різноаспектні особливості теоретичних засад, що обумовило подвійне визначення досліджених понять: *по-перше*, у загальному аспекті як масив накопиченого досвіду, сформованого часом і всебічними дослідженнями вчених; *по-друге*, у практичному аспекті кожна категорія проявляє себе, у межах сучасного питання в контексті визначеного суб'єкта, як практичні та конкретні властивості його рішення. Вдосконалене визначення категорій та понять в практичному аспекті залучення інвестицій малими промисловими підприємствами набувають такого вигляду: інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій малих промислових підприємств, спрямованих на залучення інвестицій для реалізації інвестиційних проектів; інвестиційний проект – це програма залучення інвестицій, реалізації інвестицій, з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом і терміном реалізації, у тому числі зі складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII (редакція від 06.11.2014 р.) // Відомості ВР України. – 1991. – № 47. – Ст. 646 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Б. Борисова. – М. : Книж. мир, 2007. – 896 с.

3. **Семенюта І. А.** Інвестиції як економічна категорія [Електронний ресурс] / І. А. Семенюта // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2010. – Вип. 8. – С. 233–244. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_ekon_2010_8_29

4. **Вовчак О. Д.** Особливості інвестиційної діяльності банків як фінансових посередників в Україні / О. Д. Вовчак, Л. М. Надієвець // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 94–101.

5. **Бланк І. А.** Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк // Энциклопедия финансового менеджера. – 2003. – Вып. 3. – 480 с.

6. **Балан О. С.** Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. С. Балан; Одеський національний політехнічний університет. – Одеса, 2014. – 496 с.

7. **Федоренко В. Г.** Страховий та інвестиційний менеджмент / В. Г. Федоренко, В. Б. Захожай, О. Г. Чувардинський [та ін.]. – К. : МАУП, 2002. – 344 с.

8. **Онiкієнко С.** Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категорійного відображення / С. Онiкієнко // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 3-4. – С. 61–66.

9. **Музиченко Т. О.** Інвестиції та інвестиційна діяльність: понятійний апарат / Т. О. Музиченко // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 3 (25). – С. 161–167.

10. **Лисиця Л. В.** Інвестиційний проект як економічна категорія [Електронний ресурс] / Л. В. Лисиця // Управління розвитком. – 2014. – № 2. – С. 108–110. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_2_45

11. **Васина А. А.** Финансовая диагностика и оценка проектов / А. А. Васина. – СПб. : Питер, 2004. – 447 с.

12. **Бирман Г.** Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт / Пер. с англ. – М. : Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 587 с.

13. **Грицай Т. Л.** Інвестиційний проект як економічна категорія [Електронний ресурс] / Т. Л. Грицай // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 272–278. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2011_18_34

14. **Зимин А. И.** Инвестиции: вопросы и ответы / А. И. Зимин. – М. : ИД «Юриспруденция», 2006. – 256 с.

15. **Попов В. П.** Организация и финансирование инвестиций / В. П. Попов, В. П. Семенов. – СПб. : Питер, 2001. – 224 с.

16. **Базилевич В.** Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Базилевич, І. Мазур // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 36–44.

Науковий керівник – Філіппова С. В., доктор економічних наук, професор, дійсний член Академії економічних наук України, завідувачка кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеського національного політехнічного університету

REFERENCES

Bolshoy ekonomicheskiy slovar [Great Dictionary of Economics]. Moscow: Knizhnyy mir, 2007.

Blank, I. A. "Upravleniye investitsiyami predpriyatiya" [Investment management companies]. *Entsiklopediya finansovogo menedzhera*, no. 3 (2003): 480.

Balan, O. S. "Upravlinnia protsesom pryiniattia investytsiinykh rishen na pidpriemstvakh vyrobnychoi sfery" [Managing investment decisions in enterprises production sphere]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk* : 08.00.04, 2014.

Birman, G., and Shmidt, S. *Ekonomicheskiy analiz investitsiinykh proektov* [Economic analysis of investment projects]. Moscow: Banki i birzhi; YUNITI, 1997.

Bazilevych, V., and Mazur, I. "Metodychni aspekty otsinky masshtabiv tinyovoi ekonomiky" [Methodological Aspects of the shadow economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2004): 36–44.

Fedorenko, V. H. et al. *Strakhovi ta investytsiiny menedzhment* [Insurance and investment management]. Kyiv: MAUP, 2002.

Hrytsai, T. L. "Investytsiinyi proekt yak ekonomichna katehoriia" [The investment project as an economic category]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2011_18_34

Lysytsia, L. V. "Investytsiinyi proekt yak ekonomichna katehoriia" [The investment project as an economic category]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_2_45

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

Muzychenko, T. O. "Investytsii ta investytsiina diialnist: poniatiinyi aparat" [Investments and investment activities: conceptual apparatus]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (25) (2014): 161–167.

Onikiienko, S. "Investytsiina diialnist: vid empyrichnoho spryiniattia do katehoriinoho vidobrazhennia" [Investment activity: from perception to empirical categorical display]. *Rynok tsinykh paperiv Ukrainy*, no. 3-4 (2011): 61–66.

Popov, V. P., and Semenov, V. P. *Organizatsiya i finansirovaniye investitsiy* [The organization and financing of investments]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Semeniuta, I. A. "Investytsii yak ekonomichna katehoriia" [Investments as an economic category]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_ekon_2010_8_29

Vovchak, O. D., and Nadiievets, L. M. "Osoblyvosti investytsiinoi diialnosti bankiv yak finansovykh poserednykiv v Ukraini" [Features of investment banks as financial intermediaries in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2014): 94–101.

Vasina, A. A. *Finansovaya diagnostika i otsenka proektov* [Financial diagnosis and assessment of projects]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Zimin, A. I. *Investitsii: voprosy i otvety* [Investments: Questions and Answers]. Moscow: Yurisprudentsiya, 2006.

ЕКОНОМІКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ВТРАЧЕНІ РЕСУРСИ І РЕЗЕРВИ МАЙБУТНЬОГО

© 2016 ПРОДАНОВА Л. В., ФОМІНА О. О.

УДК 330.101.541:330.3

Проданова Л. В., Фоміна О. О. Економіка регіонів України: втрачені ресурси і резерви майбутнього

Метою статті є дослідження регіональних особливостей економіки України та визначення тенденцій і наслідків такого розвитку для національної економіки. Головне завдання в рамках визначеної мети – оцінка ресурсів (у тому числі втрачених) і резервів регіонального розвитку. На основі аналізу статистичного матеріалу визначено особливості економіки регіонів України, що надало змогу виявити, а в окремих випадках – підтвердити, цілу низку змін, що негативно впливають на соціально-економічний розвиток країни. Доведено нерівномірність розвитку територій, зростання міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій. Представлено спробу оцінити втрати ресурсів регіонального розвитку країни у результаті подій, які відбулися з початку 2014 р. на території півдня та сходу країни. За отриманими оцінками, країна втратила п'яту частину, а за окремими позиціями – чверть та навіть третину соціально-економічного потенціалу розвитку регіонів. Результати аналізу можуть стати підґрунтям для формування ефективної державної регіональної політики.

Ключові слова: валовий регіональний продукт, економічне зростання регіонів у перерахунку на одну особу, оцінка втрат ресурсів і потенціалу регіонального розвитку.

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 10.

Проданова Лариса Василівна – доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри економічної теорії, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Островського, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

E-mail: prodanlv@mail.ru

Фоміна Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Островського, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

E-mail: elena_fomina_@mail.ru

УДК 330.101.541:330.3

Проданова Л. В., Фоміна Е. А. Экономика регионов Украины: утраченные ресурсы и резервы будущего

Целью статьи является исследование региональных особенностей экономики Украины, определение тенденций и последствий такого развития для национальной экономики. Основная задача в рамках определенной цели – оценка ресурсов (в том числе утраченных) и резервов регионального развития. На основе анализа статистического материала определены особенности экономики регионов Украины, что дало возможность выявить, а в отдельных случаях – подтвердить целый ряд изменений, которые негативно влияют на социально-экономическое развитие страны. Доказана неравномерность развития территорий, рост межрегиональных социально-экономических диспропорций. Представлена попытка оценки масштабов потерь ресурсов регионального развития страны в результате событий, которые произошли с начала 2014 г. на юге и востоке страны. По полученным оценкам, страна утратила пятую часть, а по отдельным позициям – четверть и даже треть социально-экономического потенциала развития регионов. Результаты анализа могут стать основой для формирования эффективной государственной региональной политики.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, экономический рост регионов в расчете на душу населения, оценка потерь ресурсов и потенциала регионального развития.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 10.

Проданова Лариса Васильевна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Островского, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)

E-mail: prodanlv@mail.ru

Фоміна Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Островского, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)

E-mail: elena_fomina_@mail.ru

UDC 330.101.541:330.3

Prodanova L. V., Fomina O. O. The Economy of the Regions of Ukraine: Lost Resources and Reserves of the Future

The article is aimed at studying the regional characteristics of the economy of Ukraine, identification of trends and consequences of such a development for the national economy. The main task in the range of the above defined aiming is estimating resources (including the lost resources) and reserves for regional development. On the basis of an analysis of statistical material, features of the economy of the regions of Ukraine have been determined, which has provided to identify and in some cases to confirm a series of changes that adversely impact the socio-economic development of the country. The uneven development together with growth of interregional socio-economic disparities have been proven. The article presents an attempt to estimate extent of the losses of resources for regional development of the country as result of the events that occurred from the beginning of 2014 on the South and East of the country. According to the estimates received, the country has lost a fifth part, and on some selected items – a quarter or even a third of the socio-economic development potential of its regions. The results of the analysis could become a basis for an efficient regional policy by the State.

Keywords: gross regional product, regional economic growth on a per capita basis, estimate of both the loss of resources and the potential of regional development.

Fig.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 10.

Prodanova Larisa V. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Economic Theory, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (16 Ostrovskoho Str., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

E-mail: prodanlv@mail.ru

Fomina Olena O. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Theory, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (16 Ostrovskoho Str., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

E-mail: elena_fomina_@mail.ru

Українська економіка переживає найскладніший період свого розвитку. В аналітичній доповіді «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України з цього приводу

зазначено: «Ще ніколи з моменту набуття незалежності України масштаби випробувань національної економіки не вимірювалися такими вражаючими людськими, ресурсними, фінансовими та інфраструктурними втратами, якими змушена сплачувати нація за виборювання

суверенітету, збереження цілісності економіки та якісних стандартів життя» [1, с. 225]. Науковці вважають, що анексія Криму та військові дії на Донбасі спричинили згортання п'ятої частини економічного потенціалу країни та її регіонів. Усвідомити та оцінити реальні масштаби втрат національної економіки ще належить не лише сучасним науковцям і практикам, а й майбутнім поколінням. Але з погляду необхідності швидкої стабілізації економіки України, окрім вивчення та оцінки втрат останніх років, актуальним науковим завданням є виявлення регіонів, здатних самостійно накопичувати ресурс розвитку і спроможних стати опорою відновлення економічного зростання.

Дослідженням проблем розвитку економіки регіонів активно займаються відомі вітчизняні вчені, колективи провідних науково-дослідних інститутів країни (зокрема Інституту економіки природокористування та сталого розвитку та Інституту регіональних досліджень імені І. М. Долішнього Національної академії наук України, Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України). У своїх працях науковці досліджують: сучасний стан, тенденції та проблеми відтворення соціально-економічного потенціалу сталого розвитку України та її регіонів [4]; аналізують особливості формування та використання потенціалу українських регіонів, визначають стратегічні пріоритети модернізації регіональної політики та територіального розвитку [9]; окреслюють шляхи подальшого розвитку регіонів та громад України в контексті проголошених державою змін [10]. З числа останніх нормативно-законодавчих документів, спрямованих на практичне вирішення проблем розвитку регіонів, модернізацію державної регіональної політики і формування правової основи її реалізації, законодавчого унормування мети державної регіональної політики, слід назвати затверджену Постановою КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385 Державну стратегію регіонального розвитку до 2020 року, а також Закон

України «Про засади державної регіональної політики» (№ 156-VIII від 5 лютого 2015 р.). Таким чином, зусилля науковців та дії уряду спрямовані на пошук шляхів розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, – створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя [2, с. 4].

Визнаючи глибину теоретичних і практичних розробок відповідних проблем у сучасних умовах, зазначимо, що ціла низка важливих питань у цьому напрямі ще не вирішена, зокрема нерівномірного розподілу економічної активності, що посилює поляризацію регіонів та поглиблює диспропорційність; загострення міжрегіональної конкуренції, у тому числі при розподілі засобів державної підтримки; зростання економічного потенціалу великих міст за рахунок скорочення малих міст тощо. До того ж, існує низка причин об'єктивного й суб'єктивного характеру, що перешкоджають прогресивному поступальному розвитку економіки регіонів України. Виникає потреба постійного моніторингу регіональних особливостей розвитку національної економіки, визначення тенденцій і наслідків такого розвитку. Саме тому *метою* статті є аналіз останніх тенденцій економічного зростання регіонів країни, а завданням – оцінка ресурсів (у тому числі втрачених) і резервів регіонального розвитку.

Одним з найінформативніших загальних показників регіональних, територіальних особливостей розвитку країни вважається валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (*рис. 1*).

Слід зауважити, що показники валового регіонального продукту (ВРП) та його обсяги в розрахунку на одну особу Міністерством економічного розвитку та торгівлі України рекомендовано використовувати для економіко-статистичного аналізу в Методичних рекомендаціях

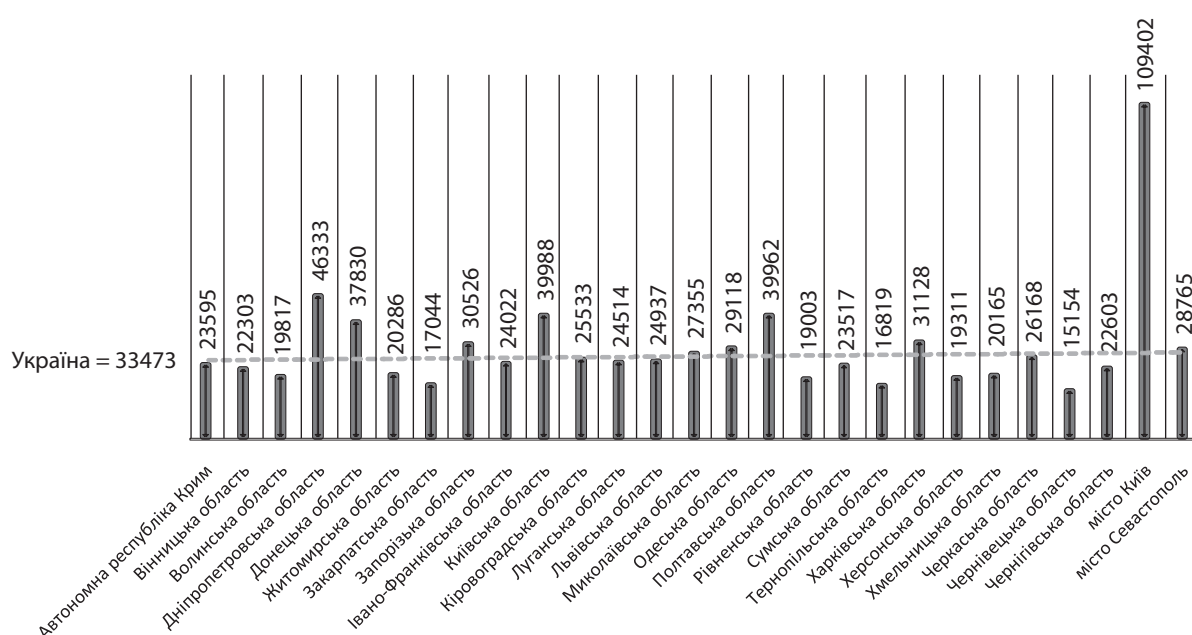


Рис. 1. Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн (2013 р.) [6, с. 14]

щодо формування регіональних стратегій соціального розвитку, а науковці доводять «доцільність і нагальність використання цих макроекономічних показників як базових – для розробки будь-якого типу доктринальних програм чи стратегічних планів» [4, с. 53–55]. За підсумками 2013 р. (для аналізу обрано період 2005–2013 рр., тому що, починаючи з 2014 р., Державна служба статистики України не враховує тимчасово окуповані території) лідерами за показником ВРП у розрахунку на одну особу виступають місто Київ, Дніпропетровська, Київська, Полтавська і Донецька області. У зазначених регіонах рівень аналізованого показника становить вище 105 % проти середнього по Україні.

Динаміка ВРП відображає темпи економічного зростання регіонів (табл. 1).

Упродовж 2005–2013 рр. найбільшими темпами ВРП зростав (у середньому щороку) в шести регіонах:

Вінницька, Житомирська, Київська, Кіровоградська Черкаська області та м. Київ (понад 3%). Середньорічні темпи зростання ВРП Дніпропетровської, Донецької, Запорізької та Івано-Франківської областей становили менше 1%, а ВРП Луганської та Полтавської областей щорічно скорочувався в середньому на 0,21 та 0,18 відсотків відповідно.

Середній темп економічного зростання регіонів у перерахунку на одну особу впродовж 2005–2013 років коливався з максимальних 4,72% (Тернопільська область) до мінімального 0,56% (Запорізька область). Щорічне зростання – від 3,50% до 4,72% – спостерігалось у Вінницькій, Житомирській, Київській, Кіровоградській, Тернопільській і Черкаській областях. Найнижчі динамічні показники – зростання щороку менш ніж на 1,00% – були притаманні Запорізькій,

Таблиця 1

Динаміка валового регіонального продукту (за період 2005–2013 рр.)

Регіони (області, міста)	Середньорічний темп зростання ВРП за 2005–2013 рр.	ВРП на одну особу відносно середнього по країні у 2013 р., %	Середньорічний темп зростання ВРП на одну особу за 2005–2013 рр.
Україна	1,66	100,0	2,18
АР Крим	2,54	70,1	2,76
Вінницька	3,20	66,6	3,93
Волинська	2,33	59,2	2,41
Дніпропетровська	0,82	138,4	1,47
Донецька	0,33	113,0	1,17
Житомирська	3,33	60,6	4,06
Закарпатська	1,70	50,9	1,64
Запорізька	0,29	91,2	0,93
Івано-Франківська	0,45	71,8	0,56
Київська	3,08	119,5	3,50
Кіровоградська	3,33	76,3	4,47
Луганська	–0,21	73,2	0,79
Львівська	1,45	74,5	1,69
Миколаївська	1,39	81,7	1,98
Одеська	1,68	87,0	1,80
Полтавська	–0,18	119,4	0,69
Рівненська	1,23	56,8	1,26
Сумська	1,62	70,3	2,71
Тернопільська	1,22	50,2	4,72
Харківська	1,26	93,0	1,74
Херсонська	1,48	57,7	2,20
Хмельницька	1,83	60,2	2,52
Черкаська	3,71	78,2	4,60
Чернівецька	2,36	45,3	2,43
Чернігівська	1,06	67,5	2,31
м. Київ	3,63	326,8	2,77
м. Севастополь	2,69	85,9	2,49

Джерело: розраховано за даними: [1, с. 473; 5, с. 16].

Івано-Франківській, Луганській, Полтавській областям. Результатом нерівномірного економічного зростання окремих територій є збільшення розриву між регіонами. Так, у 2005 р. показник ВРП у розрахунку на одну особу м. Києва (28 720 грн, найбільше значення показника серед областей та міст країни) та Донецької області (12 490 грн, найбільше значення серед областей) перевищував аналогічний показник Тернопільської області (4 603 грн, найменше значення) у 6,25 та 2,71 рази відповідно. У 2013 р. цей розрив становить: м. Київ (109 402 грн) і Чернівецька область (15 151 грн) – 7,22, а Дніпропетровська (46 333 грн) і Чернівецька області – 3,06 рази.

Невідповідність темпів зростання ВРП у перерахунку на одну особу та темпів зростання ВРП певним чином відображає динаміку чисельності населення (окремих регіонів та країни).

Оцінюючи регіональні особливості економічного зростання окремих регіонів, концентрації ресурсів та наявних резервів економіки, фахівці звертають увагу на необхідність аналізу співвідношення динаміки показників ВРП у розрахунку на одну особу та середнього рівня видатків і доходів місцевих бюджетів на одну особу за регіонами. За результатами аналізу з'являється можливість визначення рівня здатності регіонів (місцевої та регіональної влади) забезпечувати конкурентоспроможність економіки й національну безпеку. На рис. 2 представлено інформацію про середній рівень доходів та видатків бюджетів регіонів на одну особу у 2013 р.

Незбалансованість доходів та видатків бюджетів місцевих бюджетів регіонів (перевищення видатків над доходами) деякою мірою відображає одну з найважливіших проблем регіонального розвитку в країні – значну за-

лежність місцевих бюджетів від результатів перерозподілу ресурсів через державний бюджет (від обсягів міжбюджетних трансфертів). Фахівці фіксують постійне зростання частки офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів країни впродовж десяти років: якщо у 2002 р. вона становила 31,2%, то у 2010 р. – 49,5%, у 2012 р. – 55,2%, у 2013 р. – 52,4% [1, с. 262]. На сьогодні «без врахування міжбюджетних трансфертів доходи жодної з областей не покривають їх видатки», а величина міжбюджетних трансфертів більша у рази порівняно з доходами відповідних бюджетів (див. рис. 2). Міжбюджетні трансферти перевищують доходи бюджету більше, ніж на 200% у Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Тернопільській та Чернівецькій областях. Водночас у Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Київській, Полтавській, Харківській областях, а також у м. Київ, м. Севастополь та АР Крим співвідношення трансфертів та доходів не перевищує 99% [3]. Практично в усьому світі бюджетні дотації спрямовані на те, щоб підтягнути економіку депресивних регіонів і в майбутньому зменшити їх потреби в дотаціях. За оцінками фахівців, в Україні все відбувається з точністю до навпаки: за рідкісним винятком обсяг дотацій визначається не структурними проектами, а сьогочасною політичною кон'юктурою.

Визначення стратегічних пріоритетів подальшого розвитку країни потребує оцінки та врахування змін, які відбулися в житті регіонів держави за останні роки. Основні тенденції останніх років зафіксовано в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: поступове підвищення рівня концентрації економічної активності як на загальнодержавному (зосередження основних ресурсів розвитку в м. Києві, де

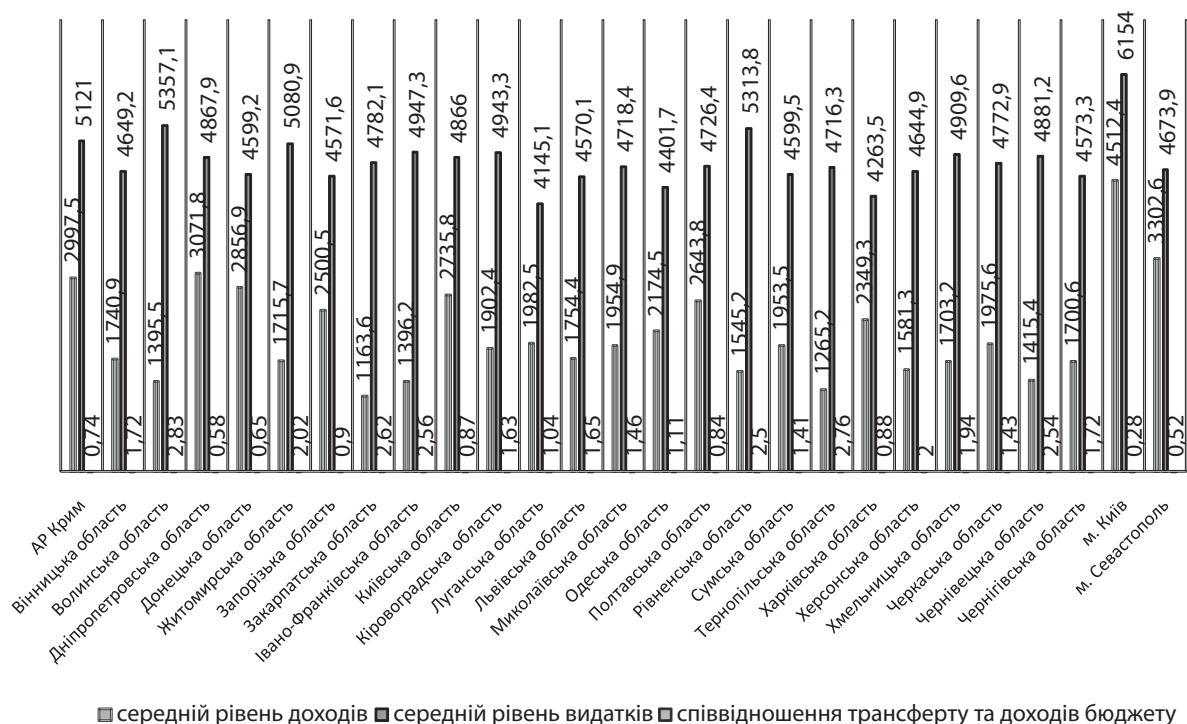


Рис. 2. Середній рівень доходів і видатків місцевих бюджетів на одну особу за регіонами (без міжбюджетних трансфертів), співвідношення трансферту та доходів бюджету, грн (2013 р.) [3; 5, с. 155]

виробляється майже 20 відсотків валового внутрішнього продукту країни, акумулюється 50 відсотків усіх прямих іноземних інвестицій, збільшується чисельність населення за рахунок міграції з інших регіонів, майже 75 відсотків працівників, зайнятих переважно у сфері послуг, мають вищу освіту), так і на регіональному рівні (концентрація економічної діяльності в обласних центрах і прилеглих районах, у більшості яких зосереджується понад 60 відсотків обсягів виконаних будівельних робіт, інвестицій та виробництва); нерівномірність розвитку територій, зростання міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій, значна диференціація розвитку районів та міст, у частині яких (більш як 30 відсотків) тривалий час спостерігається одночасне зниження

рівня економічної активності та зменшення чисельності населення [2, с. 2]. Але головні події та зміни, які необхідно враховувати при стратегічному програмуванні і плануванні подальшого розвитку країни, пов'язані з втратою потенціалу регіонів АР Крим, Донецької та Луганської областей. До речі, у Державній стратегії-2020 зазначено, що «події, які відбулися з початку 2014 року на території півострова Крим та у південно-східних регіонах України, є наслідком прорахунків та недоліків державної внутрішньої та зовнішньої політики, у тому числі і політики регіонального розвитку» [Там само].

Спробуємо оцінити втрати ресурсів і потенціалу розвитку регіонів України за результатами аналізу показників та розрахунків, представлених у табл. 2.

Таблиця 2

Питома вага окремих регіонів у загальнодержавних основних соціально-економічних показниках (2013 р.)

Показник	АР Крим	Донецька область	Луганська область	Разом
1	2	3	4	5
Територія	4,3	4,4	4,4	13,1
Чисельність наявного населення	4,3	9,6	4,9	18,8
Валовий регіональний продукт	2,9	12,4	4,4	19,7
Частка в загальному обсязі валової доданої вартості, у тому числі:	3,0	11,9	4,1	19,0
– сільське господарство	3,5	5,4	2,4	11,3
– добувна промисловість	0,8	23,4	11,9	36,1
– переробна промисловість	2,1	22,1	7,2	31,4
– виробництво та перерозподіл електроенергії, газу та води	3,1	15,3	5,1	23,5
– будівництво	4,2	13,4	1,9	19,5
– торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	2,8	11,3	2,5	16,6
– діяльність готелів та ресторанів	10,6	7,9	2,0	20,5
– діяльність транспорту та зв'язку	2,8	8,2	2,7	13,7
– фінансова діяльність	1,8	8,9	2,4	13,1
– освіта	3,3	8,4	3,9	15,6
– охорона здоров'я	6,8	8,6	4,0	19,4
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	1,9	17,3	6,0	25,2
Продукція сільського господарства	3,0	4,9	2,8	10,7
Обсяг виконаних будівельних робіт	3,3	15,0	2,7	21,0
Прийняття в експлуатацію загальної площі житла	6,8	3,2	1,7	11,7
Роздрібний товарооборот підприємств	4,1	9,3	3,5	16,9
Обсяг реалізованих послуг	2,9	6,5	1,6	11,0
Експорт товарів і послуг	1,5	18,0	5,3	24,8
Імпорт товарів і послуг	1,7	5,2	2,3	9,2
Капітальні інвестиції	6,2	10,8	2,8	19,8
Кількість зайнятих економічною діяльністю, у тому числі:	4,5	9,8	5,0	19,3
– промисловість	2,5	15,5	7,5	25,5
– будівництво	3,8	11,4	4,7	19,8
– сільське господарство	5,1	6,2	3,7	15,0
– торгівля	5,5	12,8	5,5	23,8
– діяльність транспорту і зв'язку	4,5	10,9	4,6	20,0
– фінансова діяльність	3,2	7,0	2,8	13,0

1	2	3	4	5
– освіта	3,6	7,4	3,9	14,9
– охорона здоров'я та соціальна допомога	5,9	8,7	4,5	19,1
Фахівці вищої кваліфікації, зайняті в економіці країни:				
– доктори наук	2,6	6,0	2,0	10,6
– кандидати наук	2,6	6,1	2,6	11,3
Чисельність лікарів всіх спеціальностей	4,3	8,7	4,4	17,4
Чисельність середнього медичного персоналу	4,0	8,8	4,7	17,6
Кількість суб'єктів господарювання:				
– підприємств	3,5	7,7	2,9	14,1
– фізичних осіб – підприємців	4,2	9,0	4,9	18,1
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів	3,0	5,7	3,6	12,3
Кількість професійно-технічних навчальних закладів	2,9	11,4	8,0	22,4
Кількість вищих навчальних закладів I–IV рівня акредитації	3,4	9,4	4,1	16,9
Кількість бібліотек	4,1	5,1	3,8	12,9
Дитячі заклади оздоровлення і відпочинку	3,8	5,6	4,4	13,7
<i>Корисні копалини (кількість родовищ у відсотках до загальної кількості)</i>				
Газ природний	10,47	0,26	5,76	16,49
Метан вугільних родовищ		67,51	29,44	96,95
Нафта	6,95		1,60	8,55
Газовий конденсат	3,43	0,49	6,86	10,78
Вугілля кам'яне		38,45	52,00	90,45
Руди заліза	12,31	13,85		26,16
Руди срібла			50,00	50,00
Ртуть		63,64		63,64
Германій		50,00	35,45	85,45
Сіль кухонна	14,29	21,43		35,72
Сировина карбонатна для соди	25,00	50,00	25,00	100,00
Сіль магнієва	50,00			50,00
Фосфорит	33,33	22,22		55,55
Графіт		16,67		16,67
Бром	100,00			100,00
Глини для вогнетривів		68,97	3,45	72,42
Кварцит та кварц для вогнетривів		22,22		22,22
Доломіт для металургії		83,33		83,33
Вапняк флюсовий	50,00	31,85		81,85
Плавикий шпат		50,00		50,00
Сировина цементна	12,24	18,37		30,61
Сировина крем'яна			28,57	28,57
Гіпс та ангідрит		25,00	2,27	27,27
Крейда будівельна		18,84	18,84	37,68
Глина тугоплавка		40,91	13,64	54,55

Джерело: розраховано за даними [7; 8].

Якщо припустити, що три регіони (АР Крим, Донецька і Луганська області) у відсотках від загальної кількості регіонів країни (від 27-ми) – 11,1%, то «умовно-припустимим пороговим значенням розмірів втрат»,

умовною межею для визначення безпеки/небезпечності втрат цих регіонів (території, людського і виробничого потенціалів, тощо) є 11-12% від загальнодержавних обсягів відповідних показників.

Розрахунки сумарної частки трьох регіонів країни в загальнодержавних основних соціально-економічних показниках дозволяють констатувати, що втрати національної економіки останніх років становлять: 13,1 % території, на якій проживало 18,8 % населення країни та виготовлялось 19,7 % ВРП. Окремі показники сумарної частки регіонів сягають третини від загальнонаціонального обсягу: 36,1 % обсягу валової доданої вартості добувної та 31,4 % переробної промисловості.

На регіони припадало 25,2 % реалізованої промислової продукції, 24,8 % експорту товарів і послуг, 25,5 % кількості зайнятих економічною діяльністю у промисловості. На території досліджуваних регіонів розташовано: більшість родовищ таких корисних копалин, як бром (100 %), кам'яне вугілля (90,45 %), германій (85,45 %), більше половини родовищ ртуті (63,64 %), половина родовищ руд срібла (50,0 %), третина – солі кухонної (35,72 %), чверть – руд заліза (26,16 %).

У табл. 2 не відображено м. Севастополь. За окремими показниками питома вага цього регіону становить: 0,2 відсотка території країни, 0,8 населення країни, 0,7 ВРП, 0,9 кількості зайнятих економічною діяльністю, 0,3 обсягу реалізованої промислової продукції, 1,3 роздрібного товарообороту підприємств, 0,7 обсягу реалізованих послуг, 0,3 експорту та 0,2 імпорту товарів і послуг, 0,7 відсотків капітальних інвестицій.

Показники в табл. 2 наведено в цілому за східними регіонами, а не за часткою їх територій, де відбуваються відомі події. Але наслідки руйнування традиційних соціально-економічних зв'язків, що існували та формувалися в регіонах до подій, а також міжрегіональних зв'язків примножують масштаби втрат.

Результати дослідження спонукають до розмірковування над питаннями: що може втратити або вже втратила наша країна? яка «ціна» подій (анексії та військових дій) у східних та південних регіонах країни? яким чином усе це позначиться на вимірі розвитку економіки країни у глобальному конкурентному просторі вже у найближчій перспективі?

ВИСНОВКИ

Дослідження особливостей розвитку регіонів України дозволило виявити, а в окремих випадках – підтвердити цілу низку змін, що впливають на соціально-економічний розвиток країни: нерівномірність розвитку територій, зростання міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій. За період 2005–2013 рр. розрив між найбільшим і найменшим значенням показника ВРП у розрахунку на одну особу за регіонами збільшився з 6,25 до 7,22 разу. Ціна подій, які відбулися з початку 2014 р. на території півострова Крим та у південно-східних регіонах України: втрата п'ятої частини, а за окремими показниками – чверті й навіть третини виробничого потенціалу регіонів країни. ■

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. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

3. Касич А. О. Вплив рівня збалансованості бюджетів на розвиток регіонів, країни в умовах децентралізації [Електронний ресурс] / А. Касич // Ефективна економіка. 2015. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4375>

4. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / За ред. Е. М. Лібанової, М. А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 775 с.

5. Статистичний збірник «Бюджет України 2013» / Департамент державного бюджету Міністерства фінансів України. – К., 2014. – 244 с.

6. Статистичний збірник «Валовий регіональний продукт за 2013 рік» / Державна служба статистики України; за ред. І. М. Нікітіної. – К., 2015. – 128 с.

7. Статистичний збірник «Регіони України, 2013». Частина I / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2013. – 322 с.

8. Статистичний збірник «Регіони України» 2013». Частина II / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2013. – 738 с.

9. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. ред. В. С. Кравців. – Львів, 2015. – 246 с.

10. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ: аналіт. доп. / О. В. Шевченко, В. І. Жук, К. Г. Юрченко, О. А. Баталов [та ін.]; за заг. ред. Д. І. Олійника. – К.: НІСД, 2015. – 116 с.

REFERENCES

Analitichna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezidenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2015 rotsi» [The analytical report to the Annual Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the internal and external situation of Ukraine in 2015"]. Kyiv: NISD, 2015.

Biudzhety Ukrainy 2013 [Budget Ukraine 2013]. Kyiv, 2014.

Kasych, A. O. "Vplyv rinvnia zbalansovanosti biudzhetyv na rozvytok rehioniv, krainy v umovakh detsentralizatsii" [Effect of balanced budgets in the development regions of the country in terms of decentralization]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4375>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

Rehiony Ukrainy, 2013 [Regions of Ukraine, 2013]. Part 1. Kyiv, 2013.

Rehiony Ukrainy, 2013 [Regions of Ukraine 2013]. Part 2. Kyiv, 2013.

Sotsialno-ekonomichniy potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv: natsionalna dopovid [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions: national report]. Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrainy, 2014.

Shevchenko, O. V. et al. *Ekonomika rehioniv u 2015 rotsi: novi realii i mozhlyvosti v umovakh zapochatkovanykh reform* [The region's economy in 2015: new realities and opportunities in terms of reforms initiated]. Kyiv: NISD, 2015.

Terytorialnyi rozvytok ta rehionalna polityka v Ukraini [Territorial Development and Regional Policy in Ukraine]. Lviv, 2015.

Valovy rehionalnyi produkt za 2013 rik [Gross regional product by 2013]. Kyiv, 2015.

АНАЛІЗ І ОЦІНКА ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2016 ЯРОШЕНКО І. В.

УДК 332.145

Ярошенко І. В. Аналіз і оцінка промислового сектора в соціально-економічному розвитку Харківської області

У роботі здійснено аналіз і оцінку промислового сектора в соціально-економічному розвитку Харківської області, яка має досить потужний промисловий потенціал, що забезпечує високий рівень соціально-економічного розвитку регіону. Результативний соціально-економічний розвиток як країни у цілому, так і її регіонів та окремих територій, неможливий без ефективного функціонування реальних секторів економіки, особливо промисловості. Промисловий розвиток в Україні протягом років незалежності має досить негативні тенденції. Інтеграція України в сучасний світовий простір передбачає повне і детальне дослідження соціально-економічного потенціалу регіонального рівня, зокрема промислового сектора, що дає можливість оцінити динаміку, тенденції, поточний стан соціально-економічних складових регіонів та спрогнозувати майбутні перспективи розвитку країни та її територій. Особливої уваги потребує розгляд питань створення та функціонування в регіонах точок економічного зростання, особливо промислового сектора. Доцільно провести додаткові дослідження щодо виявлення причин структурних змін у промисловому секторі Харківської області та розробити рекомендації щодо заходів з подолання негативних процесів, що впливають на розвиток територій, а також сформулювати пропозиції щодо результативного використання наявного промислового потенціалу.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, реальний сектор, промисловий сектор, соціально-економічні показники, види економічної діяльності, розвиток територій, регіон.

Рис.: 1. Табл.: 7. Бібл.: 17.

Ярошенко Ігор Васильович – кандидат економічних наук, завідувач відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

УДК 332.145

Ярошенко И. В. Анализ и оценка промышленного сектора в социально-экономическом развитии Харьковской области

В работе проведен анализ и оценка промышленного сектора в социально-экономическом развитии Харьковской области, которая имеет значительный промышленный потенциал, что обеспечивает высокий уровень социально-экономического развития региона. Результативное социально-экономическое развитие как страны в целом, так и ее регионов и отдельных территорий, невозможен без эффективного функционирования реальных секторов экономики, особенно промышленности. Промышленное развитие в Украине за годы независимости имеет очень негативные тенденции. Интеграция Украины в современный мировой рынок предусматривает полное и детальное исследование социально-экономического потенциала регионального уровня, в частности промышленного сектора, что дает возможность оценить динамику, тенденции, текущее состояние социально-экономических составляющих регионов и спрогнозировать будущие перспективы развития страны и ее территорий. Особого внимания требует рассмотрение вопросов создания и функционирования в регионах точек экономического роста, особенно в промышленном секторе. Целесообразно провести дополнительные исследования по выявлению причин структурных изменений в промышленном секторе Харьковской области и разработать рекомендации по проведению мероприятий, которые позволили бы преодолеть негативные процессы, влияющие на развитие территорий, а также сформулировать предложения по результативному использованию существующего промышленного потенциала.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, реальный сектор, промышленный сектор, социально-экономические показатели, виды экономической деятельности, развитие территорий, регион.

Рис.: 1. Табл.: 7. Библ.: 17.

Ярошенко Игорь Васильевич – кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

UDC 332.145

Yaroshenko I. V. Analyzing and Evaluating the Industrial Sector in the Socio-Economic Development of the Kharkiv Region

In the publication both analysis and evaluation of the industrial sector in the socio-economic development of Kharkiv region has been conducted, which has considerable industrial potential that provides a high level of the socio-economical development of region. Effective socio-economic development of both the country as a whole and its individual regions and territories is not possible without the efficient functioning of the real sectors of economy, especially industry. Industrial development in Ukraine during the years of independence shows very negative trends. Integration of Ukraine into the contemporary global market requires a comprehensive and detailed study of the socio-economic potential of the regional level, in particular industrial sector, that gives an opportunity to evaluate the dynamics, trends, current status of the socio-economical components of regions and make a forecast as to the future development of the country and its territories. Special attention should be given to consideration of issues on the establishment and functioning of economic growth points in the regions, especially in terms of industrial sector. It is advisable to conduct additional research to identify causes of the structural changes in the industrial sector of the Kharkiv region and develop recommendations on the conduct of activities that would help to overcome the negative processes affecting development of the territories, as well as generate proposals for the effective use of the existing industrial potential.

Keywords: socio-economic development, real sector, industrial sector, socio-economic indicators, types of economic activities, development of territories, region.

Fig.: 1. Tabl.: 7. Bibl.: 17.

Yaroshenko Igor V. – PhD (Economics), Head of Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Результативний соціально-економічний розвиток як країни в цілому, так і її регіонів та окремих територій неможливий без ефективного функціонування реальних секторів економіки, особливо про-

мисловості. Економічно розвинені країни світу мають потужний промисловий сектор, що забезпечує їм значні конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Промисловий розвиток в Україні протягом років незалежності має досить негативні тенденції. Значно скоротилися обсяги виробництва високотехнологічної продукції (у загальному обсязі промисловості), зокрема машинобудування (з понад 30 % у 1990 р. до майже 9 % у 2013 р.).

Інтеграція України в сучасний світовий простір передбачає повне і детальне дослідження соціально-економічного потенціалу регіонального рівня, зокрема промислового сектора, що дає можливість оцінити динаміку, тенденції, поточний стан соціально-економічних складових регіонів та спрогнозувати майбутні перспективи розвитку країни та її територій.

Проблемам аналізу, оцінки, прогнозування промислового сектора в соціально-економічному розвитку як регіонів України, так і регіонів країн світу присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків. Так, необхідно виділити роботи: Гейця В. М., Амоші А. І., Кіндзерського Ю. В., Вишневецького В. П., Чумаченко М. Г., Макогон Ю. В., Кизима М. О., Кондрат'єва В. Б. та інших [1–13].

Світова практика свідчить, що існують суттєві відмінності та особливості розвитку регіонів та окремих територій в країнах світу, що визначає їх соціально-економічний розвиток. Внаслідок важливості, складності та взаємозалежності з цілим колом інших соціально-економічних процесів вищезазначена проблематика залишається у полі постійної уваги дослідників та практиків. Отже, дослідження, спрямовані на аналіз глобальних та вітчизняних тенденцій, динаміки, структурних процесів соціально-економічного розвитку регіонів та окремих територій країн світу та України, зокрема їх промисловості, як одного з базисів ефективного функціонування всієї системи, залишаються вкрай актуальними.

Мета статті – здійснити аналіз і оцінку промислового сектора в соціально-економічному розвитку Харківської області.

Завдання статті – провести аналіз і оцінку промислового сектора в соціально-економічному розвитку Харківської області. Оцінити рівень структурних змін у промисловості Харківської області.

За підсумками 2013 р. Харківська область за обсягом реалізованої продукції займає 5 місце серед регіонів України, питома регіону становить 5,9 % від загальноукраїнського показника. Позиція регіону покращилася у порівнянні з 2012 р. на 2 пункти, питома вага зросла на 0,3 відс. пункту (з 5,6 % у 2012 р. до 5,9 % у 2013 р.), у порівнянні з 2006 р. – на 2 пункти, питома вага зросла на 1,0 відс. пункту (з 4,9 % у 2006 р. до 5,9 % у 2013 р.) у загальноукраїнському показнику обсягу реалізованої промислової продукції. У тому числі за видами промислової діяльності:

- ★ *по добувній промисловості та розробленню кар'єрів* регіон займає 6 місце в Україні, що становить 3,4 % від загального показника за обсягом реалізованої продукції по галузі; місце регіону покращилося у порівнянні з 2012 р. на 1 пункт, питома вага регіону зросла на 1,2 відс. пункту (з 2,2 % у 2012 р. до 3,4 % у 2013 р.), у порівнянні з 2006 р. місце регіону не змінилося, питома вага зросла на 1,3 відс. пункту (з 2,1 % у 2006 р. до 3,4 % у 2013 р.);
- ★ *по переробній промисловості* регіон займає 4 місце в Україні з питомою вагою 6,8 % у загальноукраїнському показнику за обсягом реалізованої продукції по галузі; місце регіону покращилося у порівнянні з 2012 р. на 3 пункти, питома вага регіону зросла на 0,4 відс. пункту (з 6,2 % у 2012 р. до 6,8 % у 2013 р.), у порівнянні з 2006 р. місце регіону покращилося на 3 пункти, питома вага зросла на 1,7 відс. пункту (з 5,1 % у 2006 р. до 6,8 % у 2013 р.);
- ★ *по галузях постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря і водопостачання; каналізація, поводження з відходами* (відповідно до КВЕД 2010) регіон займає 5 місце в Україні з питомою вагою відповідно 4,6 % і 6,4 % у загальноукраїнських показниках за обсягом реалізованої продукції по цих галузях; місце регіону в Україні залишається стабільним протягом 2006–2012 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Місце Харківського регіону в Україні за обсягом реалізованої промислової продукції (за видами промислової діяльності)

Види промислової діяльності	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Промисловість	7	7	6	6	7	7	7	5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	6	6	7	5	6	6	7	6
Переробна промисловість	7	7	6	6	7	7	7	4
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (2006–2009 рр.)	5	5	5	5				
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (2010–2013 рр.)					5	5	5	5
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами (2010–2013 рр.)					6	6	5	5

Джерело: складено за даними [14–17].

Відповідно до показників Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) на початок 2011 р. у промисловості Харківської області нараховувалося 9411 суб'єктів, у порівнянні з показниками на початок 2006 р. їх кількість зросла на 978 підприємств, або на 11,6 % (на 01.01.2006 р. – 8433, на 01.01.2011 р. – 9411). Галузева структура кількості промислових підприємств області на початок 2011 р. має вигляд:

- ✦ у добувній промисловості та розробленні кар'єрів – 126 підприємств, або 1,3 % від загальної кількості промислових підприємств області, у порівнянні з початком 2006 р. їх кількість зросла на 49 суб'єктів (на 01.01.2006 р. – 77, на 01.01.2011 р. – 126; темп зростання становить 163,6%);
- ✦ у переробній промисловості – 9012 підприємств, або 95,8 % промислових підприємств регіону, кількість зросла на 888 підприємств у порівнянні з початком 2006 р. (на 01.01.2006 р. – 8124, на 01.01.2011 р. – 9012; темп зростання становить 110,9%);
- ✦ у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 273 підприємства, або 2,9 % промислових підприємств області, у порівнянні з початком 2006 р. їх кількість збільшилася на 41 підприємство (на 01.01.2006 р. – 232, на 01.01.2011 р. – 273; або 117,7 %) (табл. 2).

З результатами 2013 р. підприємствами Харківської області реалізовано промислової продукції на суму 78114,2 млн грн, що більше у порівнянні з 2012 р. на 506,7 млн грн (2012 р. – 63007,2 млн грн, 2013 р. – 78114,2 млн грн), у порівнянні з 2006 р. – 51060,5 млн грн (2006 р. – 27053,7 млн грн, 2013 р. – 78114,2 млн грн). За видами промислової діяльності структура обсягів реалізованої продукції області за результатами 2013 р. має такий вигляд:

- ✦ по добувній промисловості та розробленню кар'єрів реалізовано промислової продукції на суму 5200,5 млн грн, що становить 6,7 % від загальних показників обсягів реалізації промислової продукції по регіону. Забезпечено зростання показників питомої ваги в порівнянні з 2012 р. на 2,6 відс. пункту (за 2012 р. – 4,1 % з обсягом реалізованої продукції 3213,5 млн грн; за 2013 р. – 6,7 % з обсягом реалізації 5200,5 млн

грн) і у порівнянні з 2006 р. на 3,2 відс. пункту (за 2006 р. – 3,5 %, або 938,2 млн грн; за 2013 р. – 6,7 %, або 5200,5 млн грн);

- ✦ реалізовано продукції переробної промисловості на суму 56178,9 млн грн, або 71,9 % від загальних показників по області, у тому числі найбільша питома вага по виробництву харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 30,4 % (23784,5 млн грн) і машинобудуванню, крім ремонту та монтажу машин і устаткування – 15,9 % (12389,0 млн грн). Питома вага по переробній галузі в порівнянні з 2012 р. збільшилася на 1,1 відс. пункту (за 2012 р. – 70,8 %, або 54900,1 млн грн; за 2013 р. – 71,9 %, 56178,9 млн грн); у порівнянні з 2006 р. зменшилася на 4,4 відс. пункту (за 2006 р. – 76,3 %, або 20640,5 млн грн; за 2013 р. – 71,9 %, або 56178,9 млн грн);
- ✦ питома вага галузей постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря і водопостачання; каналізація, поводження з відходами (відповідно до КВЕД 2010) становить відповідно 19,8 % (15475,3 млн грн) і 1,6 % (1259,5 млн грн) у загальноукраїнських показниках по обсягу реалізованої продукції по цих галузях. Сумарна питома вага цих двох галузей у порівнянні з 2012 р. зменшилася на 3,7 відс. пункту (з 25,1 % у 2012 р. до 21,4 % у 2013 р.; за 2012 р. питома вага галузі постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 23,6 % і галузі водопостачання; каналізація, поводження з відходами – 1,5 %); у порівнянні з 2006 р. зросла на 1,2 відс. пункту (з 20,2 % у 2006 р. (по галузі «виробництво та розподілення електроенергії, газу та води») до 21,4 % у 2013 р.) (табл. 3).

Обсяг реалізованої промислової продукції за 2006–2013 рр. і прогноз на 2014–2016 рр. (методом екстраполяції за середнім темпом зростання) за видами промислової діяльності по Харківській області представлено на рис. 1.

Загальна тенденція частки збиткових підприємств у загальній кількості підприємств Харківського регіону має тенденцію до зниження протягом 2006–2013 рр. як взагалі по промисловості, так і по основних її видах.

За результатами роботи у 2013 р. 34,5 % промислових підприємств Харківської області є збитковими, їх

Таблиця 2

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ у промисловості (за видами промислової діяльності) в Харківській області у 2006–2011 рр. (на початок року, одиниць)

Види промислової діяльності	Рік					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	8433	8634	9252	9278	9276	9411
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	77	88	108	121	120	126
Переробна промисловість	8124	8296	8876	8895	8891	9012
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	232	250	268	262	265	273

Джерело: складено за даними [14–17].

Структура обсягів реалізованої продукції (за видами промислової діяльності) в Харківській області у 2006–2013 рр. (відсотків)

Види промислової діяльності	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	3,5	3,2	3,5	3,5	4,1	4,5	4,1	6,7
Переробна промисловість	76,3	78,5	79,0	76,1	74,3	72,2	70,8	71,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (2006–2009 рр.)	20,2	18,3	17,5	20,4	–	–	–	–
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (2010–2013 рр.)	–	–	–	–	19,4	21,4	23,6	19,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами (2010–2013 рр.)	–	–	–	–	2,2	1,9	1,5	1,6

Джерело: складено за даними [14–17].

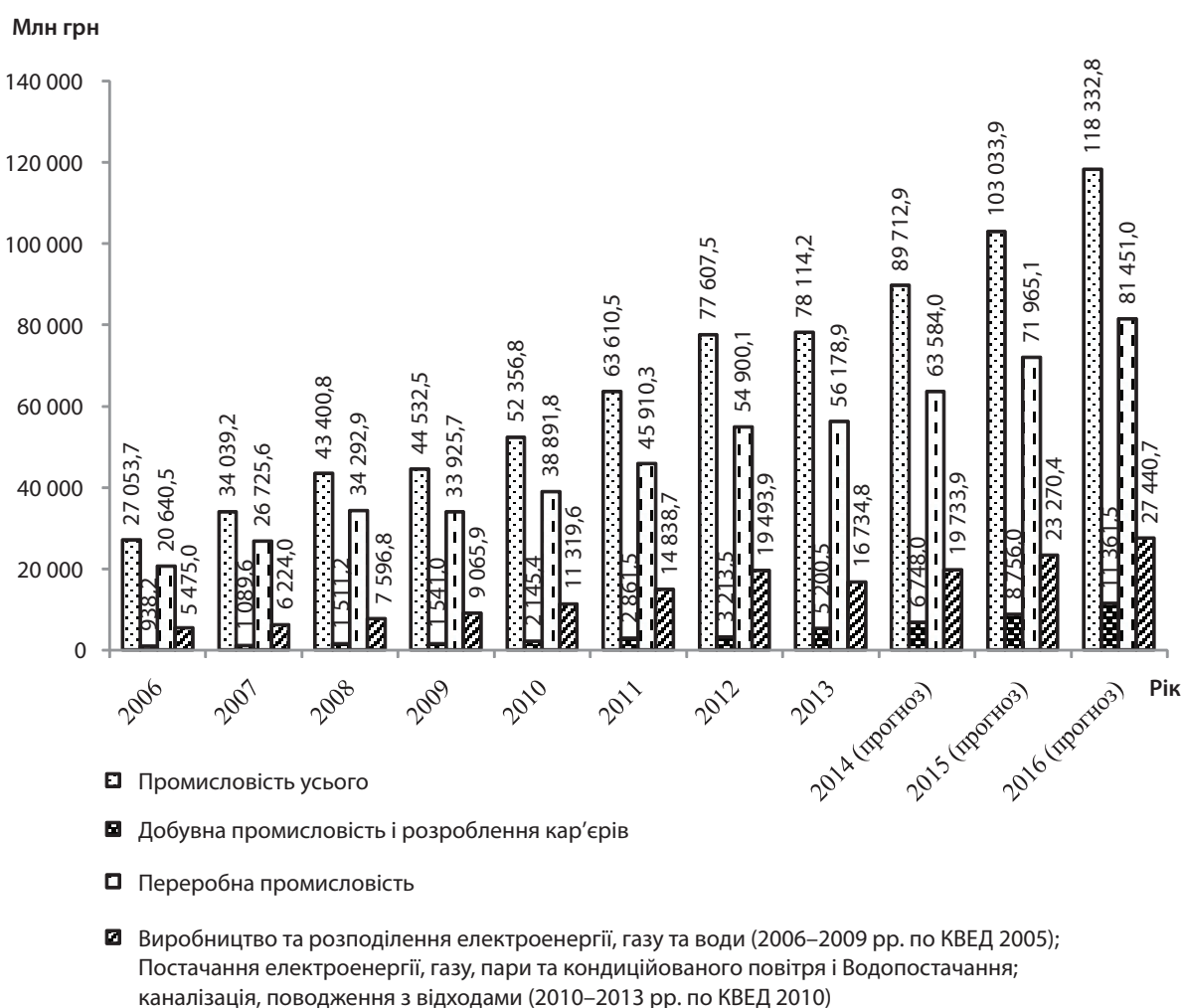


Рис. 1. Обсяг реалізованої промислової продукції за 2006–2013 рр., млн грн і прогноз на 2014–2016 рр. (за видами промислової діяльності) по Харківській області

Джерело: складено за даними [14–17].

частка у загальній кількості підприємств зменшилася у порівнянні з 2012 р. на 0,6 відс. пункту (з 35,1 % у 2012 р. до 34,5 % у 2013 р.) і у порівнянні з 2006 р. – на 3,4 відс. пункту (з 31,4 % у 2006 р. до 34,5 % у 2013 р.).

У тому числі питома вага збиткових підприємств: по добувній промисловості та розробленню кар'єрів у загальній кількості підприємств галузі становить 29,2 % і зменшилася за останній рік на 8,9 відс. пункту, за період з 2006 р. – на 2,2 відс. пункту; по переробній промисловості становить 33,8 %, що менше на 0,5 відс. пункту і 3,8 відс. пункту відповідно. Питома вага збиткових підприємств по галузі постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (КВЕД 2010) – 36,8 %, що менше на 4,8 відс. пункту, ніж за 2012 р. і на 11,1 відс. пункту, ніж за 2010 р.; по галузі водопостачання; каналізація, поводження з відходами (КВЕД 2010) – 46,7 %, що більше на 1,7 відс. пункту, ніж за 2012 р. і менше на 6,9 відс. пункту, ніж за 2010 р. (табл. 4).

Протягом 2006–2013 рр. має місце тенденція до збільшення суми прибутку до оподаткування промислових підприємств Харківської області. Фінансовим результатом до оподаткування у промисловості за результатами 2013 р. є прибуток у сумі 2602,8 млн грн, що на 30,1 млн грн (на 1,2 %) більше у порівнянні з 2012 р. і на 1574,0 млн грн (у 2,5 разу) більше в порівнянні з 2006 р. (табл. 5).

По добувній промисловості та розробленню кар'єрів сума прибутку становить 41,0 млн грн, що на 15,7 млн грн (на 27,7 %) менше у порівнянні з 2012 р. і на 19,2 млн грн (у 1,8 разу) більше, ніж у 2006 р. Сума прибутку до оподаткування підприємств переробної галузі становить 2845,3 млн грн і зросла на 17,7 млн грн (на 0,6 %) і 1876,9 млн грн (у 2,9 разу) відповідно.

Галузь постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (КВЕД 2010) за 2013 р. є збитковою в сумі 177,5 млн грн, але має щорічну тенденцію

Таблиця 4

Частка збиткових підприємств у промисловості (за видами промислової діяльності) в Харківській області у 2006–2013 рр.

Види промислової діяльності	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Промисловість	37,9	35,1	40,3	42,0	40,9	36,1	35,1	34,5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	31,4	33,3	28,1	51,7	56,5	44,4	38,1	29,2
Переробна промисловість	37,6	34,6	39,8	41,5	39,7	35,0	34,3	33,8
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (2006–2009рр.)	47,0	48,7	58,5	53,4	–	–	–	–
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (2010–2013 рр.)	–	–	–	–	47,9	36,5	41,6	36,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами (2010–2013рр.)	–	–	–	–	53,6	51,7	45,0	46,7

Джерело: складено за даними [14–17].

Таблиця 5

Фінансовий результат до оподаткування у промисловості (за видами промислової діяльності) в Харківській області у 2006–2013 рр. (млн грн)

Види промислової діяльності	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Промисловість	1028,8	1652,7	676,2	596,0	1828,1	3601,5	2572,7	2602,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	21,8	–3,5	33,7	28,7	3,7	–38,0	56,7	41,0
Переробна промисловість	968,4	1715,5	676,0	1340,3	2391,0	3156,8	2827,6	2845,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (2006–2009 рр.)	38,6	–59,3	–33,5	–773,0	–	–	–	–
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (2010–2013 рр.)	–	–	–	–	–403,0	753,7	–209,3	–177,5
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами (2010–2013 рр.)	–	–	–	–	–163,7	–271,0	–102,8	–106,0

Джерело: складено за даними [14–17].

до зниження збитків, за період 2010–2013 рр. збитки зменшилися у 2,3 разу. Збитковою для регіону є і галузь водопостачання; каналізація, поводження з відходами (КВЕД 2010) – 106,0 млн грн, у порівнянні з 2010 р. сума збитків знизилася на 57,7 млн грн, а з 2012 р. – збільшилася на 3,2 млн грн.

За період 2006–2013 рр. рентабельність операційної діяльності у промисловості Харківського регіону збільшилася на 0,3 відс. пункту, у тому числі по підприємствах переробної промисловості – на 1,3 відс. пункту; водночас рентабельність підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів знизилася на 7,7 відс. пункту; підприємства по виробництву та розподіленню електроенергії, газу та води з прибуткових стали збитковими.

У 2013 р. спостерігалася позитивна тенденція у роботі промислових підприємств області. Рентабельність операційної діяльності в промисловості в цілому зросла на 0,6 відс. пункту. Також зростання показників рентабельності мало місце в добувній промисловості та розробленні кар'єрів – на 11,2 відс. пункту і в переробній промисловості – на 0,2 відс. пункту; спостерігається покращення ситуації в галузі постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (КВЕД 2010) – знижена збитковість на 0,1 відс. пункту. По галузі водопостачання; каналізація, поводження з відходами (КВЕД 2010) за 2013 р. збитковість зросла на 0,3 відс. пункту, у той час як у порівнянні з 2010 р. має місце позитивна тенденція до її зниження – на 1,7 відс. пункту (табл. 6).

За період 2006–2013 рр. відбулися зміни в балансі промислових підприємств Харківської області: сума необоротних активів промислових підприємств регіону зросла в 1,9 разу, або на 11899,0 млн грн, сума оборотних активів збільшилась у 2,9 разу, або на 25696,0 млн грн. Зміна структури активів в бік оборотних (з 50 % питомої ваги в активах у 2006 р. до 60 % у 2013 р.) вказує на їх «легкість» і достатню мобільність, що сприяє прискоренню оборотності активів, формуванню основної частини собівартості продукції і є гарантом ліквідності та фінансової стійкості промислових підприємств регіону (табл. 7).

У 2013 р. сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Харківській області є від'ємним і становить 350,0 млн дол. США, експортовано на 1987,3 млн дол. США, імпортовано на 2337,3 млн дол. США.

У товарній структурі експорту найбільшу питому вагу мають такі групи промислових товарів: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 29,3 % (581,5 млн дол. США); готові харчові продукти – 8,6 % (170,4 млн дол. США); мінеральні продукти – 9,3 % (184,9 млн дол. США); засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 6,1 % (120,7 млн дол. США); прилади та апарати оптичні, фотографічні – 5,0 % (100,0 млн дол. США).

Найбільша питома вага в імпорті належить таким групам промислових товарів, як: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 17,5 % (407,9 млн дол. США); полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 14,8 % (346,9 млн дол. США); недорогоцінні метали та вироби з них – 10,3 % (240,5 млн дол. США).

Таблиця 6

Рентабельність операційної діяльності у промисловості (за видами промислової діяльності) у Харківській області у 2006–2013 рр. (відсотків)

Види промислової діяльності	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Промисловість	5,9	5,7	4,6	4,4	4,9	6,7	5,6	6,2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	14,4	4,5	6,7	12,1	1,1	-5,4	-4,5	6,7
Переробна промисловість	7,0	7,2	5,5	6,2	7,2	7,7	8,1	8,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (2006–2009 рр.)	0,3	-1,7	0,1	-3,3	-	-	-	-
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (2010–2013 рр.)	-	-	-	-	-4,0	6,3	-0,4	-0,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами (2010–2013 рр.)	-	-	-	-	-7,9	-14,4	-5,9	-6,2

Джерело: складено за даними [14–17].

Таблиця 7

Баланс підприємств у промисловості в Харківській області у 2006–2013 рр. (млн грн)

Види активів	Рік							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Необоротні активи	13171,2	15881,8	17709,1	19335,3	18665,6	18862,1	23657,3	25069,7
Оборотні активи	13681,8	16567,7	19885,7	24700,9	25351,8	29160,7	39549,9	39378,2

Джерело: складено за даними [14–17].

США); продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 7,9% (185,1 млн дол. США); засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 4,7% (110,5 млн дол. США).

За період 2006–2013 рр. питома вага підприємств Харківської області, що займалися інноваціями, збільшилася на 4,7 відс. пункту (з 18,5% у 2006 р. до 23,2% у 2013 р.), у тому числі за 2013 р. – на 1,1 відс. пункту (з 22,1% у 2012 р. до 23,2% у 2013 р.).

У 2013 р. порівняно з 2006 р. збільшилася кількість проваджених нових технологічних процесів – у 3,2 разу (375 у 2013 р. проти 116 у 2006 р.) і кількість найменувань освоєних інноваційних видів продукції – у 1,8 разу (246 у 2013 р. проти 137 у 2006 р.).

У 2013 р. порівняно з 2012 р. відбулося зменшення показників кількості проваджених нових технологічних процесів – у 2,5 разу (375 у 2013 р. проти 943 у 2012 р.) і кількості найменувань освоєних інноваційних видів продукції – на 10,9% (246 у 2013 р. проти 276 у 2012 р.).

ВИСНОВКИ

Представлений аналіз і оцінка промислового сектора в соціально-економічному розвитку Харківської області дозволяє зробити такі основні висновки.

1. У 2013 р. Харківська область за обсягом реалізованої продукції займала 5 місце серед регіонів України, питома регіону становить 5,9% від загальноукраїнського показника, у порівнянні з 2006 р. питома вага зросла на 1,0 відс. пункт (з 4,9% у 2006 р. до 5,9% у 2013 р.).

За видами промислової діяльності:

- ✦ *по добувній промисловості та розробленню кар'єрів* регіон займає 6 місце в Україні, що становить 3,4% від загального показника за обсягом реалізованої продукції по галузі, у порівнянні з 2006 р. питома вага зросла на 1,3 відс. пункту (з 2,1% у 2006 р. до 3,4% у 2013 р.);
- ✦ *по переробній промисловості* регіон займає 4 місце в Україні з питомою вагою 6,8% у загальноукраїнському показнику за обсягом реалізованої продукції по галузі, у порівнянні з 2006 р. питома вага зросла на 1,7 відс. пункту (з 5,1% у 2006 р. до 6,8% у 2013 р.);
- ✦ *по галузях постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря і водопостачання; каналізація, поводження з відходами* (відповідно до КВЕД 2010) регіон займає 5 місце в Україні з питомою вагою відповідно 4,6% і 6,4% у загальноукраїнських показниках за обсягом реалізованої продукції по цих галузях; місце регіону в Україні залишається стабільним протягом 2006–2012 рр.

2. Протягом 2006–2013 рр. частка збиткових підприємств у загальній кількості підприємств Харківського регіону має тенденцію до зниження як взагалі по промисловості, так і по основних її видах.

3. Протягом 2006–2013 рр. спостерігалася тенденція до збільшення суми прибутку до оподаткування промислових підприємств Харківської області, фінансовим результатом до оподаткування у промисловості за результатами 2013 р. є прибуток у сумі 2602,8 млн грн,

що на 1574,0 млн грн (у 2,5 разу) більше в порівнянні з 2006 р.

4. За 2006–2013 рр. відбулися зміни в балансі промислових підприємств Харківської області: сума необоротних активів промислових підприємств регіону зросла в 1,9 разу, або на 11899,0 млн грн, сума оборотних активів збільшилась у 2,9 разу, або на 25696,0 млн грн. Зміна структури активів в бік оборотних (з 50% питомої ваги в активах у 2006 р. до 60% у 2013 р.) вказує на їх «легкість» і достатню мобільність, що сприяє прискоренню оборотності активів, формуванню основної частини собівартості продукції та є гарантом ліквідності й фінансової стійкості промислових підприємств регіону.

5. У 2013 р. сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Харківській області є від'ємним і становить 350,0 млн дол. США, експортовано на 1987,3 млн дол. США, імпортовано на 2337,3 млн дол. США.

У товарній структурі експорту найбільшу питому вагу мають такі групи промислових товарів: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 29,3% (581,5 млн дол. США); готові харчові продукти – 8,6% (170,4 млн дол. США); мінеральні продукти – 9,3% (184,9 млн дол. США).

Найбільша питома вага в імпорті належить таким групам промислових товарів, як: машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 17,5% (407,9 млн дол. США); полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 14,8% (346,9 млн дол. США); недорогоцінні метали та вироби з них – 10,3% (240,5 млн дол. США); продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 7,9% (185,1 млн дол. США).

6. За 2006–2013 рр. питома вага підприємств Харківської області, що займалися інноваціями, збільшилася на 4,7 відс. пункту (з 18,5% у 2006 р. до 23,2% у 2013 р.).

7. Доцільно провести додаткові дослідження щодо виявлення причин структурних змін у промисловому секторі Харківської області та розробити рекомендації щодо заходів подолання негативних процесів, що впливають на розвиток територій, а також сформулювати пропозиції щодо результативного використання наявного потенціалу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гесць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку : монографія / В. М. Гесць ; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2009. – 836 с.
2. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю. В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
3. Промышленная политика и управление развитием промышленности в условиях системных дисбалансов: концептуальные основы : монография / В. П. Вишневский, А. И. Амоша, Л. А. Збаразская, А. А. Охтен, Д. Ю. Череватский / Под общ. ред. В. П. Вишневого и Л. А. Збаразской / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2013. – 180 с.
4. Концепція державної промислової політики України / О. І. Амоша, М. Г. Чумаченко, Ю. В. Макогон та ін. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 424 с.
5. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія / М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.

6. Програма науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на період до 2015 року / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, П. Т. Бубенко та ін. – Харків, 2005. – 144 с.
7. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / Авт. колектив ; [за заг. ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.
8. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України : монографія / Авт. колектив ; [за ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.
9. Хаустова В. Є. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування : монографія / В. Є. Хаустова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. – 384 с.
10. Полякова О. Ю. Підходи до експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів / О. Ю. Полякова, І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 52–57.
11. Ярошенко І. В. Аналіз соціально-економічного розвитку проблемних регіонів країн Європейського Союзу / І. В. Ярошенко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 45–53.
12. Ярошенко І. В. Світовий та вітчизняний досвід підтримки проблемних регіонів / І. В. Ярошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 79–86.
13. Ярошенко І. В. Аналіз існуючих систем прогнозування соціально-економічного розвитку у світі та Україні / І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 58–65.
14. Північно-східний економічний район [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>
15. Статистичний збірник «Регіони України 2013». Частина І, ІІ. – Київ, 2014.
16. Статистичний щорічник Харківської області за 2013 рік / Головне управління статистики у Харківській області. – Харків, 2014.
17. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

- Amosha, O. I. et al. *Kontseptsiiia derzhavnoi promyslovoi polityky Ukrainy* [Concept of Industrial Policy of Ukraine]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2000.
- Heiets, V. M. *Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaïemodii ta rozvytku* [Society, state, economy, phenomenology cooperation and development]. Kyiv, 2009.
- “Holovne upravlinnia statystyky u Kharkivskii oblasti” [Department of Statistics in the Kharkov region]. <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>
- Kindzerskyi, Yu. V. *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnohichnoi modernizatsii* [Ukraine Industry: strategy and policy of structural and technological modernization]. Kyiv, 2013.
- Kyzym, M. O. *Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy* [Industrial policy and clustering of economy of Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2011.
- Khaustova, V. Ye. *Promyslova polityka v Ukrainy: formuvannia ta prohnozuvannia* [Industrial policy in Ukraine: formation and forecasting]. Kharkiv: INZHEK, 2015.
- Otsinka naslidkiv chlenstva Ukrainy u Svitovii orhanizatsii to-rhivli* [An impact assessment of Ukraine's membership in the World Trade Organization]. Kharkiv: INZHEK, 2014.
- Otsinka mozhlyvostei rozshyrennia i zamishchennia rynkiv zbutu dlia produktiv pidpriemstv realnoho sektora Ukrainy* [Assessment of expansion and replacement markets for the products of the real sector of Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2014.
- Ponomarenko, V. S. et al. *Prohrama nauково-tekhnichnoho ta innovatsiinoho rozvytku rehionu na period do 2015 roku* [The pro-

gram of research and innovative development of the region for the period to 2015]. Kharkiv, 2005.

Poliakova, O. Yu., Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. “Pidkhody do ekspres- i fundamentalnoi diahnostyky problem sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv” [Approaches to rapid diagnosis and fundamental problems of socio-economic development]. *Biznes Inform*, no. 6 (2014): 52–57.

“Pivnichno-skhidnyi ekonomichnyi raion” [Northeast Economic Region]. <http://uk.wikipedia.org>

Rehiony Ukrainy 2013 [Regions of Ukraine 2013]. Kyiv, 2014.

Statystychnyi shchorichnyk Kharkivskoi oblasti za 2013 rik [Statistical Yearbook of the Kharkiv region in 2013]. Kharkiv, 2014.

Vyshnevskiy, V. P. et al. *Promyshlennaya politika i upravleniye razvitiem promyshlennosti v usloviyakh sistemnykh disbalansov: kontseptualnyye osnovy* [Industrial policy and development management industry in terms of systemic imbalances: conceptual bases]. Donetsk, 2013.

Yaroshenko, I. V. “Svitovyi ta vitchyzniani dosvid pidtrymky problemnykh rehioniv” [National and international support to troubled regions]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 79–86.

Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. “Analiz isnuichykh system prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku u sviti ta Ukraini” [Analysis of existing systems of forecasting social and economic development in the world and Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2015): 58–65.

Yaroshenko, I. V. “Analiz sotsialno-ekonomichnoho rozvytku problemnykh rehioniv krain Yevropeiskoho Soiuzu” [Analysis of socio-economic development of problematic regions of the European Union]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2014): 45–53.

АНАЛІЗ І ОЦІНКА СТРУКТУРНИХ ПРОЦЕСІВ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2016 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Аналіз і оцінка структурних процесів у соціально-економічному розвитку Харківської області

У роботі здійснено аналіз і оцінку структурних процесів у соціально-економічному розвитку Харківської області. Україна активно інтегрується в сучасне світове товариство, а це передбачає якомога повного дослідження соціально-економічного потенціалу регіонального рівня господарювання, детальне вивчення взаємодії економічних, соціальних і екологічних процесів, що відбуваються на конкретних територіях, суспільних процесів у країні. Для ефективного регіонального управління в Україні одним з пріоритетних напрямів проведення реформ є питання децентралізації управління економікою, оскільки лише ініціатива безпосередньо в регіоні дає можливість забезпечити ефективний розвиток власного господарства та потенціалу. Одними з головних напрямів усунення міжрегіональної диференціації та подолання проблем регіонального розвитку в Україні є модернізація системи адміністративно-територіального устрою та органів місцевого самоврядування. Особливої уваги потребує розгляд питань створення та функціонування самодостатньої територіальної громади, яка визначена базовим рівнем у системі місцевого самоврядування, створення точок економічного зростання як на рівні об'єднаних територіальних громад, так і на регіональному рівні. Доцільно провести додаткові детальні дослідження щодо виявлення причин структурних змін в економіці Харківської області та розробити рекомендації щодо заходів з подолання негативних процесів, що впливають на розвиток територій.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, структурні процеси, структурні зміни, соціально-економічні показники, види економічної діяльності, розвиток територій.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 14.

Ярошенко Ігор Васильович – кандидат економічних наук, завідувач відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Семигуліна Ірина Борисівна – молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Анализ и оценка структурных процессов в социально-экономическом развитии Харьковской области

В работе проведены анализ и оценка структурных процессов в социально-экономическом развитии Харьковской области. Украина активно интегрируется в современное мировое сообщество, а это предусматривает глубокое исследование социально-экономического потенциала регионального уровня хозяйства, детальное изучение взаимодействия экономических, социальных и экологических процессов, происходящих на конкретных территориях, общественных процессов в стране. Для эффективного регионального управления в Украине одним из приоритетных направлений проведения реформ является децентрализация управления экономикой, так как только инициатива непосредственно в регионе дает возможность обеспечить эффективное развитие собственного хозяйства и потенциала. Одними из главных направлений устранения межрегиональной дифференциации и преодоления проблем регионального развития в Украине является модернизация системы административно-территориального устройства и органов местного самоуправления. Особого внимания требует рассмотрение вопросов создания и функционирования самодостаточной территориальной громады, которая определена базовым уровнем в системе местного самоуправления, создание точек экономического роста как на уровне объединенных территориальных громад, так и на региональном уровне. Целесообразно провести дополнительные детальное исследования по выявлению причин структурных изменений в экономике Харьковской области и разработать рекомендации по проведению мероприятий по преодолению негативных процессов, влияющих на развитие территорий.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, структурные процессы, структурные изменения, социально-экономические показатели, виды экономической деятельности, развитие территорий.

Рис.: 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 14.

Ярошенко Игорь Васильевич – кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Семигулина Ирина Борисовна – младший научный сотрудник отдела проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

UDC 332.145

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Analyzing and Evaluating Structural Processes in the Socio-Economic Development of Kharkiv Region

In the publication both analysis and evaluation of structural processes in the socio-economic development of Kharkiv region has been conducted. Ukraine is actively integrating into the contemporary global community, and this requires in-depth examination of the socio-economic potential of the regional economy, detailed study of the interaction of economic, social and environmental processes as to specific territories, social processes in the country. For the efficient regional governance in Ukraine one of the priority areas for reforming is decentralization of management of the economy, because only the direct initiatives in the region provide an opportunity to ensure the effective management and development of the region's own economy and potential. One of the main directions towards correction of interregional differentiation and overcoming problems of the regional development in Ukraine is modernization of the administrative-territorial organization together with local self-government bodies. Special attention should be given to consideration of issues on the establishment and functioning of a self-contained territorial community, which is defined as a basic level of a local government system, establishment of points of economic growth, both at the level of the consolidated territorial communities and at the regional level. It is advisable to carry out further detailed studies to determine the causes of structural change in the economy of Kharkiv region and develop recommendations on conducting activities to overcome the negative trends impacting the development of territories.

Keywords: socio-economic development, structural processes, structural changes, socio-economic indicators, types of economic activities, development of territories.

Fig.: 4. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 14.

Yaroshenko Igor V. – PhD (Economics), Head of Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Semigulina Irina B. – Junior Researcher of the Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Соціально-економічний розвиток конкретної території (країни, регіону), його внутрішня стабільність і конкурентоспроможність, зовнішні позиціонування, тісно пов'язані з правильно прогнозованою тенденцією розвитку, конкретністю поставлених цілей та вибору методів їх досягнення.

Україна активно інтегрується в сучасне світове товариство, а це передбачає якомога повного дослідження соціально-економічного потенціалу регіонального рівня господарювання, детальне вивчення взаємодії економічних, соціальних і екологічних процесів, що відбуваються на конкретних територіях, суспільних процесів у країні, що дає можливість оцінити динаміку, тенденції, поточний стан соціально-економічних складових регіонів та спрогнозувати майбутні перспективи розвитку.

Для ефективного регіонального управління в Україні одним з пріоритетних напрямів проведення реформ залишається питання децентралізації управління економікою, оскільки лише ініціатива в регіоні безпосередньо дає можливість забезпечити ефективний розвиток власного господарства та потенціалу.

Проблемам оцінки, прогнозування та нерівномірності соціально-економічного розвитку як регіонів України, так і регіонів країн світу присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків. Так, необхідно виділити роботи: Долішнього М. І., Варналя З. С., Мокія А. І., Новікової О. Ф., Романюк О. Ф., Романюк С. А., Кизима М. О., А. В. Кузнецова та ін. [1–10].

Однак, внаслідок важливості, складності та взаємозалежності з цілим колом інших соціально-економічних процесів, вищезазначена проблематика залишається у полі постійної уваги дослідників та практиків. Світова практика свідчить, що існують суттєві відмінності та особливості розвитку регіонів та окремих територій в країнах світу, що визначає їх соціально-економічний розвиток. Отже, дослідження, спрямовані на аналіз глобальних та вітчизняних тенденцій, динаміки, структурних процесів соціально-економічного розвитку регіонів та окремих територій країн світу та України, залишаються вкрай актуальними.

Мета статті – здійснити аналіз і оцінку структурних процесів у соціально-економічному розвитку Харківської області.

Завдання статті – провести аналіз і оцінку структурних змін у соціально-економічному розвитку Харківської області. Оцінити рівень структурних змін у промисловості Харківської області. Здійснити аналіз і оцінку відтворювальної структури економіки Харківської області.

За результатами 2012 р. валовий регіональний продукт (у фактичних цінах) Харківської області складає 82223,0 млн грн, що в індексному виразі до попереднього року становить 98,4%. У тому числі в розрахунок на одну особу – 29 972 грн, або 98,6%.

Індекс обсягу валового регіонального продукту області за 2013 р. складає 98,8% до показників 2012 р.

Обсяг випуску продукції Харківського регіону склав за 2012 р. 174 927,0 млн грн, індекс обсягу випуску продукції (у цінах попереднього року) становить 99,5%. Падіння індексів фізичного обсягу випуску спостеріга-

ється в сільському господарстві – 91,8%; індустриальній сфері: добувна промисловість і розроблення кар'єрів – 97,6%, переробна промисловість – 98,9%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 99,9%, водопостачання; каналізація, поводження з відходами – 77,3%; а також у сфері послуг: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 95,7%; фінансова та страхова діяльність – 95,0%; операції з нерухомим майном – 87,4%.

Незначне зростання індексів фізичного обсягу випуску мало місце в будівництві – 100,7%; оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 102,2% та інших видах управлінської та наукової діяльності, адміністративного та допоміжного обслуговування тощо.

За період 2006–2012 рр. структура економіки Харківського регіону (за даними валового випуску продукції та послуг) змінилася: збільшилася питома вага торгівлі – на 3,4 відс. пункту; сільського господарства – на 0,4 відс. пункту; напрямів діяльності у сферах освіти, охорони здоров'я та надання інших послуг (табл. 1). Структура валового випуску продукції та послуг за секторами економіки за 2006 і 2012 рр. по Харківській області показана на рис. 1.

Динаміка структурних змін за секторами економіки регіону (за валовим випуском продукції та послуг) у 2006 і 2012 рр. (рис. 2) показує незначний перерозподіл питомої ваги: зменшення впливу індустриально сектора (промисловість і будівництво) – на 2,6 відс. пункту в бік аграрного сектора і сектора послуг на 0,4 відс. пункту і 2,2 відс. пункту відповідно.

Сума капітальних інвестицій в економіку області за 2013 р. складає 9 292,6 млн грн, у порівнянні з 2010 р. збільшилася на 1 229,2 млн грн, у порівнянні з попереднім роком зменшилася на 5 466,6 млн грн (індексний показник становить 59,6%).

За 2010–2013 рр. збільшилася питома вага капітальних інвестицій в сільському господарстві – на 4,8 відс. пункту (інвестиції зросли на 515,6 млн грн); промисловості – на 7,5 відс. пункту (на 914,2 млн грн); будівництві – на 5,2 відс. пункту (на 547,9 млн грн).

У 2013 р. в економіці регіону працювало 1828,8 тис. осіб, що в порівнянні з 2006 р. менше на 23,0 тис. осіб, або на 1,8%. Структура зайнятого населення по видах економічної діяльності практично не змінилася протягом 2006–2013 рр. Позитивним є збільшення кількості зайнятого населення в сільському господарстві (на 0,8 відс. пункту) і будівництві (на 0,6 відс. пункту) (див. табл. 1).

За результатами 2013 р. підприємствами Харківської області реалізовано промислової продукції на суму 78114,2 млн грн, що більше у порівнянні з 2006 р. на 51060,5 млн грн (2006 р. – 27053,7 млн грн, 2013 р. – 78114,2 млн грн). Індекс промислової продукції області за 2013 р. склав 94,5% до показників 2012 р. Основними видами промислової продукції області є: виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 30,4% (23784,5 млн грн); машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування – 15,9% (12389,0 млн грн); постачання електроенергії, газу, пари та конди-

Таблиця 1

Оцінка структурних змін в економіці регіону (за видами економічної діяльності), %

Вид економічної діяльності	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Промисловість	Будівництво	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	Діяльність готелів і ресторанів	Діяльність транспорту та зв'язку	Фінансова діяльність	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Освіта	Охорона здоров'я та соціальної допомоги	Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	Усього
Валовий випуск продукції та послуг, %	2006	40,6	6,5	8,3	0,7	9,4	8,1	8,2	3,8	2,2	4,3	100,0
	2012	8,3	38,9	11,7	0,7	7,2	2,9	5,0	5,5	2,4	11,8	100,0
	приріст 2012–2006 рр.	0,4	-1,7	-0,9	0,0	-2,2	-5,2	-3,2	1,7	0,2	7,5	-
Капітальні інвестиції, %	2010	5,4	24,9	13,0	0,4	18,6	2,9	11,6	2,4	1,3	9,9	100,0
	2013	10,2	32,4	18,2	0,2	10,0	2,0	4,1	1,4	1,2	14,7	100,0
	приріст 2013–2006 рр.	4,8	7,5	5,2	-0,2	-8,6	-0,9	-7,5	-1,0	-0,1	4,8	-
Кількість зайнятих працівників, %	2006	12,7	20,3	3,7	-	6,3	1,3	7,5	8,4	6,1	8,4	100,0
	2013	13,5	19,4	4,3	-	5,7	1,3	3,0	8,3	5,6	13,9	100,0
	приріст 2013–2006 рр.	0,8	-0,9	0,6	-	-0,6	0,0	-4,5	-0,1	-0,5	5,5	-

Джерело: складено за даними [1–14].



Рис. 1. Структура валового випуску продукції та послуг за секторами економіки за 2006 і 2012 рр. по Харківській області
Джерело: складено за даними [11–14].

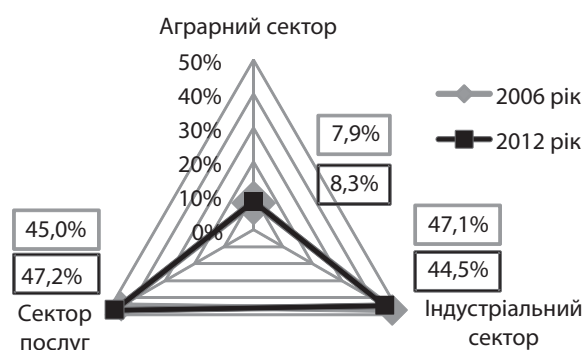


Рис. 2. Динаміка структурних змін за секторами економіки (валовий випуск продукції та послуг) за 2006 і 2012 рр. по Харківській області

Джерело: складено за даними [11–14].

ційованого повітря і водопостачання; каналізація, поводження з відходами разом (відповідно до КВЕД 2010) – 21,4% (16734,8 млн грн) (табл. 2).

За період 2006–2013 рр. структура промислової продукції практично не змінилася. Найбільш вагомі зміни питомої ваги мають місце: у бік збільшення по добувній промисловості та розробленню кар'єрів – на 3,5 відс. пункту; виробництву харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 1,3 відс. пункту; у бік зменшення по машинобудуванню – на 2,2 відс. пункту.

Станом на 31.12.2013 р. сума прямих іноземних інвестицій в промисловість становить 370,4 млн дол. США і зросла за період з кінця 2006 р. в 1,4 разу (на 109,7 млн дол. США). Проте зменшилася частка інозем-

них інвестицій у промисловість в загальній сумі інвестувань в економіку регіону на 9,0 відс. пункту (з 25,7% на 31.12.2006 р. до 16,7% – на 31.12.2013 р.).

За вказаний період відбулися зміни в структурі промислових сфер, в яких зацікавлені іноземні інвестори: 50,3% – інвестовано у виробництво іншої неметалевої продукції (збільшення за 2006–2013 рр. на 162,1 млн грн); 23,5% – у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (зменшення за 2006–2013 рр. на 25,3 млн грн).

Сума капітальних інвестицій в промисловість області за 2013 р. складає 2890,3 млн грн, у порівнянні з 2010 р. збільшилася на 886,2 млн грн, у порівнянні з попереднім роком зменшилася на 25,3 млн грн (індексний показник становить 99,6%).

За 2010–2013 рр. збільшилася питома вага капітальних інвестицій в машинобудуванні – на 17,7 відс. пункту (інвестиції зросли на 705,2 млн грн); у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – на 4,0 відс. пункту (на 235,6 млн грн).

У 2013 р. у промисловості регіону працювало 174,8 тис. осіб, що в порівнянні з 2006 р. менше на 33,6 тис. осіб, або на 16,1%. Зміни в структурі середньорічної кількості зайнятого населення по видах економічної діяльності безпосередньо пов'язані з економічним станом промислових підприємств. За період 2006–2013 рр. збільшення показників спостерігається в добувній промисловості та розробленні кар'єрів – на 0,5 відс. пункту; виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – на 6,7 відс. пункту; найбільше зменшення має місце в машинобудуванні – на 8,0 відс. пункту (див. табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка структурних змін в промисловості регіону, %

Види промислової діяльності	Добува	Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Легка промисловість	Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	Целюлозно-паперова промисловість; видавнича діяльність	Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	Хімічна і нафтохімічна промисловість	Виробництво іншої неметалевої продукції	Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	Машинобудування	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Інші	Усього
Обсяг реалізованої продукції, %	2006	3,2	29,1	1,5	0,7	3,8	6,6	4,7	5,8	3,4	18,1	20,2	100,0
	2013	6,7	30,4	1,1		3,5	4,3	3,4	6,8	3,0	15,9	21,4	100,0
	приріст 2013–2006 рр.	3,5	1,3	-0,4	-0,7	-0,3	-2,3	-1,3	1,0	-0,4	-2,2	1,2	-
Прямі іноземні інвестиції, %	2006	0,0	42,3	1,0	0,4	16,3	1,2	9,3	9,3	9,7	6,4	2,1	100,0
	2013	0,1	23,0	0,6		9,2	...	1,3	50,3	3,4	6,9	1,0	100,0
	приріст 2013–2006 рр.	0,1	-19,3	-0,4	0,4	-7,1	-	-8,0	41,0	-6,3	0,5	-1,1	-
Кількість зайнятих працівників, %	2006	2,5	14,6	3,1	0,6	3,3	0,7	4,9	5,1	3,9	42,2	17,0	100,0
	2013	3,0	14,3	2,3		3,1	0,7	3,9	5,7	3,3	34,2	23,7	100,0
	приріст 2013–2006 рр.	0,5	-0,3	-0,8	-0,6	-0,2	0,0	-1,0	0,6	-0,6	-8,0	6,7	-
Капітальні інвестиції, %	2010	2,9	27,4	1,9	0,4	6,4	0,4	11,2	10,8	2,0	22,0	13,6	100,0
	2013	1,2	19,6	1,1		3,4	...	4,8	9,2	2,1	39,7	17,6	100,0
	приріст 2013–2010 рр.	-1,7	-7,8	0,8	0,4	-3,0	-	-6,4	-1,6	0,1	17,7	4,0	-

Примітка: ... * – інформація конфіденційна відповідно до Закону України «Про державну статистику».

Джерело: складено за даними [1–14].

За результатами 2012 р. валова додана вартість (у фактичних цінах) Харківської області (табл. 3) складає 71 427,0 млн грн, у тому числі у розрахунку на одну особу – 26 037 грн. Індекс змін до попереднього року становить 98,5 %. Падіння індексів фізичного обсягу валової доданої вартості спостерігається в сільському господарстві – 93,1 %; промисловій сфері: добувна промисловість і розроблення кар'єрів – 97,8 %, переробна промисловість – 98,6 %, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 93,7 %, водопостачання; каналізація, поводження з відходами – 70,7 %, будівництві – 97,4 %; а також у сфері послуг: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 88,4 %; фінансова та страхова діяльність – 95,8 %; операції з нерухомим майном – 90,8 %.

Незначне зростання індексів фізичного обсягу ВДВ мало місце в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 100,5 % та інших видах управлінської та наукової діяльності, адміністративного та допоміжного обслуговування тощо.

Зміну структури ВДВ за видами економічної діяльності у 2006 р. і 2012 р. по Харківській області наведено на рис. 3.

Фактичні показники валової доданої вартості за 2006–2012 рр. і прогноз на 2013–2016 рр. з виведенням

рівняння тренду і коефіцієнта детермінації показано на рис. 4.

Відповідно до проведених (методом екстраполяції за середнім темпом зростання) розрахунків прогнозних сум ВДВ регіону в розрізі галузей економіки у 2013–2016 роках, на основі фактичних показників 2006–2012 рр., прогнозується зміна галузевої структури ВДВ Харківської області у 2016 р. у порівнянні з 2012 р. у бік збільшення питомої ваги аграрного сектора – на 1,9 відс. пункту і сфери послуг – на 1,1 відс. пункту за рахунок зниження частки промислового сектора на 3,0 відс. пункти.

ВИСНОВКИ

Представлений аналіз і оцінка структурних процесів у соціально-економічному розвитку Харківської області дозволяє зробити такі основні висновки.

1. Індекс обсягу валового регіонального продукту області:

- ✦ за 2012 р. складає 98,4% до показників 2011 р.;
- ✦ за 2013 р. складає 98,8% до показників 2012 р.

2. За період 2006–2012 рр. структура економіки Харківського регіону (за даними валового випуску продукції та послуг) змінилася: збільшилася питома вага торгівлі – на 3,4 відс. пункту; сільського господарства – на 0,4 відс. пункту; напрямів діяльності у сферах освіти, охорони здоров'я та надання інших послуг.

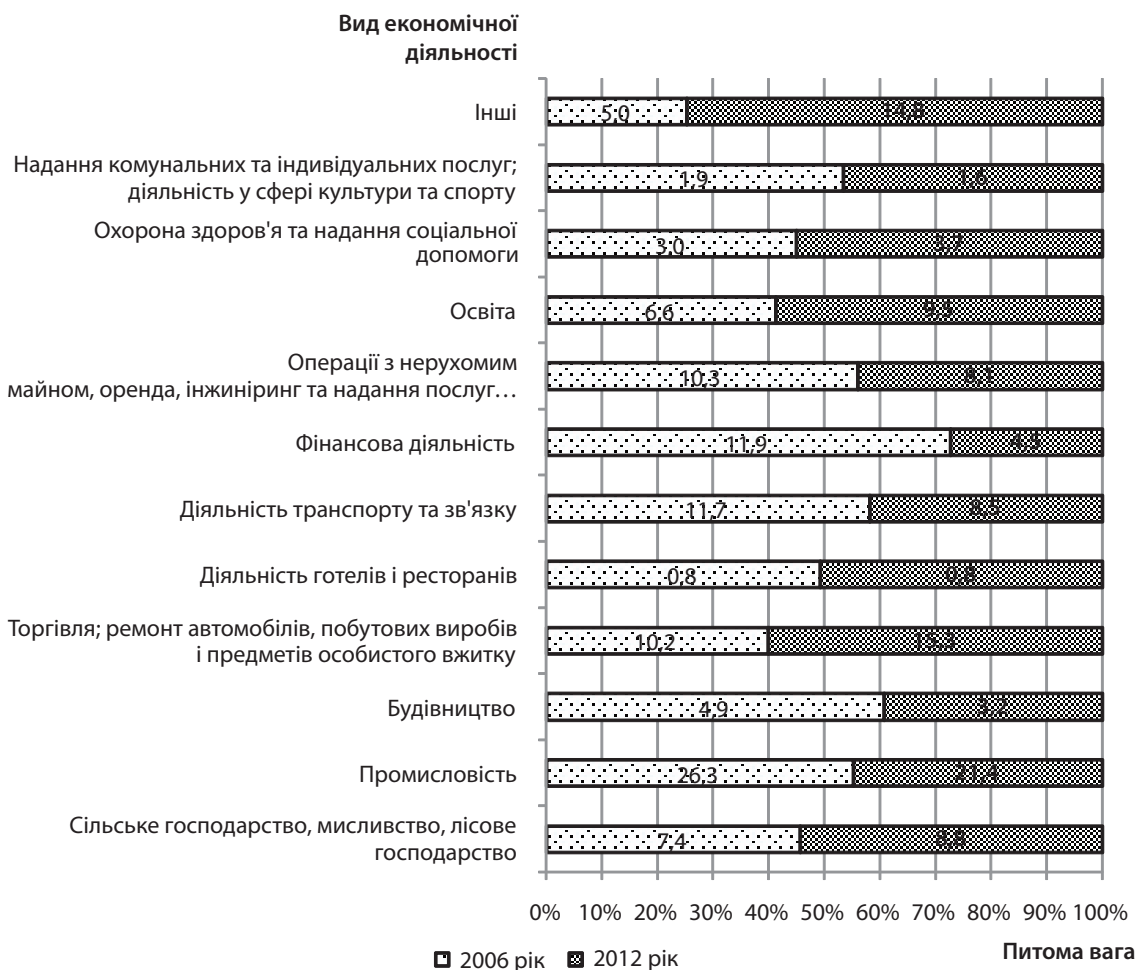


Рис. 3. Зміна структури ВДВ за видами економічної діяльності у 2006 р. і 2012 р. по Харківській області

Джерело: складено за даними [11–14].

Таблиця 3

Оцінка відтворювальної структури економіки регіону, %

Вид економічної діяльності	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Промисловість	Будівництво	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	Діяльність готелів і ресторанів	Діяльність транспорту та зв'язку	Фінансова діяльність	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Освіта	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	Інші	Усього
Валова додана вартість, млн грн	2006	7613	1421	2951	222	3396	3446	2989	1921	867	541	1451	28954
	2007	9799	1935	5291	295	4085	5692	4563	2360	1094	713	1789	40388
	2008	12644	2007	8573	423	4783	9412	5733	3118	1404	936	2481	54632
	2009	11917	1846	8631	352	5328	8944	6261	3499	1664	987	2529	55129
	2010	12999	2334	9337	480	5960	8934	6921	3887	2089	1114	2787	60750
	2011	13939	2509	11722	575	7328	7232	8855	4379	2314	1323	2922	69396
	2012	15251	2267	10943	564	6038	3194	5789	6761	2618	1162	10573	71427
темп зростання 2012/2006 рр., %	293,4	200,3	159,5	370,8	254,1	177,8	92,7	193,7	352,0	302,0	214,8	728,7	246,7
Валовий випуск продукції та послуг, млн грн	2006	27588	4403	5604	491	6398	5507	5599	2557	1500	1020	1910	67952
	2012	68079	9824	20395	1179	12632	5125	8714	9556	4241	2330	18419	174927
	темп зростання 2012/2006 рр., %	246,8	223,1	363,9	240,1	197,4	93,1	155,6	373,7	282,7	228,4	964,3	257,4
Проміжне споживання, млн грн	2006	19975	2982	2653	269	3002	2061	2610	636	633	479	459	38998
	2012	52828	7557	9452	615	6594	1931	2925	2795	1623	1168	7846	103500
	темп зростання 2012/2006 рр., %	264,5	253,4	356,3	228,6	219,7	93,7	112,1	439,5	256,4	243,8	1709,4	265,4
Частка проміжного споживання у валовому випуску, %	2006	60,3	72,4	47,3	54,8	46,9	37,4	46,6	24,9	42,2	47,0	24,0	57,4
	2012	56,6	77,6	46,3	52,2	52,2	37,7	33,6	29,2	38,3	50,1	42,6	59,2
	темп зростання 2012/2006 рр., %	93,9	107,2	97,9	95,2	111,3	100,7	72,0	117,6	90,7	106,7	177,3	103,1
	приріст 2012–2006 рр. (+, –)	–3,7	5,2	–1,0	–2,6	5,3	0,3	–13,0	4,4	–3,9	3,2	18,6	1,8

Джерело: складено за даними [1–14].

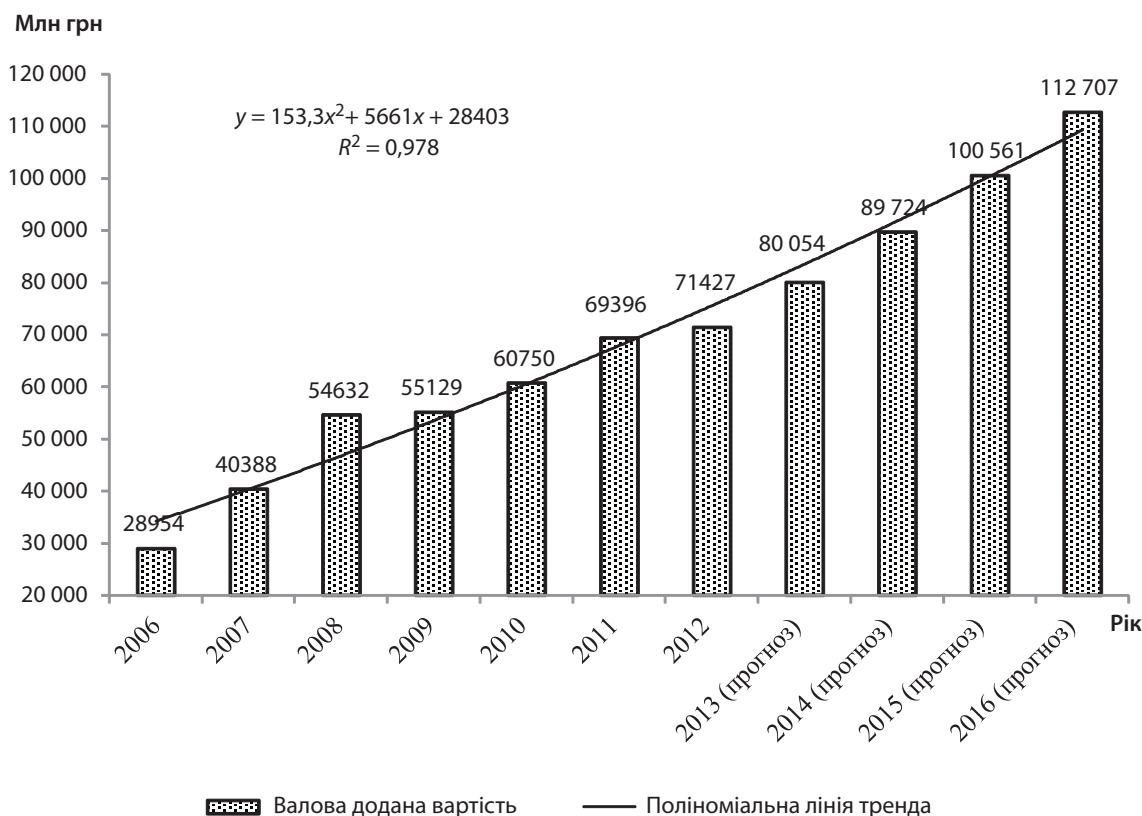


Рис. 4. Валова додана вартість в Харківській області у 2006–2012 рр. і прогноз на 2013–2016 рр.

Джерело: складено за даними [11–14].

3. Динаміка структурних змін за секторами економіки регіону (за валовим випуском продукції та послуг) у 2006 і 2012 рр. показує незначний перерозподіл питомої ваги: зменшення впливу індустриально сектора (промисловість і будівництво) – на 2,6 відс. пункту в бік аграрного сектора і сектора послуг на 0,4 відс. пункту і 2,2 відс. пункту відповідно.

4. За період 2006–2012 рр. структура ВДВ за видами економічної діяльності по Харківській області змінилася таким чином:

- ✦ сільське господарство – частка ВДВ у загальному обсязі збільшилась на 1,4 відс. пункту (із 7,4% у 2006 р. до 8,8% у 2012);
- ✦ промисловість – зменшилась на 4,9 відс. пункту (з 26,3% до 21,4%);
- ✦ будівництво – зменшилась на 1,7 відс. пункту (з 4,9% до 3,2%);
- ✦ торгівля – збільшилась на 5,1 відс. пункту (з 10,2% до 15,3%);
- ✦ транспорт і зв'язок – зменшилась на 3,2 відс. пункту (з 11,7% до 8,5%);
- ✦ фінансова діяльність – зменшилась на 6,7 відс. пункту (з 11,9% до 4,5%);
- ✦ операції з нерухомим майном – зменшилась на 2,2 відс. пункту (з 10,3% до 8,1%);
- ✦ освіта – збільшилась на 2,9 відс. пункту (з 6,6% до 9,5%);
- ✦ охорона здоров'я та соціальна допомога – збільшилась на 0,7 відс. пункту (з 3,0% до 3,7%).

5. За 2010–2013 рр. збільшилась питома вага капітальних інвестицій в сільському господарстві – на 4,8

відс. пункту (інвестиції зросли на 515,6 млн грн); промисловості – на 7,5 відс. пункту (на 914,2 млн грн); будівництві – на 5,2 відс. пункту (на 547,9 млн грн).

6. Структура зайнятого населення по видах економічної діяльності практично не змінилась протягом 2006–2013 рр. Позитивним є збільшення кількості зайнятого населення в сільському господарстві (на 0,8 відс. пункту) і будівництві (на 0,6 відс. пункту).

7. За період 2006–2013 рр. структура промислової продукції практично не змінилась. Найбільш вагомі зміни питомої ваги мають місце: у бік збільшення по добувній промисловості та розробленні кар'єрів – на 3,5 відс. пункту; виробництву харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 1,3 відс. пункту; у бік зменшення по машинобудуванню – на 2,2 відс. пункту.

8. Основними видами промислової продукції області є: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 30,4%; машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування – 15,9%; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря і водопостачання; каналізація, поводження з відходами разом (відповідно до КВЕД 2010) – 21,4%.

9. Станом на 31.12.2013 р. сума прямих іноземних інвестицій в промисловість становить 370,4 млн дол. США і зросла за період з кінця 2006 р. в 1,4 разу (на 109,7 млн дол. США). Проте зменшилась частка іноземних інвестицій в промисловість у загальній сумі інвестицій в економіку регіону на 9,0 відс. пункту (з 25,7% на 31.12.2006 р. до 16,7% – на 31.12.2013 р.).

Відбулися зміни в структурі промислових сфер, в яких зацікавлені іноземні інвестори: 50,3% – інвесто-

вано у виробництво іншої неметалевої продукції (збільшення за 2006–2013 рр. на 162,1 млн грн); 23,5% – у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (зменшення за 2006–2013 рр. на 25,3 млн грн).

За 2010–2013 рр. збільшилась питома вага капітальних інвестицій в машинобудуванні – на 17,7 відс. пункту (інвестиції зросли на 705,2 млн грн); виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – на 4,0 відс. пункту (на 235,6 млн грн).

10. У 2013 р. у промисловості регіону працювало 174,8 тис. осіб, що в порівнянні з 2006 р. менше на 33,6 тис. осіб, або на 16,1%. Зміни в структурі середньорічної кількості зайнятого населення по видах економічної діяльності безпосередньо пов'язані з економічним станом промислових підприємств. За період 2006–2013 рр. збільшення показників спостерігається в добувній промисловості та розробленні кар'єрів – на 0,5 відс. пункту; виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – на 6,7 відс. пункту; найбільше зменшення має місце в машинобудуванні – на 8,0 відс. пункту.

11. Доцільно провести додаткові детальні дослідження щодо виявлення причин структурних змін в економіці Харківської області та розробити рекомендації щодо заходів подолання негативних процесів, що впливають на розвиток територій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / З. С. Варналій, А. І. Мокій, О. Ф. Новікова та ін. / Національний ін-т стратегічних досліджень / За ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.

2. Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны : монография / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2007. – 204 с.

3. Кизим Н. А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретико-методические основы и инструментальный оценки : монография / Н. А. Кизим, Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЕК», 2011. – 200 с.

4. Региональная политика стран ЕС / Центр европейских исследований ИМЭМО РАН / Отв. ред. А. В. Кузнецов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.

5. Макроекономічне прогнозування та його принципи. Національна економіка : навч. посіб. / [В. І. Мельникова, О. П. Мельникова, Т. В. Сідлярук та ін.]. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с.

6. Присенко Г. В. Прогнозування соціально-економічних процесів : навч. посіб. / Г. В. Присенко, Є. І. Равікович. – К. : КНЕУ, 2005. – 378 с.

7. Полякова О. Ю. Підходи до експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів / О. Ю. Полякова, І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 52–57.

8. Ярошенко І. В. Аналіз соціально-економічного розвитку проблемних регіонів країн Європейського Союзу / І. В. Ярошенко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 45–53.

9. Ярошенко І. В. Світовий та вітчизняний досвід підтримки проблемних регіонів / І. В. Ярошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 79–86.

10. Ярошенко І. В. Аналіз існуючих систем прогнозування соціально-економічного розвитку у світі та Україні / І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 58–65.

11. Північно-східний економічний район [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>

12. Статистичний збірник «Регіони України 2013». Частина I, II. – Київ, 2014.

13. Статистичний щорічник Харківської області за 2013 рік / Головне управління статистики у Харківській області. – Харків, 2014.

14. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

“Holovne upravlinnia statystyky u Kharkivskii oblasti” [Department of Statistics in the Kharkov region]. <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>

Kizim, N. A., and Uzunov, V. V. *Programmno-tselevoy podkhod k gosudarstvennomu upravleniyu sotsialnoy napriazhennostyu v regionakh strany* [Software and targeted approach to the governance of social tensions in the country]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Kizim, N. A., Rayevneva, E. V., and Bobkova, A. Yu. *Neravnomernost regionalnogo razvitiya v Ukraine: teoretiko-metodicheskiye osnovy i instrumentariy otsenki* [Uneven regional development in Ukraine: theoretical and methodological framework and assessment tools]. Kharkiv: FLP Liburkina L. M.; ID «INZhEK», 2011.

Melnikova, V. I. et al. *Makroekonomichne prohnouzuvannya ta yoho pryntsyipy. Natsionalna ekonomika* [Macroeconomic forecasting and its principles. National economy]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2012.

Prysenko, H. V., and Ravikovych, Ye. I. *Prohnouzuvannya sotsialno-ekonomichnykh protsesiv* [Predicting the socio-economic processes]. Kyiv: KNEU, 2005.

Polikova, O. Yu., Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. “Pidkhydy do ekspres- i fundamentalnoi diahnostryky problem sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv” [Approaches to rapid diagnosis and fundamental problems of socio-economic development]. *Biznes Inform*, no. 6 (2014): 52–57.

“Pivnichno-skhidnyi ekonomichnyi raion” [Northeast Economic Region]. <http://uk.wikipedia.org>

Regionalnaya politika stran ES [Regional policy of the EU]. Moscow: IMEMO RAN, 2009.

Rehiony Ukrainy 2013 [Regions of Ukraine 2013]. Kyiv, 2014.

Statystychniy shchorichnykh Kharkivskoi oblasti za 2013 rik [Statistical Yearbook of the Kharkiv region in 2013]. Kharkiv, 2014.

Varnalii, Z. S. et al. *Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytety sotsialno-ekonomichnoho rozvytku* [Regions of Ukraine: problems and priorities of socio-economic development]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2005.

Yaroshenko, I. V. “Svitovyi ta vitchyzniani dosvid pidtrymky problemnykh rehioniv” [National and international support to troubled regions]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 79–86.

Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. “Analiz isnuuychkh system prohnouzuvannya sotsialno-ekonomichnoho rozvytku u sviti ta Ukraini” [Analysis of existing systems of forecasting social and economic development in the world and Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2015): 58–65.

Yaroshenko, I. V. “Analiz sotsialno-ekonomichnoho rozvytku problemnykh rehioniv krain Yevropeiskoho Soiuzu” [Analysis of socio-economic development of problematic regions of the European Union]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2014): 45–53.

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

© 2016 КАСИЧ А. О.

УДК 332.122

Касич А. О. Ресурсне забезпечення модернізаційних процесів в Україні: регіональний аспект

Метою статті є дослідження проблем ресурсного забезпечення процесів модернізації в національній економіці. На основі аргументації потреби у проведенні комплексного моніторингу стану ресурсного забезпечення процесів модернізації було визначено мету аналізу, базисні принципи формування відповідної методики. Запропоновано використовувати регіональний підхід для проведення такого аналізу. Розроблену методику аналізу ресурсного забезпечення процесів модернізації представлено у вигляді структурно-логічної моделі. Запропоновано розглядати п'ять груп показників (матеріальних, фінансових, інституційних, кадрових та інноваційних), за якими проводиться порівняльний аналіз відповідного ресурсного забезпечення. На основі розробленої методики було проведено аналіз ресурсного забезпечення областей України, що дало можливість сформулювати комплексне бачення проблеми: загальний рівень ресурсного забезпечення та стан окремих видів ресурсів всіх областей. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка сценаріїв активізації модернізаційних процесів окремих регіонів в умовах різного рівня ресурсного забезпечення.

Ключові слова: модернізація, ресурси, методика, аналіз, ефективність, планування.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Касич Алла Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту, Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського (вул. Першотравнева, 20, Кременчук, 39600, Україна)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

УДК 332.122

Касич А. А. Ресурсное обеспечение модернизационных процессов в Украине: региональный аспект

Целью статьи является исследование проблем ресурсного обеспечения процессов модернизации в национальной экономике. На основе аргументации необходимости в проведении комплексного мониторинга состояния ресурсного обеспечения процессов модернизации была определена цель анализа, базисные принципы формирования соответствующей методики. Предложено использовать региональный подход для проведения такого анализа. Разработанная методика анализа ресурсного обеспечения процессов модернизации представлена в виде структурно-логической модели. Предложено рассматривать пять групп показателей (материальных, финансовых, институциональных, кадровых и инновационных), по которым проводится сравнительный анализ соответствующего ресурсного обеспечения. На основе разработанной методики был проведен анализ ресурсного обеспечения областей Украины, что дало возможность сформировать комплексное видение проблемы: общий уровень ресурсного обеспечения и состояние отдельных видов ресурсов всех областей. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка сценариев активизации модернизационных процессов отдельных регионов в условиях разного уровня ресурсного обеспечения.

Ключевые слова: модернизация, ресурсы, методика, анализ, эффективность, планирование.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Касич Алла Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского (ул. Первомайская, 20, Кременчуг, 39600, Украина)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

UDC 332.122

Kasych A. O. Resourcing the Modernization Processes in Ukraine: Regional Aspect

The article is aimed at studying problems of resourcing the modernization processes in the national economy. On the basis of reasoning the need for integrated monitoring of the status of resourcing the modernization processes, the objective of analysis and the basic principles of formulating an appropriate methodology has been defined. It has been proposed that regional approach should be used to conduct such an analysis. The developed methodology for analysis of resourcing the modernization processes is presented in the form of a structural-logic model. It is suggested to consider five groups of indicators (material, financial, institutional, personal resources and innovation), by which a comparative analysis of the corresponding resourcing is conducted. On the basis of the developed methodology, an analysis of resourcing as to the regions of Ukraine has been conducted, which provided to form a comprehensive view of the problem: the overall level of resources together with status of certain types of resources in all areas. Prospect of further research in this area is development of scenarios for revitalizing modernization processes of individual regions in terms of different level of resourcing.

Keywords: modernization, resources, methodology, analysis, efficiency, planning.

Fig.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Kasych Alla O. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Kremenchuk National University named after Mykhailo Ostrohradskyi (20 Pershotravneva Str., Kremenchuk, 39600, Ukraine)

E-mail: kasich.alla@gmail.com

Забезпечення сталих темпів економічного зростання, підвищення рівня соціальних стандартів життя, переорієнтація на поступове зниження негативного впливу на оточуюче середовище, формування конкурентоспроможної національної економіки є неможливими без розробки та поетапної реалізації стратегії модернізації, яку в умовах України слід розглядати в розрізі макроекономічних завдань, на регіональному рівні та в межах окремих підприємств. Активізація модернізації в межах окремих територій шляхом створення «точок» зростання та нових робочих місць забезпечить вирішення й інших проблем: підвищення рівня

бюджетної забезпеченості регіону, виникнення вторинних економічних ефектів зайнятості, формування позитивного досвіду для системи управління тощо. Ресурсні обмеження можуть виступати реальною перешкодою процесів модернізації.

Саме тому існує реальна потреба у проведенні глибокого багаторівневого аналізу ресурсного забезпечення процесів модернізації, що вимагає розробки відповідного методичного забезпечення.

Питання модернізації в розрізі теоретичних положень, оцінювання ресурсного забезпечення певним чином представлені в науковій літературі. Так, серед ключових

чових слід вказати праці Алієва У. Ж. [1], Ларіної Т. Ф. [3], Левковець О. М. [4], Мельника А. Ф. [6], Онищенко В. [7], Побережнікова І. В. [8]. Безпосередньо дослідження окремих груп модернізаційних ресурсів розкрито в працях Грицюка І. В. [2], Лойко А. І. [5] та інших. Однак проблема комплексного оцінювання ресурсного потенціалу окремих регіонів фактично відсутня.

Метою статті є формування методики комплексного аналізу ресурсного забезпечення процесів модернізації в розрізі основних складових та оцінювання потенціалу модернізації в різних регіонах України.

Оскільки плани модернізації повинні являти собою не просто набір завдань, а мати кількісне обґрунтування, відповідно, аналіз, врешті-решт повинен забезпечити формування інформації щодо:

- ✦ визначення масштабів необхідної модернізації;
- ✦ оцінки ресурсів модернізації;
- ✦ ідентифікації відповідальних суб'єктів модернізації.

З урахуванням цього вважаємо, що методика аналізу ресурсного забезпечення процесів модернізації повинна бути комплексною та дозволяти оцінювання можливостей окремих територій, регіонів, областей.

Мета аналізу ресурсного потенціалу процесів модернізації полягає у формуванні інформаційної бази щодо наявності, стану, рівня використання ресурсного потенціалу зростання підприємств, регіонів, країни для визначення змісту програм і планів проведення модернізації.

Для того, щоб розроблена методика аналізу забезпечила формування обсягу інформації, достатнього для підвищення рівня обґрунтованості управлінських рішень, слід дотримуватись таких принципів:

- ✦ *принципу цільової орієнтації* – результатом аналізу повинна стати деталізована багаторівнева програма (комплекс заходів та їх ресурсного забезпечення) проведення модернізації підприємства, регіону, країни;
- ✦ *принципу комплексності* – визначає необхідність проведення багаторівневого та багатокритеріального дослідження, яке б базувалося на розумінні закономірностей та узгодженості модернізаційних процесів підприємств, регіонів, господарства країни;
- ✦ *принципу об'єктивності* – регламентує необхідність застосування набору кількісно-якісних показників та сучасних методів їх обробки, які б не лише відображали поточний стан ресурсного забезпечення, а й забезпечували перспективне бачення тенденцій у використанні окремих груп ресурсів;
- ✦ *принципу збалансованості*, беручи до уваги той факт, що модернізація є результатом ефективного використання набору ресурсів, при цьому одна група ресурсів не може замінити інші ресурси, збалансованість визначає необхідність в ході аналізу зосередити увагу на всіх видах ресурсів, а не лише фінансових, і розглядати умови їх взаємного впливу (заміщення).

У процесі розробки методики аналізу ресурсного забезпечення процесів модернізації необхідно:

- ✦ визначити склад ресурсів, які формують модернізаційний потенціал регіону;
- ✦ обґрунтувати перелік показників, які дають можливість надати кількісну характеристику всіх видів ресурсів;
- ✦ підібрати методичний інструментарій для проведення комплексного аналізу, оскільки різні види ресурсів мають різну природу та одиниці вимірювання;
- ✦ визначити інтегральний показник за кожним видом ресурсів та в цілому.

Загальна структурно-логічна модель аналізу ресурсного забезпечення модернізації може бути представлена в такому вигляді (рис. 1).

Для забезпечення високого рівня обґрунтованості управлінських рішень пропонуємо використовувати дві групи показників:

- ✦ *деталізовані показники*, які забезпечать всебічне дослідження стану кожної групи ресурсів і характеризують окремі аспекти їх використання;
- ✦ *інтегральні показники*, які забезпечать узагальнення деталізованих показників та їх порівняння з об'єктом прийнятим за еталонний у дослідженні.

Для обробки показників та приведення їх до співставного вигляду було проведено такі розрахунки:

- ✦ за кожним показником окремого виду ресурсу обрано найкраще значення серед регіонів (еталон), а решта приведено у відповідність з ним шляхом розрахунку коефіцієнта відхилення від еталонного значення;
- ✦ розрахунок інтегрального показника для кожної групи ресурсів проводиться як середньарифметичне значення, що дає можливість на паритетних основах врахувати значення всіх показників та сформулювати узагальнений індекс.

Представлена схема обробки інформації дає можливість визначити співвідношення областей за кожним видом ресурсів, які формують модернізаційний потенціал, а також в інтегрованому вигляді.

Модернізація – це складний багатогранний процес, який потребує значних обсягів різних ресурсів. Серед ресурсів, які більшою чи меншою мірою впливають на модернізацію, слід провести оцінювання у розрізі таких груп:

а) *перша група* поєднує показники, які характеризують інституційну основу бізнес-середовища, представляючи економічні суб'єкти, які і будуть витупати «полігоном» модернізаційних процесів.

Кількість та якість функціонування інститутів визначає економічну динаміку країни в довгостроковій перспективі, а отже, може виступати або провайдером, або дестабілізуючим чинником модернізаційних процесів. Інноваційно-орієнтовані інститути ринкової економіки можуть забезпечити пришвидшений розвиток проривних напрямів розвитку. Разом з тим, неретформовані інститути, неефективна діяльність держави, як інституту, можуть обмежувати модернізаційні процеси;



Рис. 1. Структурно-логічна схема багаторівневого аналізу ресурсного забезпечення процесів модернізації

Джерело: розробка автора.

б) *друга група* показників відображає рівень забезпеченості регіону матеріально-технічними ресурсами, який визначає поточні можливості функціонування та потенціал збільшення продуктивності регіону. Матеріально-технічна база визначає можливості регіону сформувати інші види ресурсів для активізації модернізації. Наявні матеріально-технічні ресурси (кількісні та якісні характеристики) визначають технологічний спосіб виробництва підприємств регіону, масштаби та спрямування необхідних модернізаційних процесів. Регіони, в яких переважають виробництва 3-4 технологічних укладів, потребують масштабнішої модернізації, а отже, більше інвестиційних ресурсів, причому не лише для оновлення виробничого потенціалу, а й на підвищення кваліфікації зайнятого населення.

Втіленням процесів модернізації є розвиток виробничого потенціалу підприємства, регіону, країни. Відповідноказані показники фрагментарно та в узагальненому вигляді дають можливість визначити відповідність виробничого потенціалу сучасному етапу розвитку технології, виробництва;

в) *третья група* представляє комплексну характеристику кадрового потенціалу економіки. Поняття «трудові ресурси» розширюється, оскільки для модернізації важливим є не лише просте кількісне забезпечення процесів функціонування існуючих виробництв, але й спроможність до реалізації масштабного техніко-технологічного оновлення, створення нових видів продукції, техніки, технології.

Результатом комплексного дослідження кадрових ресурсів повинна стати програма модернізації кадрового потенціалу;

г) *четверта група* поєднує показники, які відображають фінансові можливості модернізації. Врахо-

вуючи стан матеріально-технічної бази виробництва в Україні, динамічне проведення модернізації вимагає значних фінансових ресурсів. Об'єктивна оцінка наявних, потенційно-доступних і необхідних фінансових ресурсів визначає реальність забезпечення необхідних темпів модернізації.

Показники фінансового потенціалу відображають стан поточних і потенційно доступних фінансів, які підприємства регіону та національне господарство здатне спрямувати на активізацію процесів модернізації;

д) *п'ята група* поєднує показники, які характеризують ресурси, безпосередньо пов'язані із інноваційним потенціалом. Результатом процесів модернізації повинно стати підвищення рівня інноваційної активності підприємства, регіону, господарства країни.

Центральне місце на всіх етапах управління модернізацією, на нашу думку, посідає питання переліку показників-індикаторів, за якими відбувається і оцінка потреби в модернізації, і розробка стратегій, і оцінка ресурсного забезпечення модернізації тощо. Перспектива проведення тих чи інших видів модернізації, з одного боку, потребує ресурсного забезпечення, а з іншого боку, може забезпечити вивільнення ресурсів, більш ефективного використання яких розширить потенціал системи. Саме тому наведемо перелік показників, за якими повинно відбуватися формування аналітичної бази для обґрунтування управлінських рішень щодо вибору та застосування інструментарію активізації процесів модернізації. Для розробки табло індикаторів модернізації національної економіки використаємо принцип побудови збалансованої системи показників, сконструйованої за матричним принципом, і представимо в генералізованому вигляді (табл. 1).

Перелік ключових показників аналізу процесів модернізації: багаторівневий аспект

Групи ресурсів	Рівні модернізації			
	Мікрорівень	Регіональний рівень	Галузевий рівень	Макрорівень
Інституційні ресурси	– адаптивна організаційна структура та система управління	– промислова, ринкова, інноваційна, транспортна інфраструктура в регіоні	– рівень розвитку внутрішньогалузевого поділу праці та кооперації	– кількість підприємств та їх розподіл за організаційно-правові форми діяльності; – рівень розвитку малого бізнесу; – представництво інноваційних форм ведення бізнесу
Матеріально-технічні ресурси	– стан ОЗ підприємства; – рівень зносу ОЗ; – вікова структура ОЗ; – фондоозброєність	– стан ОЗ підприємств регіону; – рівень зносу ОЗ; – вікова структура ОЗ; – фондоозброєність	– величина ОЗ в галузі; – спроможність галузі отримати обладнання українського виробництва	– рівень фондоозброєності; – рівень зносу ОЗ; – рівень витрат палива та енергії на 1 ум. од. ВВП
Фінансові ресурси	– величина доходу підприємства; – величина прибутку підприємства; – величина амортизаційних відрахувань; – витрати на підвищення кваліфікації персоналу; – витрати на НДДКР	– валовий регіональний продукт; – величина інвестицій; – величина ПІІ; – обсяг кредитних ресурсів; – інвестиції в НДДКР; – величина державних витрат на економічну діяльність регіону	– обсяг виробництва і величина доходів підприємств галузі; – величина інвестицій; – величина ПІІ; – обсяг кредитних ресурсів; – інвестиції в НДДКР; – рівень фінансової підтримки галузі	– величина ВВП; – величина інвестицій; – величина ПІІ; – обсяг кредитних ресурсів; – інвестиції в НДДКР; – величина державних витрат на економічну діяльність; – витрати держави на освіту та науку
Людські ресурси	– чисельність працівників; – частка осіб з вищою освітою серед зайнятих; – вікова структура працівників; – витрати підприємства на підвищення кваліфікації	– рівень охоплення населення вищою освітою; – чисельність науково-технічних кадрів	– чисельність науково-технічних кадрів з розрахунку на 1000 зайнятих	– рівень охоплення населення вищою освітою; – чисельність науково-технічних кадрів з розрахунку на 1000 зайнятих
Інноваційні ресурси	– чисельність науково-технічних кадрів; – величина витрат на НДДКР; – ліцензії, патенти, які використовує підприємство	– величина інвестицій в НДДКР; – чисельність науково-технічних кадрів розрахунку на 1000 зайнятих; – вартість обладнання для наукових досліджень; – витрати місцевої влади на освіту та науку	– чисельність науково-технічних кадрів з розрахунку на 1000 зайнятих; – наявність ключових технологічних розробок в галузі	– величина інвестицій в НДДКР; – чисельність науково-технічних кадрів; – вартість обладнання для наукових досліджень; – витрати держави на освіту та науку

Джерело: розробка автора.

Перелік показників потребує уточнення, однак представлене табло індикаторів модернізації може бути використано як основа для формування інформаційної бази розробки стратегії модернізації відповідного рівня, оскільки дає можливість провести комплексний аналіз ресурсного забезпечення. Для кожного рівня слід обрати еталон для порівняння (підприємство – галузевий лідер; індустріальний регіон, сформований

за схожих умов; галузь, яка є конкурентоспроможною в координатах глобального ринку; національне господарство, яке реалізувало стратегію модернізації), за розрахованими значеннями визначити масштаби існуючих розривів, розробити стратегію модернізації, реалізації якої і забезпечить цільову орієнтацію на подолання відставання.

Зупинимось на дослідженні рівня ресурсного забезпечення регіонів України (у розрізі областей). Для дослідження не брались показники, які характеризують ресурси м. Києва, оскільки показники столиці на порядок відрізняються від показників інших областей та суттєво вплинули б на результати аналізу. Крім того, показники Донецької та Луганської областей за всіма показниками мають недостовірні значення у зв'язку з втратою частини території та відсутністю повної достовірної статистики.

Розраховані інтегральні показники, які характеризують стан інституційних, матеріально-технічних, фінансових, кадрових та інноваційних ресурсів, а також індекс узагальненого ресурсного забезпечення, наведено в табл. 2.

За значеннями узагальненого показника всі області можна розділити на групи:

а) області з високим ресурсним потенціалом – Харківська, Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Одеська, Миколаївська та Львівська області;

б) області із середнім рівнем ресурсного потенціалу – Полтавська, Сумська, Херсонська, Івано-Франківська, Вінницька, Чернівецька, Кіровоградська, Хмельницька, Черкаська, Тернопільська, Чернігівська, Волинська, Рівненська області;

в) області з низьким ресурсним потенціалом – Закарпатська, Житомирська, Донецька та Луганська області.

ВИСНОВКИ

Зміст та успішність реалізації стратегії модернізації визначається ресурсним забезпеченням, тобто, здатністю підприємств регіону, національного господарства сформулювати (залучити, мобілізувати) необхідний обсяг ресурсів. Важливе значення при цьому має оцінка рівня ресурсного забезпечення, для проведення якої було запропоновано багаторівневу методику. Розроблена методика аналізу ресурсного забезпечення процесів модернізації базується на визначенні забезпеченості інституційними, матеріально-технічними, фінансовими, кадро-

Таблиця 2

Результати розрахунку інтегрального індексу ресурсного забезпечення процесів модернізації

Область	Індекс інституційних ресурсів	Індекс інноваційних ресурсів	Індекс фінансових ресурсів	Індекс стану матеріально-технічних ресурсів	Індекс кадрових ресурсів	Індекс узагальненого ресурсного забезпечення
Харківська	0,811	0,85	0,41	0,67	0,99	3,731
Дніпропетровська	0,572	0,49	0,85	0,99	0,74	3,642
Київська	0,624	0,24	0,74	1	0,47	3,074
Запорізька	0,473	0,52	0,44	0,79	0,75	2,973
Одеська	0,566	0,36	0,42	0,77	0,74	2,856
Миколаївська	0,445	0,6	0,33	0,63	0,61	2,615
Львівська	0,537	0,38	0,37	0,59	0,71	2,587
Полтавська	0,457	0,27	0,54	0,585	0,58	2,432
Сумська	0,324	0,56	0,31	0,41	0,66	2,264
Херсонська	0,439	0,35	0,25	0,5	0,54	2,079
Івано-Франківська	0,298	0,33	0,39	0,53	0,49	2,038
Вінницька	0,320	0,44	0,32	0,44	0,46	1,980
Чернівецька	0,300	0,29	0,2	0,61	0,56	1,960
Кіровоградська	0,364	0,28	0,31	0,55	0,42	1,924
Хмельницька	0,352	0,21	0,29	0,51	0,52	1,882
Черкаська	0,382	0,18	0,33	0,45	0,54	1,882
Тернопільська	0,346	0,25	0,21	0,41	0,61	1,826
Чернігівська	0,300	0,24	0,27	0,55	0,46	1,820
Волинська	0,333	0,25	0,29	0,45	0,48	1,803
Рівненська	0,262	0,2	0,26	0,55	0,53	1,802
Житомирська	0,266	0,19	0,28	0,44	0,46	1,636
Закарпатська	0,290	0,11	0,23	0,41	0,44	1,480
Донецька	0,186	0,21	0,39	0,21	0,32	1,316
Луганська	0,091	0,13	0,26	0,21	0,32	1,011

Джерело: розрахунки автора.

вими та інноваційними ресурсами за інтегрованою схемою та у розрізі окремих складових. Це дає можливість провести ранжування регіонів (областей) за рівнем модернізаційного потенціалу; визначити регіони, які здатні забезпечити найвищу ефективність модернізаційних проєктів; обґрунтувати зміст заходів щодо підвищення рівня ресурсної збалансованості окремих регіонів. За результатами практичного застосування розробленої методики було проведено ранжування областей, визначено області з найвищим рівнем модернізаційного потенціалу. Оскільки політика модернізації на регіональному рівні на початкових етапах означає максимально ефективне використання наявних ресурсів, результати аналізу ресурсного забезпечення слід доповнити моніторингом результативності, що дасть можливість оцінити регіональні особливості ефективності використання наявних ресурсів. Отримані в результаті аналізу показники можуть бути використані при розробці Програми модернізації національного господарства на регіональному рівні та для окремих підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алиев У. Ж.** К общей теории типологии, истории модернизации / У. Ж. Алиев // Теоретическая экономика. – 2011. – № 2. – С. 13–21.
2. **Грицюк І. В.** Фінансові ресурси модернізації економіки та відновлення економічного зростання / І. В. Грицюк // Економічний аналіз. – 2013, Том 13. – С. 157–162.
3. **Ларіна Т. Ф.** Модернізація промислового сектору в Україні / Т. Ф. Ларіна // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 70–72.
4. **Левковець О. М.** Модернізація економіки України: зміст, умови, ризики / О. М. Левковець // Бізнес Інформ. – 2011. – № 10. – С. 4–9.
5. **Лойко А. И.** Модернизация экономики и ее институциональные ресурсы / А. И. Лойко // Экономикс. – 2014. – № 2. – С. 6–10.
6. **Мельник А. Ф.** Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: монографія / А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський, Т. Л. Желюк та ін. – Тернопіль : ТНЕУ «Економічна думка». – 2009. – 528 с.
7. **Онищенко В.** Модернизация как императив развития Украины / В. Онищенко // Экономика Украины. – 2011. – № 7. – С. 5–11.
8. **Побережников И. В.** Модернизация: теоретико-методологические подходы // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л. И. Бородкина. – Вып. 8. – М., 2002. – С. 146–168.

REFERENCES

- Aliev, U. Zh. "K obshchey teorii tipologii, istorii modernizatsii" [On the general theory of typology, modernization history]. *Teoreticheskaya ekonomika*, no. 2 (2011): 13–21.
- Hrytsiuk, I. V. "Finansovi resursy modernizatsii ekonomiky ta vidnovlennia ekonomichnoho zrostantia" [Financial resources to modernize the economy and restore growth]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 13 (2013): 157–162.
- Larina, T. F. "Modernizatsiia promyslovoho sektoru v Ukraini" [The modernization of the industrial sector in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 70–72.
- Levkovets, O. M. "Modernizatsiia ekonomiky Ukrainy: zmist, umovy, ryzyky" [The modernization of Ukraine's economy, content, conditions, risks]. *Biznes Inform*, no. 10 (2011): 4–9.

Loyko, A. I. "Modernizatsiya ekonomiki i yeye institutsionnyye resursy" [Modernization of the economy and its institutional resources]. *Ekonomiks*, no. 2 (2014): 6–10.

Melnyk, A. F. et al. Modernizatsiia suspilnoho sektoru ekonomiky v umovakh hlobalnykh zmin [Modernization of the public sector in conditions of global change]. *Ternopil: Ekonomichna dumka*, 2009.

Onishchenko, V. "Modernizatsiya kak imperativ razvitiya Ukrainy" [Modernization of Ukraine's development as an imperative]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2011): 5–11.

Poberezhnikov, I. V. "Modernizatsiya: teoretiko-metodologicheskiye podkhody" [Modernization: theoretical and methodological approaches]. *Ekonomicheskaya istoriya. Obzreniye*, no. 8 (2002): 146–168.

РОЗРОБКА СЦЕНАРІЇВ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМ РИЗИКОМ ПІДПРИЄМСТВА-ПОСЕРЕДНИКА

© 2016 ТРОСТЯНСЬКА К. М.

УДК 330.46:519.865.7

Тростянська К. М. Розробка сценаріїв управління репутаційним ризиком підприємства-посередника

Незважаючи на значну кількість наявних у публікаціях практичних рекомендацій зі зниження рівня репутаційного ризику, питання можливості, характеру та ефективності керуючих впливів, а також наслідків їхньої практичної реалізації залишається відкритим. Для обґрунтування рішень з питань управління репутаційним ризиком підприємства-посередника необхідна розробка сценаріїв, що і стало метою даної статті. Обґрунтовано можливість застосування когнітивної методології для розробки сценаріїв управління репутаційним ризиком та визначено послідовність розробки сценаріїв. Так, при розбудові сценаріїв управління репутаційним ризиком керівництву підприємства-посередника слід враховувати поточний стан складових репутаційного ризику, досягнуті підприємством значення некерованих факторів (гудвіл, відомість бренда), наявні ресурсні обмеження, а також цільові орієнтири менеджменту (прибуток, фінансова стійкість). У результаті когнітивного моделювання сформовано сценарії управління репутаційним ризиком, прийнятні для подальшого впровадження в практику управління діючого підприємства-посередника.

Ключові слова: слабоструктурована предметна область, когнітивне моделювання, сценарій, управління репутаційним ризиком.

Рис.: 1. Табл.: 2. Формул.: 4. Бібл.: 10.

Тростянська Карина Миколаївна – здобувач, кафедра банківської справи, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: karina_tr@ukr.net

УДК 330.46:519.865.7

Тростянская К. Н. Разработка сценариев управления репутационным риском предприятия-посредника

Несмотря на значительное количество имеющихся в публикациях практических рекомендаций по снижению уровня репутационного риска, вопрос возможности, характера и эффективности управляющих воздействий, а также последствий их практической реализации остается открытым. Для обоснования решений по управлению репутационным риском предприятия-посредника необходима разработка сценариев, что и стало целью данной статьи. Обоснована возможность применения когнитивной методологии для разработки сценариев управления репутационным риском и определена последовательность разработки сценариев. При развитии сценариев управления репутационным риском руководству предприятия-посредника следует учитывать текущее состояние составляющих репутационного риска, достигнутые предприятием значения неуправляемых факторов (гудвил, известность бренда), имеющиеся ресурсные ограничения, а также целевые ориентиры менеджмента (прибыль, финансовая устойчивость). В результате когнитивного моделирования сформированы сценарии управления репутационным риском, приемлемые для дальнейшего внедрения в практику управления действующего предприятия-посредника.

Ключевые слова: слабоструктурированная предметная область, когнитивное моделирование, сценарий, управление репутационным риском.

Рис.: 1. Табл.: 2. Формул.: 4. Библ.: 10.

Тростянская Карина Николаевна – соискатель, кафедра банковского дела, Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара (пр. Гагарина, 72, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: karina_tr@ukr.net

UDC 330.46:519.865.7

Trostianska K. M. Developing Scenarios of Reputational Risk Management for Intermediary Enterprise

Despite a large number of practical recommendations how to reduce reputational risk, available in the publications, the issue of possibility, nature and efficiency of control actions, as well as the impact of their practical implementation remains open. To substantiate decisions on the management of reputational risk for intermediary enterprise, it is necessary to develop related scenarios, this consideration has become the purpose of the article. Possibility of applying cognitive methodology for the elaboration of reputational risk management scenarios has been substantiated and sequence of scenario development has been determined. When developing scenarios of reputational risk management, direction board of an intermediary enterprise should take account of the current status of the reputation risk components, value of the unmanaged factors (goodwill, brand awareness) as achievements of the enterprise, existing resource constraints, as well as management targets (profit, financial sustainability). As result of cognitive modeling, some scenarios of reputational risk management have been developed for their further implementation in the management practice of an operating intermediary enterprise.

Keywords: semi-structured subject area, cognitive modeling, scenario, reputational risk management.

Fig.: 1. Tabl.: 2. Formulae: 4. Bibl.: 10.

Trostianska Karyna M. – Applicant, Department of Banking, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (72 Haharina Ave., Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: karina_tr@ukr.net

Удосконалення управління репутаційним ризиком є одним з актуальних завдань менеджменту сучасного підприємства-посередника, оскільки в умовах посилення конкуренції, системних інфраструктурних змін у роботі підприємств-посередників, соціально-психологічних змін у суспільстві, інтеграції України до міжнародних торговельних відносин та світового фінансового ринку на перший план у конкурентній боротьбі виходять саме репутаційні фактори.

Останніми роками на фоні зростання суспільного інтересу до питання управління репутаційним ризиком

організації збільшується кількість публікацій, присвячених проблемам репутаційного менеджменту. Окремі аспекти управління репутаційним ризиком підприємства розглядалися Е. Гріффіном [1], А. Заманом [2], Д. Йовановичем [3], Дж. Ларкін [4], С. Пестриковим [5], Дж. Піран [6], Г. Хоней [7] та ін.

Аналіз публікацій з питань управління репутаційним ризиком свідчить про те, що питання створення та впровадження ефективних механізмів управління репутаційним ризиком залишається недостатньо дослідженим. Незважаючи на значну кількість наявних у пу-

блікаціях практичних рекомендацій зі зниження рівня репутаційного ризику, питання можливості, характеру та ефективності керуючих впливів, а також наслідків їхньої практичної реалізації залишається відкритим. Для обґрунтування рішення з питань управління репутаційним ризиком підприємства-посередника необхідна розробка сценарію — «варіативного якісного та кількісного опису майбутнього економічного стану підприємства» [8, с. 92]. Методичні аспекти формування сценаріїв управління репутаційним ризиком підприємства на сьогодні висвітлені недостатньо.

Метою даної статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і розробка практичних пропозицій щодо вдосконалення сценаріїв управління репутаційним ризиком підприємства-посередника.

У слабоструктурованих предметних областях (ПО), якою є ПО «Репутаційний ризик підприємства-посередника», можливість систематичного обліку віддалених наслідків прийнятих рішень і виявлення побічних ефектів, які можуть перешкодити реалізації рішень і які важко оцінити інтуїтивно при великому числі факторів і різноманітті численних шляхів взаємодії між ними, надає підхід когнітивного моделювання. Саме з використанням технології когнітивного моделювання пропонується вирішити завдання моделювання можливих сценаріїв управління репутаційним ризиком підприємства-посередника.

Нами була побудована когнітивна модель репутаційного ризику підприємства-посередника у вигляді параметричного функціонального графа Φ_n :

$$\Phi_n = \langle G, X, F, \theta \rangle, \quad (1)$$

де $G = \langle V, W \rangle$ – знаковий орієнтований граф;

V – множина ризикоутворюючих факторів репутаційного ризику;

W – бінарне відношення на множині V , яке задає набір зв'язків між факторами;

$X = \{x_i\}$ – множина показників оцінки концептів моделі;

$F = \{f_j\}$ – функція зв'язку між концептами;

$i = 1, n; j = 1, n$ ($n=15$);

$\theta = \{\theta_i\}$ – простір значень показників оцінки концептів когнітивної моделі.

$V = \{v_1, \dots, v_{14}\}$, де v_1 – адекватність відображення репутаційного ризику; v_2 – сформованість уявлення про репутаційний ризик; v_3 – сила мотиву впливати на репутаційний ризик; v_4 – рівень вміння управляти репутаційним ризиком; v_5 – мобільність; v_6 – якість рішення; v_7 – продуктивність; v_8 – прибуток; v_9 – доступність ресурсів; v_{10} – фінансова стійкість; v_{11} – ділова репутація; v_{12} – відомість бренду; v_{13} – гудвіл; v_{14} – зацікавлена особа.

Для обґрунтування вибору управлінських впливів при розробці сценаріїв пропонується застосувати метод імпульсного моделювання.

Зовнішній імпульс в момент t – сукупність збурень $Q(t) = \{Q_v(t), v \in V\}$.

Моделлю імпульсного процесу є кортеж:

$$\langle \Phi, Q, A \rangle, \quad (2)$$

де Φ – векторний функціональний граф;

$Q = Q(t_n)$ – послідовність збурюючих дій;

A – правило зміни параметрів.

Сценарний аналіз репутаційного ризику підприємства-посередника передбачає моделювання розвитку ситуації при різних керуючих впливах і порівняльний аналіз прогнозів розвитку ситуації, їхні кількісне та якісне оцінювання з метою вибору кращої стратегії управління репутаційним ризиком.

Для постановки задачі управління репутаційним ризиком у конкретній ситуації необхідне визначення множини керуючих факторів $V_{in} \subseteq V$. Керуючими є фактори, для яких експертним шляхом буде виявлено наявність ресурсів управління R , що задаються вектором обмежень:

$$R = (r_1, \dots, r_n), \quad (3)$$

де r_i – максимально можливе значення i -го ресурсу.

Обмеження на ресурси дозволяють визначити для кожного фактора максимально можливі припущення значень факторів у вигляді вектора допустимих припущень факторів $P_{in}^{\max}$:

$$P_{in}^{\max} = (p_1, \dots, p_n), \quad (4)$$

де $p_i = r_i - x_i(0)$, $i = 1, \dots, n$.

Множина стратегій управління репутаційним ризиком підприємства-посередника U^g визначається як добуток можливих значень припущень керуючих факторів з урахуванням їхніх ресурсних обмежень P_i . При цьому кожна $U_j \in U^g$ є комбінацією різних значень керуючих факторів, $U_j = P(0)$.

Мета управління репутаційним ризиком підприємства-посередника V_{out} визначається експертом як множина цільових факторів $V_{out} \subseteq V$, для чого для кожного фактора $v_i \subseteq V_{out}$ обирається його цільове значення g_i .

Для моделювання сценаріїв управління репутаційним ризиком підприємства-посередника нами було обрано систему аналізу ситуацій та підтримки прийняття рішень на основі когнітивних карт «Канва» (далі – система «Канва») [9]. У системі «Канва» користувач має можливість задати фіксовану ціль $G = (g_1, \dots, g_n)$ і конструювати стратегію управління ситуацією для кожної компоненти вектора цілі $g_i \subseteq G$ у діалозі з системою.

Завдання розробки стратегії управління репутаційним ризиком підприємства-посередника полягає у тому, щоб віднайти таку стратегію $U_j \in U^g$, застосування якої для отримання прогнозу розвитку ситуації $U_j C = P_{out}$ переводить ситуацію з початкового у цільовий стан $G = X(0) + P_{out}$.

Отже, при подальшій розбудові сценаріїв управління репутаційним ризиком керівництву підприємства-посередника слід враховувати поточний стан складових репутаційного ризику, досягнуті підприємством значення некерованих факторів (гудвіл, відомість бренду), наявні ресурсні обмеження, а також цільові орієнтири менеджменту (прибуток, фінансова стійкість).

Система «Канва» дозволяє оцінити послідовність і правдоподібність складених сценаріїв і в разі необхідності усунути комбінації фіналів, які неймовірні або неможливі, а також оцінити отримані сценарії з погляду досягнення цілей. Сценарне дослідження різних стратегій досягнення мети здійснюється в інформаційній системі «Канва» в підсистемі порівняння сценаріїв розвитку ситуації. На підставі аналізу користувачем вибираються найбільш прийнятні сценарії управління.

Апробацію розробленої когнітивної моделі репутаційного ризику підприємства-посередника проведено на підприємстві оптової торгівлі ТОВ «ПТК».

Завдяки багаторічному досвіду роботи на ринку промислового обладнання, співпраці з великими клієнтами та бездоганній платіжній репутації на сьогодні ТОВ «ПТК» має сприятливу ділову репутацію. Зважаючи на загострення конкуренції та поступове витіснення ТОВ «ПТК» з оптового ринку, необхідно провести об'єктивне оцінювання наявного репутаційного ризику підприємства, що дозволить розробити комплекс заходів щодо підтримання репутаційного ризику на мінімально можливому рівні для запобігання подальшому скороченню обсягів торгівельної діяльності та для збереження ринкової позиції підприємства.

Оцінювання рівня репутаційного ризику ТОВ «ПТК» і поточних значень показників оцінки інших концептів когнітивної моделі оцінювання рівня репутаційного ризику $x_i(0)$ проводилося відповідно до методики, представлені в роботі [10].

За результатами оцінювання коефіцієнт репутаційного ризику ТОВ «ПТК» дорівнює 0,44, що відповідає рівню «середній». Найбільший вплив на формування величини репутаційного ризику підприємства мали соціально-психологічні фактори (критично адекватне відображення репутаційного ризику особою, на яку покладено функції управління репутаційним ризиком, і недостатня сформованість уявлення керівної особи про репутаційний ризик організації) та управлінські фактори (початковий рівень сформованості підприємством вміння управляти репутаційним ризиком і середній рівень мобільності підприємства).

При розбудові сценаріїв управління репутаційним ризиком підприємства оптової торгівлі нами було враховано поточні значення показників оцінки концептів когнітивної моделі, досягнуті ним значення некеріваних факторів (гудвіл, відомість бренда), а також цільові орієнтири менеджменту (беззбитковість діяльності, фінансова стійкість на досягнутому рівні).

Спочатку було розглянуто можливості зменшення репутаційного ризику підприємства за окремими складовими оцінки кожного концепту моделі, розраховано максимально можливі значення показників оцінки концептів когнітивної моделі (r_i). Це дало можливість визначити множину керуючих факторів $V_{in} \subseteq V$. Отже, експертним шляхом було виявлено наявність ресурсів управління R , що задаються вектором обмежень $R = (r_1, \dots, r_n)$, і максимально можливі приращення значень факторів $p_i = r_i - x_i(0)$ (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення ресурсів управління репутаційним ризиком ТОВ «ПТК»

v_i	$x_i(0)$	r_i	p_i	Придатність для сценарію управління (+/-)
v_1	0,214	0,214	0	-
v_2	0,49	0,91	0,42	+
v_3	10290	10290	0	-
v_4	1,29	2,0	0,71	+
v_5	0,482	0,52	0,038	+
v_6	3,73	4,59	0,86	+
v_7	0,977	1,035	0,058	+
v_8	-43,5	-43,5	0	-
v_9	0,866	0,90	0,034	+
v_{10}	0,996	0,996	0	-
v_{11}	0,70	0,90	0,20	+
v_{12}	23	23	0	-
v_{13}	-0,242	-0,242	0	-
v_{14}	1	1	0	-

Як свідчить табл. 1, для ТОВ «ПТК» існують такі ресурси управління: збільшення сформованості уявлення керівництва про репутаційний ризик підприємства-посередника (v_2), збільшення рівня вміння організації управляти репутаційним ризиком (v_4), збільшення мобільності підприємства-посередника (v_5), поліпшення якості рішень керівництва підприємства-посередника (v_6), збільшення продуктивності підприємства (v_7), збільшення доступності ресурсів підприємства (v_9), поліпшення ділової репутації підприємства (v_{11}). Отже:

$$R = \{v_2, v_4, v_5, v_6, v_7, v_9, v_{11}\}.$$

За допомогою системи «Канва» розраховані прогнозовані значення величини репутаційного ризику ТОВ «ПТК» при внесенні імпульсу в поодинокі концепти моделі. У результаті сформовано сценарії управління репутаційним ризиком фінансового посередника за поодинокими концептами (табл. 2).

Як видно з табл. 2, усі розроблені сценарії є реальними до впровадження, оскільки мають високі значення консонансу $c_i(t)$ (від 0,67 – «дуже можливо» до 0,95 – «достовірно»). Найбільше зниження репутаційного ризику ТОВ «ПТК» при досягнутому рівні поточних значень показників оцінки концептів когнітивної моделі може бути отримано від сценаріїв: $\mathfrak{R}_1, \mathfrak{R}_2, \mathfrak{R}_7$. Вказані сценарії слід враховувати при розробці заходів зі зниження рівня репутаційного ризику ТОВ «ПТК». На інші проаналізовані сценарії доречно спиратися при розробці плану заходів з попередження зростання рівня репутаційного ризику підприємства.

Отримані r_i за кожним з сценаріїв лягатимуть як межі при розбудові сценаріїв за контурами управління.

Метою моделювання є підбір управлінських впливів за контурами управління для досягнення підприємством значення величини репутаційного ризику 0,34,

Результати імпульсного моделювання репутаційного ризику ТОВ «ПТК» за поодинокими концептами

Сценарій	r_i	Прогнозний рівень репутаційного ризику, $RR(t)$	Консонанс, $c_i(t)$
$\mathcal{N}_1$: Збільшення рівня сформованості уявлення керівної особи про репутаційний ризик організації	0,91	0,25	0,86
$\mathcal{N}_2$: Збільшення рівня сформованості підприємством вміння управляти репутаційним ризиком	2,0	0,37	0,95
$\mathcal{N}_3$: Збільшення мобільності підприємства	0,515	0,42	0,95
$\mathcal{N}_4$: Поліпшення якості рішень керівництва підприємства	4,59	0,43	0,93
$\mathcal{N}_5$: Збільшення продуктивності підприємства	1,035	0,43	0,82
$\mathcal{N}_6$: Збільшення доступності ресурсів	0,90	0,43	0,95
$\mathcal{N}_7$: Поліпшення ділової репутації	0,90	0,39	0,67

що відповідає верхній межі рівня «низький» ($g_{RR} = 0,34$). Для досягнення поставленої мети в системі «Канва» було здійснено розв'язок оберненої задачі та визначено цільові стани управління за окремими контурами управління репутаційним ризиком (економічним, управлінським, соціально-психологічним, ринковим).

Цільовий стан репутаційного ризику підприємства (при $c_i(t) = 0,86$) було досягнуто при моделюванні в економічному контурі при поєднанні управлінських впливів за фактором «прибуток» та незначного збільшення доступності ресурсів (до 0,90). $V_{in} = \{v_8, v_9\}$. При реалізації сценарію управління за факторами економічного контуру ($\mathcal{N}_E$) відбуватимуться позитивні зрушення за усіма концептами моделі.

При моделюванні в соціально-психологічному контурі цільовий стан репутаційного ризику підприємства також був повною мірою досягнутий ($c_i(t) = 0,94$). $V_{in} = \{v_2, v_3\}$. Для зниження величини репутаційного ризику до 0,34 підприємству достатньо збільшити сформованість уявлення керівництва про репутаційний ризик до рівня 0,70, що відповідає нижній межі рівня оцінювання «узагальнене». Вагомим наслідком реалізації сценарію є зростання із прийнятним рівнем консонансу за концептами «адекватність відображення керівником репутаційного ризику підприємства-посередника», «ділова репутація підприємства-посередника», «мобільність підприємства-посередника», «продуктивність підприємства-посередника».

Графічне зображення профілю репутаційного ризику підприємства наведено на рис. 1. Таке відображення дозволяє наочно виявити наявні диспропорції у формуванні репутаційного ризику та демонструє результати реалізації запропонованих сценаріїв.

ВИСНОВКИ

Когнітивне моделювання різних сценаріїв управління репутаційним ризиком дозволяє розглянути варі-

анти розвитку ситуації при різних умовах, оцінити можливість досягнення цілей. Завдяки цьому є можливою розробка оптимальної стратегії управління репутаційним ризиком.

У результаті когнітивного моделювання репутаційного ризику нами було сформовано сценарії управління репутаційним ризиком, прийнятні для подальшого впровадження в практику управління діючого підприємства-посередника. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гриффін Е. Управление репутационными рисками: Стратегический подход / Э. Гриффин / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 237 с.
2. Заман А. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости / А. Заман / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 416 с.
3. Еванович Д. С. Совершенствование управления репутационным риском субъектов инновационной деятельности : автореф. дисс. канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. С. Еванович. – М.: ФГУП Рос. н-т центр инф., станд. и метрол., 2011. – 15 с.
4. Larkin, J. Strategic Reputation Risk Management / J. Larkin. – Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2003. – 288 p.
5. Пестриков С. А. Совершенствование управления репутационными рисками организаций автотранспортной отрасли как фактор их устойчивого развития / С. А. Пестриков // Вестник Пермского национального исследовательского технического университета. Охрана окружающей среды, транспорт, безопасность жизнедеятельности. – 2012. – № 1. – С. 178–190.
6. Regan, L. A framework for integrating reputation risk into the enterprise risk management process [Electronic resource] / L. Regan // Journal of Financial Transformation. – 2008. – Vol. 22. – P. 187–194. – Mode of access: <http://www.sylviterma.com/Portals/0/resources/lauren2c782cbf-50a1-4709-8a3c-ef531091df63.pdf>
7. Honey, G. Integrating Reputation Risk within an ERM framework [Electronic resource] / Garry Honey // Chiron consultants. – 2012. – January. – Mode of access: http://www.theirm.org/events/documents/Gary_honey.pdf

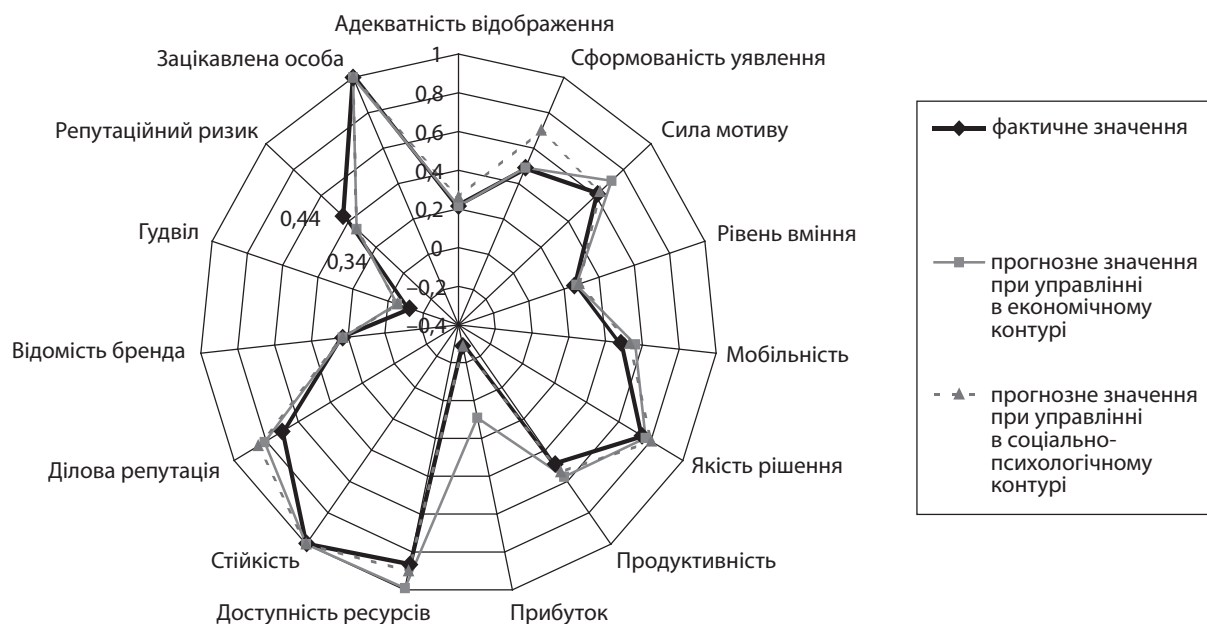


Рис. 1. Значення концептів когнітивної моделі репутаційного ризику ТОВ «ПТК» при реалізації сценаріїв управління за факторами соціально-психологічного та економічного контурів

Джерело: авторська розробка.

8. Георгієв В. А. Економічний сценарій як інструмент управління підприємством / В. А. Георгієв // Академічний огляд. – Дніпропетровськ : ЗАТ «Дніпропетровський університет економіки та права», – 2011. – № 1. – С. 89–95.

9. Кулинич А. А. Когнитивная система поддержки принятия решений «Канва» / А. А. Кулинич // Программные продукты и системы. – 2002. – № 3. – С. 25–28.

10. Тростьянська К. М. Методика оцінювання репутаційного ризику підприємств-посередників [Електронний ресурс] / К. М. Тростьянська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 6. – С. 971–975. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/972-trostyanska-k-m-metodika-otsinyuvannya-reputatsijnogo-riziku-pidpriemstv-poserednikov>

Науковий керівник – Семенча І. Є., доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

REFERENCES

Evanovich, D. S. "Sovershenstvovaniye upravleniya reputatsionnym riskom subyektov innovatsionnoy deyatel'nosti" [Improving the management of reputation risk subjects of innovation activity]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2011.

Griffin, E. *Upravleniye reputatsionnymi riskami: Strategicheskiy podkhod* [Managing reputational risk: A Strategic Approach]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2009.

Honey, G. "Integrating Reputation Risk within an ERM framework". http://www.theirm.org/events/documents/Gary_honey.pdf.

Heorhiiev, V. A. "Ekonomichnyi stsennarii yak instrument upravlinnia pidpriemstvom" [The economic scenario as a tool for management]. *Akademichnyi ohliad*, no. 1 (2011): 89-95.

Kulinich, A. A. "Kognitivnaya sistema podderzhki priniatiya resheniy «Kanva»" [Cognitive decision support system "Kanva"]. *Programmnyye produkty i sistemy*, no. 3 (2002): 25-28.

Larkin, J. *Strategic Reputation Risk Management*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2003.

Pestrikov, S. A. "Sovershenstvovaniye upravleniya reputatsionnymi riskami organizatsiy avtotransportnoy otrasli kak faktor ikh ustoychivogo razvitiya" [Improving the reputation risk management organizations the trucking industry as a factor in sustainable development]. *Vestnik Permskogo natsionalnogo issledovatel'skogo tekhnicheskogo universiteta. Okhrana okruzhayushchey sredy, transport, bezopasnost zhiznedeyatel'nosti*, no. 1 (2012): 178-190.

Regan, L. "A framework for integrating reputation risk into the enterprise risk management process". <http://www.sylviterma.com/Portals/0/resources/lauren2c782cbf-50a1-4709-8a3c-ef531091df63.pdf>

Trotyanska, K. M. "Metodyka otsiniuvannya reputatsijnogo ryzyku pidpriemstv-poserednykiv" [Methods of assessment of reputation risk intermediary companies]. <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/972-trotyanska-k-m-metodika-otsiniuvannya-reputatsijnogo-riziku-pidpriemstv-poserednykiv>

Zaman, A. *Reputatsionnyy risk: upravleniye v tselyakh sozdaniya stoimosti* [Reputational risk: the management in order to create value]. Moscow: Olimp-Biznes, 2008.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ ВАЖЛИВОСТІ ТА СТАБІЛЬНОСТІ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ABC- І XYZ-АНАЛІЗУ

© 2016 ВІНІЧЕНКО О. М.

УДК 658:338.1;657

Вініченко О. М. Методика визначення ступеня важливості та стабільності критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства на основі ABC- і XYZ-аналізу

У статті запропоновано методику визначення ступеня важливості та частоти застосування критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку на основі ABC і XYZ-аналізу. Такий підхід обумовлено необхідністю працювати з великим переліком критеріїв ефективності системи контролю. Представлена методика складається з восьми послідовних етапів. За результатами дослідження: дістали подальшого розвитку ABC-аналіз – як метод визначення важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку підприємства та XYZ-аналіз – як метод визначення стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку підприємства; запропоновано матрицю залежності важливості видів контролю від стабільності його здійснення.

Ключові слова: система, контроль, соціально-економічний розвиток, критерій ефективності.

Табл.: 13. **Формул.:** 12. **Бібл.:** 24.

Вініченко Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Січеславська Набережна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: helen_v@email.ua

УДК 658:338.1;657

UDC 658:338.1;657

Виниченко Е. Н. Методика определения степени важности и стабильности критериев эффективности системы контроля социально-экономического развития на основе ABC- и XYZ-анализа

В статье предложена методика определения степени важности и частоты применения критериев эффективности системы контроля социально-экономического развития на основе ABC- и XYZ-анализа. Такой подход обусловлен необходимостью работать с большим перечнем критериев эффективности системы контроля. Представленная методика состоит из восьми последовательных этапов. По результатам исследования: получили дальнейшее развитие ABC-анализ – в качестве метода определения важности критериев эффективности по каждому виду контроля социально-экономического развития предприятия и XYZ-анализ – в качестве метода определения стабильности использования критериев эффективности по каждому виду контроля социально-экономического развития предприятия; предложена матрица зависимости важности видов контроля от стабильности его осуществления.

Ключевые слова: система, контроль, социально-экономическое развитие, критерий эффективности.

Табл.: 13. **Формул.:** 12. **Библ.:** 24.

Виниченко Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Сичеславская Набережная, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

E-mail: helen_v@email.ua

Vinichenko O. M. Methods for Determining the Degree of Importance and Stability of Performance Criteria in the System for Control of Socio-Economic Development on the Basis of ABC-Analysis and XYZ-Analysis

The article suggests methods for determining the degree of importance and frequency of use of performance criteria in the system for control of socio-economic development on the basis of ABC-analysis and XYZ-analysis. Such an approach is stipulated by the need to process large lists of performance criteria in terms of a system of control. The suggested methods enclose eight sequential stages. According to results of the study, the following methods have been further developed: ABC-analysis as a method for determining importance of performance criteria for each type of control of socio-economic development of enterprise and XYZ-analysis as a method for determining stability of using performance criteria for each type of control of socio-economic development of enterprise; a matrix of dependence of importance of control types from the stability of its implementation has been proposed.

Keywords: system, control, socio-economic development, performance criterion.

Tabl.: 13. **Formulae:** 12. **Bibl.:** 24.

Vinichenko Olena M. – PhD (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Dnipropetrovsk University named after Alfred Nobel (18 Sicheslavskaya Naberezhna Str., Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: helen_v@email.ua

Контроль – одна з найважливіших функцій сучасного підприємства, яка дозволяє йому досягти визначеної мети. Засоби досягнення мети можуть бути різними і забезпечити ефективне або малоефективне функціонування підприємства, дозволити розвинути свою діяльність більшою чи меншою мірою. Але якщо досягнута мета підприємства, чи можна з впевненістю стверджувати, що це сталося в найкращий спосіб, а існуюча система контролю ефективна, оскільки сприяла досягненню цієї мети? Чи не могла краща організація даної системи привести до більш дієвих результатів функціонування і розвитку підприємства? Таким чином, необхідно здійснювати оцінку ефективності системи контролю як засобу управління функціонуванням підприємства та його соціально-економічним розвитком.

Для визначення ефективності системи контролю необхідно працювати з великим переліком критеріїв ефективності системи. Але різні критерії мають різний ступень важливості та різну частоту застосування. Тому треба застосувати інструмент, який дозволить упорядкувати великий масив інформації стосовно оцінки ефективності системи контролю.

ABC- і XYZ-аналіз досить поширені економіко-математичні методи, застосування яких суттєво підвищує ефективність функціонування системи управління на підприємствах. Їхня ефективність обумовлена тим, що їх використання дозволяє скоротити велику кількість часу і трудових ресурсів за рахунок акцентування уваги на більш важливих питаннях.

Застосування зазначених економіко-математичних методів дозволяє вирішувати багато завдань, таких як управління матеріальними запасами на підприємстві [3, 7, 9], оцінювання логістичного ризику на підприємстві [11], реінжиніринг бізнес-процесів комерційної організації [14], контролінг реалізації фінансової стратегії на підприємстві [19], розподіл і аналіз накладних витрат [21], контроль стану об'єктів моніторингу надзвичайних ситуацій [24], оцінювання конкурентоспроможності [2], ABC-аналіз постачальників [5], управління прибутком підприємств [6], процеси формування товарного асортименту [8], оцінка стратегій інноваційного розвитку підприємств [13], оцінка ефективності асортиментної політики підприємств [17], дослідження ефективності маркетингової товарної політики [22], контроль стану запасів [23], формування методичного інструментарію ABC-аналізу товарного асортименту торговельного підприємства за параметрами прибутку і маржинального доходу [10], виявлення головних проблем та їх причин у діяльності підприємства [4].

Аналіз наукової літератури показав, що ABC- і XYZ-методи не використовуються при оцінці ефективності системи контролю. Але, зважаючи на кількість критеріїв ефективності цієї системи, треба його застосувати саме в цьому науково-практичному напрямку. Отже, необхідно розробити методику визначення ступеня важливості та стабільності застосування критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства. Основою зазначеної методики має стати ABC- і XYZ-аналіз.

Головною метою статті є розробка методики визначення ступеня важливості та частоти застосування критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку на основі ABC- і XYZ-аналізу.

Методика визначення ступеня важливості та частоти застосування критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку на основі ABC- і XYZ-аналізу складається з декількох етапів.

Етап 1. Визначення критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства.

Оскільки сучасні підприємства часто не мають відокремлених контрольних підрозділів, а існуючі взаємозв'язки функціональних обов'язків контролерів вимагають впорядкування, з метою забезпечення ефективності їх функцій, то слід визначити критерії залежно від виду контролю соціально-економічного розвитку. Отже, наступним етапом є узагальнення критеріїв за ознакою «функціональні області».

Етап. 2 Узагальнення критеріїв ефективності системи контролю за видами контролю.

По-перше, необхідно виділити види контролю соціально-економічного розвитку підприємства, за якими визначаємо критерії. До таких видів контролю віднесено: адміністративний, економічний, фінансовий, виробничий, соціальний, технічний, технологічний, маркетинговий, інженерний, правовий.

По-друге, за кожним видом контролю слід визначити перелік критеріїв, що допомагають оцінити ефективність даного виду контролю. Це дозволить здійснювати збір інформації щодо критеріїв ефективності системи контролю тим посадовим особам, які мають відповідний фах і знання у відповідній галузі.

Зважаючи на те, що головною метою статті є саме методика, з повного переліку критеріїв ефективності системи контролю представляємо тільки фрагмент за економічним видом контролю (табл. 1).

Етап 3. Проведення експертного опитування.

З метою визначення ступеня важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку необхідно провести опитування [15, 18]. У даному випадку проведено опитування 30 експертів, якими виступали посадові особи досліджуваних підприємств та працівники аудиторських фірм, що здійснювали перевірку промислових підприємств машинобудівної галузі. Для опитування було запропоновано перелік критеріїв ефективності системи контролю у відповідності до видів контролю (див. табл. 1). Важливість критерію визначалась в балах від 1 до 100. Частота, з якою уповноважені особи зверталися до даного критерію, оцінювалася залежно від потреб підприємства у зазначеній інформації.

Етап 4. Обробка результатів опитування експертів.

За результатами проведення процедури експертного опитування була отримана описова статистика думок експертів (табл. 2). При цьому використовувалися такі групи описової статистики [1, 12, 15, 16, 18, 20]:

1) Показники положення на осі (максимум і мінімум, середнє арифметичне, медіана (визначення рівномірності розподілу)):

– середнє арифметичне значення важливості критерію ефективності B_{id} – є результатом ділення суми всіх n оцінок важливості i -го критерію d -го виду контролю на кількість експертів (n), що беруть участь в опитуванні:

$$\bar{B}_{id} = \frac{\sum_{j=1}^n b_{idj}}{n}, \quad (1)$$

де i – індекс критерію;

d – індекс виду контролю;

j – індекс експерта;

– медіана являє собою середнє значення упорядкованого масиву оцінок важливості i -го критерію d -го виду контролю і зручна як характеристика центральної тенденції вибірки в тому випадку, якщо вона характеризується невеликим розкидом значень відносно середнього.

2) Показники розкиду від центра (розмах, дисперсія, стандартне відхилення, ексцес (визначення точності розподілу)):

– розмах вибірки – різниця між найбільшим і найменшим елементами вибірки:

$$\text{Розмах} = b_{\text{Max}} - b_{\text{Min}}; \quad (2)$$

– дисперсія та стандартне відхилення дозволяють оцінити ступінь коливання даних навколо середнього значення (ступінь однорідності або різномірності масиву даних);

Критерії ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства (фрагмент)

Вид контролю	Важливість (бали)	Частота	Критерії ефективності
Економічний			– Забезпечення економічно доцільною кількістю ресурсів; – забезпечення умов зберігання ресурсів; – ефективне використання ресурсів; – відсутність крадіжок, втрат; – зростання доходів; – мінімізація витрат; – відсутність необґрунтованого відчуження основних засобів; – наявність програми розвитку; – наявність системи управління якістю; – розширення видів діяльності; – розширення асортименту продукції, послуг; – освоєння інноваційних видів продукції; – оновлення продукції та підвищення її технічного і технологічного рівня

– вибіркова дисперсія є наближенням середнього арифметичного, обчисленого на основі квадратів різниць між кожним елементом вибірки і вибіровим середнім:

$$S_{id}^2 = \frac{\sum_{j=1}^n (b_{idj} - \bar{B}_{id})^2}{n-1}; \quad (3)$$

– вибіркове стандартне відхилення:

$$S_{id} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (b_{idj} - \bar{B}_{id})^2}{n-1}}; \quad (4)$$

– ексцес – ця міра «опуклості» або «крутості» розподілу (служить для визначення крутизни кривої, що описує розподіл, в околицях єдиною моди). Ексцес розраховується за формулою:

$$Ex_{id} = \frac{\sum (b_{idj} - \bar{B}_{id})^4}{n \cdot S^4} - 3. \quad (5)$$

3) Показники асиметрії (форма розподілу, асиметрія, різниця між середнім значенням і медіаною (визначення симетричності розподілу)).

Під розподілом вибірки розуміють сукупність унікальних значень вибірки (або інтервалів) і відповідних їм частот, або відносних частот (як частоту, що відповідає інтервалу, беруть суму частот, що потрапили в цей інтервал). Нормальний закон розподілу адекватно описує випадкові величини, що формуються під впливом великої кількості статистично незалежних факторів, коли жоден з них не домінує над іншими. Якщо вибірка підпорядковується нормальному закону розподілу, значить вона є представницькою з точки зору можливості опису за її допомогою основних характеристик генеральної сукупності.

Основні властивості закону нормального розподілу:

- збіг за абсолютною величиною середньої арифметичної, медіани і моди;
- симетричність відхилень від середнього значення, тобто рівність нулю асиметрії;
- малі відхилення більш вірогідні, великі – менш вірогідні; практичні межі відхилень від середнього значення $\pm 3S$ (з імовірністю 99,7%);

– ймовірність значень змінної на рівних інтервалах одному середньому квадратичному відхиленню.

Міра асиметрії (As) розраховується за формулою:

$$A_{sid} = \frac{\sum_{j=1}^n (b_{idj} - \bar{B}_{id})^3}{n \cdot S^3}. \quad (6)$$

Асиметрія характеризує ступінь асиметричності розподілу. Коефіцієнт асиметрії змінюється від мінус до плюс нескінченності ($-\infty < As < +\infty$), для симетричних розподілів $As = 0$.

95% довірчий інтервал для середнього.

В аналізованій нами описової статистики вибіркове середнє $\bar{B}_{id}$ є точковою оцінкою математичного сподівання генеральної сукупності, вибіркова дисперсія S_{id}^2 – точковою оцінкою дисперсії генеральної сукупності.

Отримані статистичні дані (див. табл. 2) оцінки ступеня важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку свідчать про таке:

- середні значення експертних оцінок практично збігаються зі значеннями медіани, що свідчить про наближення розподілу вибірки до нормального закону, а, отже, її показності та валідності для формування висновків про важливість критеріїв ефективності;
- від'ємні значення показника ексцесу свідчать про наявність правосторонньої асиметрії розподілу аналізованої вибірки по кожному критерію ефективності, тобто про тенденцію до перевагування великих значень оцінок важливості даного критерію.

Етап 5. Узгодження експертних оцінок.

Для визначення узгодженості думки експертів використані такі показники [1, 15, 16, 20]:

- коефіцієнт варіації V_{id} (для оцінок важливості, виставлених в балах);
- коефіцієнт конкордації W (для оцінок важливості, виставлених в ранги).

Таблиця 2

Описова статистика думок експертів (фрагмент)

Вид контролю	Показники описової статистики	Середнє		95% довірчий інтервал для середнього		Стд. помилка середнього	Медіана	Мода	Стд. відхилення	Дисперсія	Асиметрія	Екセス	Мінімум	Максимум	Сума
		Нижня	Верхня												
Економічний	Зростання доходів	90,3333	88,2067	92,4600	1,03982	91,0000	86,00	5,69533	32,437	-0,023	-1,201	99,00	81,00	99,00	2710,00
	Мінімізація витрат	89,8000	87,5977	92,0023	1,07682	90,0000	83,00a	5,89798	34,786	,200	-1,275	99,00	81,00	99,00	2694,00
	Ефективне використання ресурсів	75,0000	73,2376	76,7624	,86170	75,5000	72,00	4,71973	22,276	,008	-1,329	82,00	68,00	82,00	2250,00
	Наявність програми розвитку	75,3333	73,6226	77,0440	,83643	76,0000	68,00a	4,58132	20,989	-,295	-1,227	82,00	68,00	82,00	2260,00
	Оновлення продукції та підвищення її технічного і технологічного рівня	75,6000	73,9255	77,2745	,81875	76,5000	77,00a	4,48446	20,110	-,211	-1,328	82,00	68,00	82,00	2268,00
	Забезпечення економічно доцільною кількістю ресурсів	70,0667	68,3154	71,8179	,85626	69,5000	72,00a	4,68993	21,995	,019	-1,424	77,00	63,00	77,00	2102,00
	Розширення асортименту продукції, послуг	49,9667	48,7920	51,1413	,57432	49,5000	48,00	3,14570	9,895	,104	-1,129	55,00	45,00	55,00	1499,00
	Відсутність необґрунтованого відчуження основних засобів	50,2333	49,0296	51,4371	,58856	50,0000	49,00a	3,22366	10,392	,059	-,981	55,00	45,00	55,00	1507,00
	Забезпечення умов зберігання ресурсів	49,4000	48,2880	50,5120	,54372	49,0000	49,00	2,97808	8,869	,413	-,718	55,00	45,00	55,00	1482,00
	Відсутність крадіжок, втрат	49,5333	48,2558	50,8109	,62465	49,0000	46,00	3,42137	11,706	,168	-1,513	55,00	45,00	55,00	1486,00
	Освоєння інноваційних видів продукції	49,6000	48,5781	50,6219	,49966	50,0000	46,00	2,73672	7,490	,127	-1,137	55,00	46,00	55,00	1488,00
	Розширення видів діяльності	45,0333	44,0954	45,9713	,45859	45,0000	47,00	2,51181	6,309	,086	-1,116	49,00	41,00	49,00	1351,00
	Наявність системи управління якістю	44,6000	43,5734	45,6266	,50195	44,5000	41,00	2,74929	7,559	,162	-1,179	49,00	41,00	49,00	1338,00

Коефіцієнт варіації V_{id} i -го критерію d -го виду контролю характеризує варіабельність, що розраховується у вигляді відношення середнього квадратичного відхилення до середнього арифметичного значення оцінки порівнюваного об'єкта. Коефіцієнт варіації визначається таким чином:

- ✦ обчислюється дисперсія оцінок важливості i -го критерію d -го виду контролю;
- ✦ визначається середнє квадратичне відхилення оцінок важливості i -го критерію d -го виду контролю;
- ✦ визначається коефіцієнт варіації оцінок важливості i -го критерію d -го виду контролю:

$$V_{id} = \frac{S_{id}}{B_{id}}. \quad (7)$$

Коефіцієнт варіації V_{id} визначається для кожного порівнюваного критерію і характеризує ступінь узгодженості думок експертів про відносну важливість i -го критерію d -го виду контролю. Чим менше значення V_{id} , тим вище ступінь узгодженості думок експертів. Прийнятним є значення коефіцієнта варіації не більше 0,25 (25%).

Згідно з отриманими в результаті розрахунку коефіцієнтами варіації V_{id} по кожному i -му критерію d -го виду контролю знаходяться в інтервалі [4,74%; 7,69%], що дозволяє зробити висновки про високий ступінь узгодженості експертів.

Для характеристики ступеня узгодженості оцінок, призначених різними експертами певному числу критеріїв, за ступенем вираженості певної якості, у теорії рангової кореляції використовується коефіцієнт конкордації [16]. Цей показник доцільно застосувати і для визначення ступеня узгодженості думок експертів за кількома порівнюваними критеріями.

Коефіцієнт конкордації W є показником ступеня узгодженості думок експертів про відносну важливість сукупності всіх запропонованих для оцінки об'єктів.

Визначення коефіцієнта конкордації проводиться для кожного питання типу «оцінка відносної важливості» таким чином:

- ✦ оцінки експертів, що виставлені в балах, переводяться в ранги (де i – індекс критерію, d – індекс виду контролю, j – індекс експерта);
- ✦ визначаються суми рангів оцінок SS_{id} , отриманих всіма порівнюваними критеріями по кожному виду контролю:

$$SS_{id} = \sum_{j=1}^n r_{idj}; \quad (8)$$

- ✦ визначається середнє арифметичне $\overline{M}_d$ сум рангів оцінок, отриманих усіма m критеріями, що порівнюються, по кожному виду контролю:

$$\overline{M}_d = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m SS_{id}; \quad (9)$$

- ✦ обчислюються відхилення суми рангів оцінок, отриманих j -им порівнюваним об'єктом від середнього арифметичного сум рангів оцінок,

отриманих всіма критеріями по кожному виду контролю:

$$e_{id} = SS_{id} - \overline{M}_d; \quad (10)$$

- ✦ визначаються показники пов'язаних (рівних) рангів оцінок, призначених j -м експертом. Якщо все m рангів оцінок, призначених j -м експертом, різні, то $T_j = 0$. Якщо серед рангів оцінок є однакові, то

$$T_{id} = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l), \quad (11)$$

де $l = 1, 2, \dots, L$;

L – кількість груп зв'язаних рангів;

t_l – кількість зв'язаних рангів в l -й групі;

- ✦ визначається коефіцієнт конкордації:

$$W = \frac{12}{n^2(m^3 - m) - m \sum_{i=1}^n T_i} \sum_{i=1}^n e_{id}^2. \quad (12)$$

Слід мати на увазі, що коефіцієнт варіації розраховується на підставі експертних оцінок, представлених у вигляді балів або часток, тоді як розрахунок коефіцієнта конкордації проводиться на підставі експертних оцінок у вигляді рангів.

Коефіцієнт конкордації W (табл. 3) може приймати значення в межах від 0 до 1 і визначається для кожного питання типу «оцінка відносної важливості». При повній узгодженості думок експертів $W = 1$. Прийнятним є значення коефіцієнта конкордації не менше 0,75.

Таблиця 3

Значення коефіцієнтів конкордації для кожного виду контролю

Вид контролю	Коефіцієнт конкордації W
Технологічний	0,95137
Виробничий	0,83991
Технічний	0,898404
Фінансовий	0,854444
Адміністративний	0,910571
Інженерний	0,8108
Соціальний	0,991
Правовий	0,998
Економічний	0,940111
Маркетинговий	0,897905

Етап 6. Проведення АВС-аналізу важливості критеріїв ефективності.

Для проведення етапу АВС-аналізу важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку введена така інтерпретація даного виду аналізу:

АВС-аналіз у концепції аналізу важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку являє собою ранжування критеріїв ефективності та видів контролю за такими правилами (табл. 4):

- ★ 20 % критеріїв ефективності в межах певного виду контролю є найбільш значущими і приносять 80 % ефекту в процесі здійснення контролю соціально-економічного розвитку;
- ★ наступні 30 % критеріїв ефективності в межах певного виду контролю мають середній рівень значущості та приносять 15 % ефекту в процесі здійснення контролю соціально-економічного розвитку;
- ★ решта 50 % критеріїв ефективності в межах певного виду контролю мають низький рівень значущості та приносять 5 % ефекту в процесі здійснення контролю соціально-економічного розвитку.

Таблиця 4

Ранжування критеріїв ефективності та видів контролю за ступенем важливості

Група критеріїв за ступенем важливості	Вклад по аналізованому параметру, %	Вклад по кількості, %
A (Висока важність)	80,00	20,00
B (Середня важність)	15,00	30,00
C (Низька важність)	5,00	50,00

Згідно з цією інтерпретацією був проведений АВС-аналіз важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку, який виконувався у два етапи.

Перший етап – проведення АВС-аналізу важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю.

Другий етап – проведення інтегрального АВС-аналізу важливості кожного виду контролю.

На першому етапі отримані певні результати розбиття критеріїв ефективності на виділені групи по кожному виду контролю (табл. 5). Як оцінюване кількісне значення по кожному критерію використовувалося середнє арифметичне значення оцінки важливості $\bar{B}_{id}$.

На другому етапі проведення інтегрального АВС-аналізу важливості кожного виду контролю (як оцінюване кількісне значення по кожному виду контролю

використовувалося сума середніх $SS_d = \sum_{i=1}^p \bar{B}_{id}$) були отримані певні результати представлені в табл. 6, 7.

Етап 7. Проведення XYZ-аналізу стабільності використання критеріїв ефективності.

Для проведення етапу XYZ-аналізу стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду

Таблиця 5

Результати розбиття критеріїв ефективності на виділені групи по кожному виду контролю (фрагмент)

Вид контролю	n	%	Критерій ефективності	Середній бал $\bar{B}_{id}$	%	Підсумковий результат	Результат АВС-аналізу
Економічний	1	7,69	Зростання доходів	89,36667	10,99943	10,99943	A (Висока важливість)
	2	15,38	Мінімізація витрат	89,06667	10,9625	21,96193	A (Висока важливість)
	3	23,08	Ефективне використання ресурсів	74,83333	9,210634	31,17256	B (Середня важливість)
	4	30,77	Наявність програми розвитку	74,56667	9,177812	40,35037	B (Середня важливість)
	5	38,46	Оновлення продукції та підвищення її технічного і технологічного рівнів	74,13333	9,124477	49,47485	B (Середня важливість)
	6	46,15	Забезпечення економічно доцільною кількістю ресурсів	70,13333	8,632149	58,107	B (Середня важливість)
	7	53,85	Розширення асортименту продукції, послуг	50,86667	6,26077	64,36777	C (Низька важливість)
	8	61,54	Відсутність необґрунтованого відчуження основних засобів	50,53333	6,219742	70,58751	C (Низька важливість)
	9	69,23	Забезпечення умов зберігання ресурсів	50,13333	6,17051	76,75802	C (Низька важливість)
	10	76,92	Відсутність крадіжок, втрат	49,93333	6,145893	82,90391	C (Низька важливість)
	11	84,62	Освоєння інноваційних видів продукції	49,46667	6,088455	88,99237	C (Низька важливість)
	12	92,31	Розширення видів діяльності	44,8	5,514072	94,50644	C (Низька важливість)
	13	100,00	Наявність системи управління якістю	44,63333	5,493559	100	C (Низька важливість)

Результати інтегрального ABC-аналізу важливості кожного виду контролю

Вид контролю	<i>n</i>	%	Сума SS_d	Процент	Підсумковий результат	Результат
Економічний	1	10,00	812,47	17,23	17,23	A (Висока важливість)
Соціальний	2	20,00	675,33	14,33	31,56	A (Висока важливість)
Фінансовий	3	30,00	669,73	14,21	45,77	B (Середня важливість)
Адміністративний	4	40,00	661,93	14,04	59,81	B (Середня важливість)
Інженерний	5	50,00	583,07	12,37	72,18	B (Середня важливість)
Правовий	6	60,00	346,30	7,35	79,52	C (Низька важливість)
Технічний	7	70,00	298,27	6,33	85,85	C (Низька важливість)
Виробничий	8	80,00	236,13	5,01	90,86	C (Низька важливість)
Маркетинговий	9	90,00	218,73	4,64	95,50	C (Низька важливість)
Технологічний	10	100,00	212,27	4,50	100,00	C (Низька важливість)

Таблиця 7

Важливість видів контролю за результатами ABC-аналізу

A (Висока важливість)	Економічний, соціальний
B (Середня важливість)	Фінансовий, адміністративний, інженерний
C (Низька важливість)	Правовий, технічний, виробничий, маркетинговий, технологічний

контролю соціально-економічного розвитку введена така інтерпретація даного виду аналізу:

– XYZ-аналіз концепції аналізу стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку являє собою ранжування критеріїв ефективності та видів контролю за такими правилами (табл. 8):

- ✦ критерії ефективності, які використовуються стабільно (використовуються дуже часто, щодня);
- ✦ критерії ефективності, використання яких носить досить стабільний характер (які використовуються часто – 1 раз на місяць);
- ✦ критерії ефективності, використання яких носить не досить стабільний характер (які використовуються із середньою частотою 1 раз на квартал);
- ✦ критерії ефективності, використання яких має нестабільний характер (які використовуються рідко – 1 раз на рік);
- ✦ критерії ефективності, частоту використання яких складно передбачити (які використовуються дуже рідко – 1 раз в декілька років).

Згідно з цією інтерпретацією був проведений XYZ-аналіз стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку, який виконувався у два етапи.

Перший етап – проведення XYZ-аналізу стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду контролю.

Другий етап – проведення інтегрального XYZ-аналізу стабільності використання кожного виду контролю.

Таблиця 8

Ранжування критеріїв ефективності та видів контролю

Критерії за частотою застосування	Частота застосування критеріїв	Оцінка в балах, <i>q</i>
Дуже рідко (ДР)	1 раз за кілька років	0,2
Рідко (Р)	1 раз на рік	0,4
Середнє (С)	1 раз на квартал	0,6
Часто (Ч)	1 раз на місяць	0,8
Дуже часто (ДЧ)	Кожного дня	1

На першому етапі були отримані певні результати XYZ-аналізу стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду контролю (табл. 9). Як оцінюване кількісне значення по кожному критерію використовувалася відповідна отриманий експертним шляхом інформація про частоту використання, оцінка в балах, *q*.

На другому етапі проведення інтегрального XYZ-аналізу стабільності використання кожного виду контролю як оцінюване кількісне значення по кожному виду контролю використовували середнє значення

$$\bar{q}_d = \frac{1}{z_d} \sum_{i=1}^{z_d} q_{id}, \text{ де } z - \text{кількість критеріїв у } d\text{-му вигляді}$$

контролю.

Для формування груп видів контролю за частотою застосування пропонується використовувати шкалу, що приймає до уваги не тільки точкове значення середньої оцінки частоти в балах $\bar{q}_d$, але і показник коефіцієнта варіації Vd , що оцінює варіативність значень даної оцінки в усередненому масиві даних (табл. 10).

Отримані результати частоти застосування видів контролю представлені в табл. 11.

Етап 8. Формування узагальнених таблиць за результатами проведеного ABC- і XYZ-аналізу.

Загальні результати ABC- і XYZ-аналізу представлено в табл. 12.

Результати ABC- і XYZ-аналізу по кожному виду контролю (фрагмент) представлено в табл. 13.

Таблиця 9

Результати XYZ-аналізу стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду контролю (фрагмент)

Вид контролю	Критерій ефективності	Частота застосування критерію	Оцінка в балах, q_{id}	Результат XYZ-аналізу
Економічний	Мінімізація витрат	Кожен день	1	Дуже часто (ДЧ)
	Ефективне використання ресурсів	Кожен день	1	Дуже часто (ДЧ)
	Забезпечення економічно доцільною кількістю ресурсів	Кожен день	1	Дуже часто (ДЧ)
	Зростання доходів	1 раз на місяць	0,8	Часто (Ч)
	Наявність програми розвитку	1 раз на місяць	0,8	Часто (Ч)
	Оновлення продукції та підвищення її технічного і технологічного рівня	1 раз на місяць	0,8	Часто (Ч)
	Наявність системи управління якістю	1 раз на квартал	0,6	Середнє (С)
	Розширення асортименту продукції, послуг	1 раз на рік	0,4	Рідко (Р)
	Відсутність необґрунтованого відчуження основних засобів	1 раз на рік	0,4	Рідко (Р)
	Забезпечення умов зберігання ресурсів	1 раз на рік	0,4	Рідко (Р)
	Відсутність крадіжок, втрат	1 раз на рік	0,4	Рідко (Р)
	Освоєння інноваційних видів продукції	1 раз на рік	0,4	Рідко (Р)
	Розширення видів діяльності	1 раз на рік	0,4	Рідко (Р)

Таблиця 10

Шкала формування груп видів контролю за частотою застосування

	Середнє $\bar{q}_d$	Коефіцієнт варіації V_d			Група критеріїв за частотою застосування
X1	0,8	1	0,1	0,4	Дуже часто (ДЧ)
Y1	0,7	0,8	0,1	0,4	Часто (Ч)
Y2	0,7	0,8	0,4	0,6	Середнє (С)
Z1	0,6	0,7	0,1	0,4	Рідко (Р)
Z2	0,6	0,7	0,4	0,6	Дуже рідко (ДР)

Таблиця 11

Частота застосування видів контролю за результатами XYZ-аналізу

Вид контролю	Середній бал $\bar{q}_d$	Середньоквадратичне відхилення S_d	Коефіцієнт варіації V_d	Результат XYZ-аналізу
Технологічний	0,867	0,19	0,22	Дуже часто (ДЧ)
Виробничий	0,800	0,14	0,18	Дуже часто (ДЧ)
Технічний	0,800	0,22	0,27	Дуже часто (ДЧ)
Фінансовий	0,780	0,19	0,24	Часто (Ч)
Адміністративний	0,727	0,30	0,41	Середнє (С)
Інженерний	0,711	0,33	0,46	Середнє (С)
Соціальний	0,709	0,22	0,30	Часто (Ч)
Правовий	0,700	0,19	0,27	Часто (Ч)
Економічний	0,646	0,25	0,39	Рідко (Р)
Маркетинговий	0,600	0,16	0,27	Рідко (Р)

ВИСНОВКИ

Система контролю соціально-економічного розвитку сприяє забезпеченню розвитку підприємства. З метою більш дієвого забезпечення соціально-економічного розвитку така система потребує проведення

оцінки ефективності її функціонування. Сама оцінка ефективності ґрунтується на відповідності набору критеріїв по функціональних областях діяльності підприємства. А критерії визначають наявність або відсутність певних чинників у діяльності підприємства. Але велика

Результати ABC- и XYZ- аналізу по видах контролю

Загальна					
	Дуже часто (ДЧ)	Часто (Ч)	Середнє (С)	Рідко (Р)	Дуже рідко (ДР)
А (Висока важливість)		Соціальний		Економічний	
В (Середня важливість)		Фінансовий	Адміністративний, інженерний		
С (Низька важливість)	Технологічний, виробничий, технічний	Правовий		Маркетинговий	

Таблиця 13

Результати ABC- и XYZ-аналізу по економічному критерію

	Дуже часто (ДЧ)	Часто (Ч)	Середнє (С)	Рідко (Р)	Дуже рідко (ДР)
А (Висока важливість)	Мінімізація витрат	Зростання доходів			
В (Середня важливість)	Ефективне використання ресурсів; – забезпечення економічно доцільною кількістю ресурсів	Наявність програми розвитку; – оновлення продукції та підвищення її технічного і технологічного рівнів			
С (Низька важливість)			Наявність системи управління якістю	Розширення асортименту продукції, послуг; – відсутність необґрунтованого відчуження основних засобів; – забезпечення умов зберігання ресурсів; – відсутність крадіжок, втрат; – освоєння інноваційних видів продукції; – розширення видів діяльності	

кількість критеріїв унеможливає швидке здійснення оцінки, тому необхідно визначити ієрархію критеріїв залежно від їх важливості та стабільності використання.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження запропонована методика визначення ступеня важливості та стабільності критеріїв ефективності системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства на основі ABC- і XYZ-аналізу, яка застосовується в декілька етапів, кожний з котрих має певні новації:

- ✦ дістав подальшого розвитку ABC-аналіз у напрямку застосування зазначеного інструмента як методу визначення важливості критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку підприємства;
- ✦ дістав подальшого розвитку XYZ-аналіз як метод визначення стабільності використання критеріїв ефективності по кожному виду контролю соціально-економічного розвитку підприємства;
- ✦ запропонована матриця залежності важливості видів контролю від стабільності його здійснення.

Ґрунтуючись на отриманих результатах, перспективним напрямком подальшого дослідження визначена інтеграція запропонованих новацій у роботу системи контролю соціально-економічного розвитку підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Белов В. Т. Универсальная методика количественной оценки согласованности мнений экспертов / Белов В. Т., Гапонов А. И., Чумаков А. И. // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 116–122.

2. Бондаренко Л. А. Вибір показників оцінювання конкурентоспроможності автомобілів для транспортування гірських порід в кар'єрах на основі ABC-аналізу [Електронний ресурс] / Л. А. Бондаренко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 4. – С. 29–35. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2012_4_6

3. Деревянко А. А. Сущность и направления использования ABC-анализа [Електронний ресурс] / Деревянко А. А., Рябова Т. В. // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – Вып. 24. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-napravleniya-ispolzovaniya-avs-analiza>

4. Жигун Л. А. Менеджмент: современные основы организации контроля на предприятии / Л. А. Жигун. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 469 с.
5. Кириченко О. О. ABC-аналіз постачальників ТОВ «Стальконструкція» [Електронний ресурс] / О. О. Кириченко // Управління розвитком. – 2014. – № 8. – С. 74–77. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_8_32
6. Клементьєва О. Ю. ABC аналіз в управлінні прибутком підприємств ресторанного бізнесу [Електронний ресурс] / О. Ю. Клементьєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 9. – С. 183–187. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_9_40
7. Коврижных О. Е. Анализ и управление материальными запасами предприятия на основе экономико-математических методов [Электронный ресурс] / О. Е. Коврижных // Проблемы современной экономики. – 2014. – Вып. 17. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-upravlenie-materialnymi-zapasami-predpriyatiya-na-osnove-ekonomiko-matematicheskikh-metodov>
8. Корабахіна А. Ю. Особливості застосування ABC-аналізу у процесі формування товарного асортименту сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / А. Ю. Корабахіна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Вип. 3 (2). – С. 75–82. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2014_3\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2014_3(2)_12)
9. Крещенко О. В. Методологічні та методичні засади ABC-підходу як універсального механізму аналізу товарних запасів [Електронний ресурс] / О. В. Крещенко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 253–258. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_12_63
10. Кузнецова С. О. Обліково-інформаційне забезпечення ABC-аналізу на торговельних підприємствах [Електронний ресурс] / С. О. Кузнецова // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 333–340. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_1_36
11. Логвінова О. П. Застосування ABC-XYZ-аналізу для оцінювання логістичного ризику на підприємстві [Електронний ресурс] / О. П. Логвінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1 (1). – С. 286–294. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1\(1\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1(1)_43)
12. Майоров А. А. Применение метода экспертных оценок при формировании ассортимента молочной продукции [Электронный ресурс] / А. А. Майоров, Н. М. Сурай // Вестник Омского государственного аграрного университета. – 2014. – № 1. – С. 77–81. – Режим доступа : http://e.lanbook.com/journal/issue.php?p_f_journal=2367&p_f_year=2014&p_f_issue=1
13. Македон В. В. Оцінка стратегій інноваційного розвитку машинобудівного підприємства на основі правила Парето і ABC-аналізу [Електронний ресурс] / В. В. Македон, Д. С. Рубець // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2012. – Вип. 32 (1). – С. 95–99. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_32\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_32(1)_23)
14. Маняева В. А. Требования ABC-метода к реинжинирингу бизнес-процессов коммерческой организации [Электронный ресурс] / В. А. Маняева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2011. – Вип. 4. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/trebovaniya-avs-metoda-k-reinzhiniringu-biznes-protsessov-kommercheskoy-organizatsii>
15. Павлов А. Н. Методы обработки экспертной информации : учебно-методическое пособие / А. Н. Павлов, Б. В. Соколов. – СПб. : ГУАП, 2005. – 42 с.
16. Панов В. С. Автоматизация расчета коэффициента конкордации и выявления согласованности мнений экспертов [Электронный ресурс] / Панов В. С., Суслов А. Е. – Режим доступа : <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/section03.html>
17. Пічугіна Т. С. Оцінки ефективності асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі на основі використання «ABC-аналізу» [Електронний ресурс] / Т. С. Пічугіна, І. А. Гейченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1(1). – С. 542–551. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_1\(1\)_78](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_1(1)_78)
18. Ромашкина Т. А. Использование качественных методов научного исследования в библиотеке: практическое пособие для библиотекарей / Татьяна Анатольевна Ромашкина. – Хабаровск : ДВГНБ, 2013. – 49 с.
19. Рябенков О. В. Технології контролінгу реалізації фінансової стратегії на підприємстві [Електронний ресурс] / О. В. Рябенков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 136–140. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpush_2013_4_23
20. Рязанцев В. И. Методика проведения согласования экспертных оценок, полученных путём индивидуального анкетирования методом анализа иерархий [Электронный ресурс] / Рязанцев В. И., Морозов А. В. // Инженерный вестник. – 2014. – № 12. – Режим доступа : <http://engbul.bmstu.ru/doc/742182.html>
21. Сохарева Н. А. Распределение и анализ накладных расходов методом ABC / Н. А. Сохарева, Е. В. Мокеева, О. С. Загорецкая // Управление экономическими системами. – 2013. – Вип. 53. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/raspredelenie-i-analiz-nakladnyh-rashodov-metodom-abc>
22. Страпчук С. І. Використання авс-хуз-аналізу в дослідженнях ефективності маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / С. І. Страпчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.11. – С. 369–375. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltsu_2012_22
23. Тищенко А. Н. Моделирование запасов собственно-го изготовления для ремонтов оборудования металлургических корпораций / А. Н. Тищенко, А. В. Манченко // Економіка промисловості. – 2006. – № 2. – С. 175–183.
24. Шевченко Р. І. Застосування ABC-аналізу для формування інформаційного фільтру другого порядку підсистеми збору та контролю стану об'єктів моніторингу надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс] / Р. І. Шевченко // Збірник наукових праць Харківського університету Повітряних Сил. – 2015. – Вип. 2. – С. 166–175. – Режим доступу до : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZKhUPS_2015_2_38

REFERENCES

- Belov, V. T., Gaponov, A. I., and Chumakov, A. I. "Universalnaya metodika kolichestvennoy otsenki soglasovannosti mneniy ekspertov" [The universal method of quantifying the consistency of expert opinion]. *Ekonomika Kryma*, no. 1 (34) (2011): 116-122.
- Bondarenko, L. A. "Vybir pokaznykh otsiniuvannya konkurentospromozhnosti avtomobiliv dlia transportuvannya hirs'kykh porid v karierakh na osnovi AVS-analizu" [The choice of indicators evaluating the competitiveness of vehicles for transportation of rocks in quarries based on ABC analysis]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2012_4_6
- Derevyanko, A. A., and Ryabova, T. V. "Sushchnost i napravleniya ispolzovaniya AVS-analiza" [The nature and direction of use of the ABC analysis]. <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-napravleniya-ispolzovaniya-avs-analiza>
- Kyrychenko, O. O. "AVS-analiz postachalnykh TOV «Stalkonstrukttsiya»" [ABC-analysis providers of "Stalkonstrukttsiya"]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_8_32

Klementieva, O. Yu. "AVS analiz v upravlinni prybutkom pidpriemstv restorannoho biznesu" [ABC analysis to manage profit enterprises restaurant business]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2011_9_40

Kovrizhnykh, O. E. "Analiz i upravleniye materialnymi zapasami predpriyatiya na osnove ekonomiko-matematicheskikh metodov" [The analysis and management of material reserves of the enterprise on the basis of economic and mathematical methods]. <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-upravlenie-materialnymi-zapasami-predpriyatiya-na-osnove-ekonomiko-matematicheskikh-metodov>

Korabakhina, A. Yu. "Osoblyvosti zastosuvannya AVS-analizu u protsesi formuvannya tovarnoho asortymentu silskohospodarskoi produktsii" [The application features ABC analysis in the process of product range of agricultural products]. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2014_3\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2014_3(2)_12)

Kreshchenko, O. V. "Metodolohichni ta metodychni zasady AVS-pidkhotu yak universalnoho mekhanizmu analizu tovarnykh zapasiv" [Methodological and methodical bases ABC approach as a universal mechanism analysis of stock]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_12_63

Kuznetsova, S. O. "Oblikovo-informatsiine zabezpechennia AVS-analizu na torhovelykh pidpriemstvakh" [Accounting and information support of ABC-analysis for commercial enterprises]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2013_1_36

Lohvinova, O. P. "Zastosuvannya AVS-XYZ-analizu dlia otsiniuvannya lohistychnoho ryzyku na pidpriemstvi" [Application of ABC-XYZ-analysis to evaluate the risk of logistics in the company]. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1\(1\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1(1)_43)

Mayorov, A. A., and Suray, N. M. "Primeneniye metoda ekspertnykh otsenok pri formirovanii assortimenta molochnoy produktsii" [Application of the method of expert estimations when forming the range of dairy products]. http://e.lanbook.com/journal/issue.php?p_f_journal=2367&p_f_year=2014&p_f_issue=1

Makedon, V. V., and Rubets, D. S. "Otsinka stratehii innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnoho pidpriemstva na osnovi pravyla Pareto i AVS-analizu" [Assessment strategies of innovative development of engineering based on rules and ABC Pareto analysis]. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_32\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_32(1)_23)

Maniaeva, V. A. "Trebovaniya AVS-metoda k reinzhiniringu biznes-protsesov kommercheskoy organizatsii" [Requirements ABC method to the reengineering of business processes of a commercial organization]. <https://cyberleninka.ru/article/n/trebovaniya-avs-metoda-k-reinzhiniringu-biznes-protsesov-kommercheskoy-organizatsii>

Pavlov, A. N., and Sokolov, B. V. *Metody obrabotki ekspertnoy informatsii* [Methods of processing expert information]. St. Petersburg: GUAP, 2005.

Panov, V. S., and Suslov, A. E. "Avtomatizatsiya rascheta koefitsienta konkordatsii i vyavleniya soglasovannosti mneniy ekspertov" [Automation of calculation of concordance coefficient and identify consistency of expert opinion]. <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2011/section03.html>

Pichuhina, T. S., and Heichenko, I. A. "Otsinky efektyvnosti asortymentnoi polityky pidpriemstv rozdribnoi torhivli na osnovi vykorystannya «AVS-analizu»" [Evaluating the effectiveness of policies assortment of retailers on the basis of "ABC analysis"]. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_1\(1\)_78](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_1(1)_78)

Romashkina, T. A. *Ispolzovaniye kachestvennykh metodov nauchnogo issledovaniya v biblioteke* [Using qualitative methods of research in the library]. Khabarovsk: DVGNB, 2013.

Riabnikov, O. V. "Tekhnologii kontrolinhu realizatsii finansovoi stratehii na pidpriemstvi" [Technology implementation controlling financial strategy of the company]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2013_4_23

Rizantsev, V. I., and Morozov, A. V. "Metodika provedeniya soglasovaniya ekspertnykh otsenok, poluchennykh putem individualnogo anketirovaniya metodom analiza ierarkhiy" [The methodology of the negotiation expert assessments obtained by the individual survey method of analysis of hierarchies]. <http://engbul.bmstu.ru/doc/742182.html>

Sokhareva, N. A., Mokeyeva, E. V., and Zakoretskaya, O. S. "Raspredeleniye i analiz nakladnykh raskhodov metodom ABC" [Distribution and analysis of overheads ABC method]. <https://cyberleninka.ru/article/n/raspredelenie-i-analiz-nakladnyh-rashodov-metodom-abc>

Strapchuk, S. I. "Vykorystannya avs-khyz-analizu v doslidzhenniakh efektyvnosti marketynhovoї tovarnoi polityky silskohospodarskykh pidpriemstv" [Using ABC hyz analysis in studies of the effectiveness of marketing commodity policy farms]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlts_2012_22

Shevchenko, R. I. "Zastosuvannya AVS-analizu dlia formuvannya informatsiinoho filtru druhoho poriadku pidsystemy zboru ta kontroliu stanu ob'ektiv monitorynhu nadzvychainykh sytuatsii" [The use ABC analysis to form a second order filter information collection subsystem and control of monitored emergency]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ZKhUPS_2015_2_38

Tishchenko, A. N., and Manchenko, A. V. "Modelirovaniye zapasov sobstvennogo izhotovleniya dlya remontov oborudovaniya metallurgicheskikh korporatsiy" [Simulation of manufactured inventories for repairs Metallurgical Equipment Corporation]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 2 (2006): 175-183.

Zhigun, L. A. *Menedzhment: sovremennyye osnovy organizatsii kontrolya na predpriyatii* [Management: modern framework for control of the organization in the enterprise]. Rostov n/D: Feniks, 2007.

МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ КЕРУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

© 2016 ГАЛІЦІН В. К., СУСЛОВ О. П., ГАЛІЦИНА О. В.

УДК 519.876.2:338.28

Галіцин В. К., Суслов О. П., Галіцина О. В. Моделювання механізму керування організаційними проектами

Мета статті полягає в розробленні концептуальних засад керування організаційними проектами та моделювання їх механізму в разі їх змішаного фінансування. У результаті аналізу публікацій з питань керування проектами вони згруповані за такими напрямками: календарно-мережеве планування і керування, методологія керування проектами, механізми керування проектами як організаційні процедури прийняття управлінських рішень, інформаційні системи керування проектами. На засадах теорії керування організаційними системами викладено концепцію керування організаційними проектами, зокрема, наведено ознаки проекту, визначено його мету, задачі, структуру, процес керування проектом та його механізм; охарактеризовано основні механізми керування організаційними проектами; здійснено моделювання механізму змішаного фінансування організаційного проекту в разі лінійного та нелінійного виду функцій доходу його виконавців.

Ключові слова: керування, проект, механізм, фінансування, організаційна система, керівний орган, виконавець, ресурс.

Рис.: 1. Формул: 2. Бібл.: 10.

Галіцин Володимир Костянтинович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: galitsyn@kneu.kiev.ua

Суслов Олег Павлович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри інформаційного менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: suslov_10@mail.ru

Галіцина Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри статистики, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: galitsyna@voliacable.com

УДК 519.876.2:338.28

Галицин В. К., Суслов О. П., Галицына О. В. Моделирование механизма управления организационными проектами

Цель статьи заключается в разработке концептуальных основ управления организационными проектами и моделирования их механизма в случае их смешанного финансирования. В результате анализа публикаций по вопросам управления проектами они сгруппированы по следующим направлениям: календарно-сетевое планирование и управление, методология управления проектами, механизмы управления проектами как организационные процедуры принятия управленческих решений, информационные системы управления проектами. На основе теории управления организационными системами изложена концепция управления организационными проектами, в частности, приведены признаки проекта, определены его цели, задачи, структура, процесс управления проектом и его механизм; охарактеризованы основные механизмы управления организационными проектами; осуществлено моделирование механизма смешанного финансирования организационного проекта в случае линейного и нелинейного вида функций дохода его исполнителей.

Ключевые слова: управление, проект, механизм, финансирование, организационная система, руководящий орган, исполнитель, ресурс.

Рис.: 1. Формул: 2. Библ.: 10.

Галицин Владимир Константинович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационного менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: galitsyn@kneu.kiev.ua

Суслов Олег Павлович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры информационного менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: suslov_10@mail.ru

Галицына Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: galitsyna@voliacable.com

UDC 519.876.2:338.28

Galitsin V. K., Suslov O. P., Galitsyna O. V. Modeling of a Mechanism for Project Management

The article is aimed at developing a conceptual framework for managing organizational projects and modeling their mechanism in case of mixed financing. As result of an analysis of publications on project management issues, they have been grouped by the following directions: calendar-network planning and management, methodology of project management, project management mechanisms as organizational procedures for managerial decision-making, information systems of project management. On the basis of the theory of control of organizational systems, a project management concept has been explicated, in particular, attributes of a project have been provided; its objectives, tasks, structure, management process and its mechanism have been determined; the basic mechanisms of management of organizational projects have been described; a modeling of a mixed mechanism for financing an organizational project in case of linear and nonlinear types of function of income of its performers has been carried out.

Keywords: management, project, mechanism, financing, organizational system, governing body, performer, resource.

Fig.: 1. Formulae: 2. Bibl.: 10.

Galitsin Volodymyr K. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Information Management, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: galitsyn@kneu.kiev.ua

Suslov Oleg P. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Information Management, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: suslov_10@mail.ru

Galitsyna Olga V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Statistics, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: galitsyna@voliacable.com

У процесі розвитку організаційної діяльності в середині ХХ століття виник сучасний її тип – проектно-технологічний, який полягає в тому, що продуктивну діяльність організації поділяють на окремі завершені цикли, які називають проектами. Існують два визначення проекту: проект у вигляді сукупності документації зі створення будь-яких складних розроблень і проект як цілеспрямоване створення або зміна деякої системи, обмежені у часі та ресурсах, зі специфічною організацією. Сучасна концепція керування проектами полягає в створенні організацій, розвиток, зміна діяльності, а іноді й сама діяльність яких може розглядатися як сукупність різних проектів, що забезпечують досягнення стратегічних цілей організації. Одним з можливих об'єктів змін є організаційні системи, тому актуальним є розгляд механізмів керування (процедур прийняття рішень) організаційними проектами (ОП).

Теорія керування організаційними системами (ОС) на сьогоднішній день є цариною теорії керування, що інтенсивно розвивається і результати досліджень в якій знаходять широке застосування на практиці. Одним з напрямків досліджень теорії керування організаційними системами є розроблення механізмів керування проектами.

Під керуванням проектом розуміють сукупність процесів із планування, координації та контролю робіт з реалізації цілей проекту з урахуванням обмежень на ресурси, бюджет і вимог якості. У широкому сенсі під керуванням проектом розуміють застосування знань, практичного досвіду, інструментальних засобів і методів для задоволення потреб зацікавлених осіб проекту.

Механізми керування організаційними проектами є узгодженими процедурами прийняття рішень щодо цілеспрямованих змін параметрів організаційної системи (складу, структури, функцій, забезпечення ресурсами тощо) з урахуванням їхніх взаємозв'язків. Вони мають доволі урізноманітнений зміст, оскільки це і механізми керування проектами в організації, і механізми керування, метою яких є організація (як результат), і механізми керування, що використовують процес організації.

Підготовка і реалізація будь-яких проектів, спрямованих на забезпечення функціонування або розвитку організаційної системи (виробничої системи, фірми, галузі, регіону, економіки загалом тощо), об'єктивно відбувається в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Тому постає завдання організації оптимального використання їх або такого розподілу ресурсів між виконавцями, який задовольняє їхні інтереси та забезпечує досягнення максимального загального економічного ефекту від реалізації проекту. Задача фінансування проекту в цьому разі належить до класу задач розподілу наявного ресурсу організаційної системи (ОС) способом організації взаємодії між її учасниками.

Теоретичним і прикладним питанням керування проектами присвячена значна кількість публікацій, в яких викладені багатоманітні підходи до формалізації цього процесу. Їх можна класифікувати за такими напрямками:

1) календарно-мережеве планування і керування, в якому використовують методи теорії графів для побудови й оптимізації мережевого графіка проекту і розподілу ресурсів [1; 2; 3];

2) методологія керування проектами, що відображає сучасну термінологію і успішний досвід реалізації проектів [4; 5] як розділ менеджменту, що виділився в самостійний і включає більшість як теоретичних досліджень, так і практичних робіт з керування проектами;

3) механізми керування проектами як організаційні процедури прийняття управлінських рішень, що ґрунтуються на розробленні та аналізі математичних моделей організаційного керування проектами [6; 7; 8]; саме інструментарій цього напрямку використано у процесі моделювання механізму керування організаційними проектами;

4) інформаційні системи керування проектами, що дають змогу отримувати, зберігати, переробляти і використовувати для прийняття рішень інформацію щодо проекту та його оточення [5; 9] і уособилися у самостійний напрям інформаційних систем.

Інструментарій третього напрямку використано у процесі моделювання механізму керування організаційними проектами.

Метою статті є викладення концептуальних засад керування організаційними проектами та моделювання їх механізму у разі їх змішаного фінансування.

Основними ознаками будь-якого проекту є: спрямованість на досягнення кінцевих цілей, певних унікальних результатів; координоване виконання численних взаємопов'язаних робіт із деталізацією за рівнями, видами діяльності й відповідальності, обсягами і ресурсами; зміни як основний зміст проекту; обмеженість часу виконання з певними моментами початку і завершення; відношення до бюджету; обмеженість ресурсів; неповторність і новизна; комплексність; правове та організаційне забезпечення; специфічна організація керування.

Основними поняттями, пов'язаними з проектом, є його мета і задачі. Мета – це бажаний результат діяльності, що має бути досягнутий у межах деякого інтервалу часу, а задача – проблемна ситуація з визначення набору його кількісних даних або параметрів. Таким чином, мета стає задачею, якщо вказано термін досягнення її та задані кількісні характеристики бажаного результату. Мета є більш загальною категорією, ніж задача, оскільки досягається в результаті вирішення низки задач. Тому задачі керування проектами, вирішення яких сприяє його успішній реалізації, згідно з [4], можна упорядкувати стосовно мети таким чином: прогнозування та оцінювання результатів; планування; розподіл ресурсів; стимулювання виконавців; оперативне керування.

Для з'ясування та усвідомлення цілей, складу і змісту проекту, організації планування і контролю процесу його здійснення слід визначити і побудувати структуру проекту, під якою розуміють сукупність його взаємопов'язаних елементів і процесів, що мають різний рівень деталізації.

У контексті керування проектом його структура охоплює:

- ✦ ієрархічну структуру робіт, що дає змогу розділити проект на пакети робіт;
- ✦ організаційну структуру, яка відображає ієрархічну взаємну підпорядкованість учасників проекту;

- ✦ структуру ресурсів, за якою декомпозицію здійснюють як за видами ресурсів, так і за обсягами ресурсів того чи іншого виду;
- ✦ мережевий графік, що відображає логіку і технологію виконання робіт.

Елементи структури проекту та взаємозв'язки між ними зображено на рис. 1.

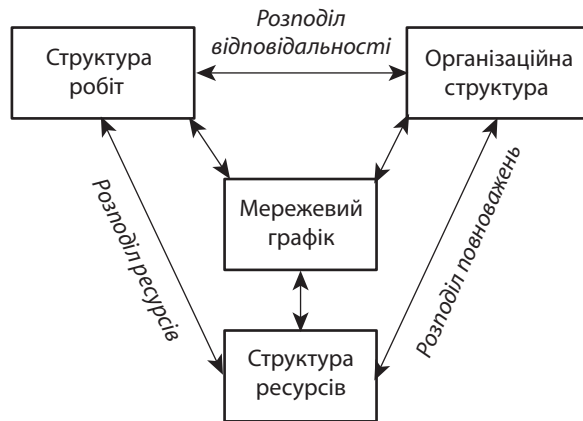


Рис. 1. Структура проекту

Під *організаційним проектом* розуміють обмежену в часі цілеспрямовану зміну організаційної системи з встановленими вимогами до якості результатів, можливими обсягами витрат ресурсів і специфічною організацією.

Організаційні проекти характеризуються тим, що в них предмет і суб'єкт змін, що володіють здатністю прийняття рішень, самостійного вибору дій тощо, можуть збігатися. Тому можна вважати, що *керування організаційним проектом* можна розглядати як процес саморозвитку і самоорганізації.

Організаційні механізми керування проектами мають доволі урізноманітнений зміст, оскільки це і механізми керування проектами в організації, і механізми керування, метою яких є організація (як результат), і механізми керування, що використовують процес організації.

До основних механізмів керування організаційними проектами належать:

- ✦ механізми фінансування проектів (механізми змішаного фінансування проектів,
- ✦ самоокупності, «витрати-ефект», страхування, пільгового оподаткування, фінансування інноваційних проектів, розподілу витрат і доходів, оптимізації виробничого циклу, противитратні механізми); механізми стимулювання; механізми опанованого обсягу; механізми оперативного керування проектами.

Хоча кожний із цих механізмів має специфічні особливості, загальне уявлення про методологічні підходи до їх моделювання може бути отримане при розгляді такого типового з них, як механізм змішаного фінансування проектів.

Сутність *механізмів змішаного фінансування* полягає в сполученні коштів замовника і власних коштів виконавців для виконання організаційного проекту. Причому величина частки залученого фінансування є такою,

що має гнучке налаштування. Змішане фінансування з двох (або більше) джерел дає змогу в багатьох випадках повністю забезпечити фінансами виконання проекту.

Обмеженість бюджету ОС часто не дає змоги реалізувати необхідну кількість проектів, а тому виникає необхідність залучення фінансових ресурсів фірм (виконавців), які пропонують ці проекти. У зв'язку з цим потрібна організація механізму *змішаного фінансування проекту*, сутність якого полягає у використанні як бюджетних коштів ОС на реалізацію проекту, так і фінансових ресурсів, що зобов'язуються виділити виконавці.

Для формалізації механізму організації змішаного фінансового забезпечення проекту вводяться такі позначення:

i – індекс виконавця, $i \in N = \{1, 2, \dots, n\}$;

s_i – сумарна вартість проекту i -того виконавця (заявка виконавця);

x_i – обсяг фінансування проекту i -того виконавця керівним органом;

$d_i(s_i)$ – загальний дохід від реалізації проекту i -того виконавця;

$\bar{d}_i(s_i)$ – дохід i -того виконавця від реалізації проекту в разі його повного фінансування керівним органом;

B – обсяг бюджетних коштів;

$\{x_i = d_i(s_i), i \in N\}$, $s = (s_1, s_2, \dots, s_n)$ – механізм змішаного фінансування проектів.

Очевидно, $y_i = s_i - x_i$ означає обсяг фінансових ресурсів, що виконавець зобов'язується забезпечити за свій рахунок. Тоді дохід виконавця становитиме

$$\bar{d}_i(x_i) - y_i. \quad (1)$$

Задача *GB* полягає в розробленні такого механізму фінансування проектів, який забезпечував би максимальний дохід від їх реалізації:

$$F_{\max} = \sum_{i=1}^n d_i(s_i^*),$$

де $s^* = \{s_i^*\}$ – рівноважні стратегії виконавців.

Цілоком зрозуміло, що механізми фінансування проектів різняться між собою залежно від виду функцій доходу.

Спочатку розглянемо випадок лінійного виду функцій доходу, тобто коли

$$\bar{d}_i(s_i) = a_i s_i, \quad d_i(s_i) = b_i s_i, \quad 0 < a_i < 1, \quad b_i > 0, \quad i \in N,$$

де a_i, b_i – величини питомих доходів.

Як відомо [10], механізм прямих пріоритетів має вигляд

$$x_i(s) = \frac{p_i s_i}{\sum_{j=1}^n p_j s_j} B, \quad i \in N, \quad (2)$$

де p_i – пріоритет i -того виконавця.

Для визначення ситуації рівноваги Неша здійснюється перетворення (1) з урахуванням (2) і припущення, яке не впливає на втрату спільності, що $R = 1$:

$$\bar{d}_i(s_i) - y_i = \frac{p_i s_i}{\sum_{j=1}^n p_j s_j} - (1 - a_i) s_i.$$

З умови максимуму цієї функції при $P(s) = \sum_{j=1}^n p_j s_j$ маємо

$$p_i s_i = P(s)[1 - c_i P(s)], \quad c_i = \frac{1 - a_i}{p_i}.$$

З урахуванням умов $P(s) = \sum_{j=1}^n p_j s_j$ та $s_i^* \geq 0$

або $\frac{c_i}{C} < \frac{1}{n-1}$ визначається

$$P(s^*) = \frac{n-1}{C}, \quad s_i^* = \frac{n-1}{p_i C} \left[1 - \frac{(n-1)c_i}{C} \right], \quad C = \sum_{i=1}^n c_i.$$

Якщо не виконуються умови $\frac{c_i}{C} < \frac{1}{n-1}$, пропо-

зиції відповідних виконавців відхиляються і обчислення повторюються з урахуванням нових значень C і n . Ця процедура продовжується в ітераційному режимі до отримання ситуації рівноваги, тобто виконання цієї умови.

При $c_1 \leq c_2 \leq \dots \leq c_n$ кількість виконавців здійснення проектів визначається як максимальне k , що за-

довольняє умові: $c_i < \frac{\sum_{j=1}^k c_j}{k-1}$, $i = \overline{1, k}$.

Задача визначення механізму пріоритетів, що забезпечують максимум загального доходу, полягає в оптимізації множини змінних $\{p_i\}_{i \in N}$, за яких досягає максимуму функціонал

$$\sum_{i=1}^n b_i s_i^* = \sum_{i=1}^n \frac{b_i (n-1) B}{p_i C} \left[1 - \frac{(n-1) c_i}{C} \right]$$

або $F(\alpha) = \sum_{i=1}^n \frac{(n-1) \alpha_i}{h_i} \left[1 - (n-1) \alpha_i \right]$, який отримано

після заміни $p_i = \frac{1 - \alpha_i}{c_i}$, $\alpha_i = \frac{c_i}{C}$, $p_i = \frac{1 - \alpha_i}{c_i}$, $\alpha_i = \frac{c_i}{C}$

і позначення $h_i = \frac{1 - a_i}{b_i}$ ($i \in N$).

За методом множників Лагранжа цей функціонал

досягає максимуму при $\alpha_i^{opt} = \frac{1 + (n-2) h_i}{2(n-1) \sum_{j=1}^n h_j}$, звідки з

точністю до постійного множника оптимальні пріори-

тети визначаються за формулою $p_i^{opt} = \frac{1 - \alpha_i}{\alpha_i^{opt}}$, $i \in N$.

Розглянемо тепер випадок нелінійного (показового) виду функцій доходу, який отримує i -тий виконавець:

$$\bar{d}_i(s_i) - y_i = \frac{1}{\alpha} s_i^\alpha x_i^{1-\alpha} - (s_i - x_i), \quad 0 < \alpha < 1.$$

Використання механізму прямих пріоритетів і гіпотези слабого впливу [10] дає змогу визначити рівноважну заявку i -того виконавця

$$s_i = x_i \left(1 - \frac{1}{s} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}},$$

де s визначається з рівняння:

$$\bar{s} = s \left(1 - \frac{1}{s} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}, \quad \bar{s} = \sum_{j=1}^n x_j.$$

З очевидної нерівності $\left(1 - \frac{1}{\bar{s}} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} < 1$ при $\bar{s} > 1$

випливає, що рішення цього рівняння задовольняє нерівності $s^* > \bar{s}$.

Отже, у разі нелінійного виду функцій доходу механізм змішаного фінансування забезпечує обсяг залучення коштів виконавців більший, ніж у разі безпосереднього фінансування виконавцями проектів. Дійсно, за безпосереднього фінансування i -тий виконавець матиме максимум прибутку за обсягу фінансування $s_i = x_i$, а тому обсяг сумарного залучення коштів виконавців у разі прямого фінансування становитиме $\bar{s}$.

Після заміни рівняння набуває вигляду

$$q \left(1 - \frac{1}{q\bar{s}} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}} = 1,$$

звідки видно, що зі зростанням α зростає q . Таким чином, дохід від механізму змішаного фінансування тим більший, чим більший параметр α у функціях доходу виконавців.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день розроблено і досліджено моделі далеко не всіх механізмів керування проектами, актуальних з точки зору практики. Так, поза увагою залишилися механізми керування програмними та інвестиційними проектами, ризиком і низкою інших специфічних типів проектів. Ці механізми є перспективними з точки зору майбутніх досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бурков В. Н. Прикладные задачи теории графов / Бурков В. Н., Горгидзе И. А., Ловецкий С. Е. – Тбилиси: Мецниереба, 1974. – 234 с.
2. Бурков В. Н. Теория графов в управлении организационными системами / Бурков В. Н., Заложнев А. Ю., Новиков Д. А. – М.: Синтез, 2001. – 124 с.
3. Математические основы управления проектами / Под ред. В. Н. Буркова. – М.: Высшая школа, 2005. – 423 с.
4. Воропаев В. И. Управление проектами в России / В. И. Воропаев. – М.: «Аланс», 1995. – 225 с.
5. Управление проектами: справочное пособие / Под ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.
6. Бурков В. Н. Как управлять проектами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М.: Синтез, 1997. – 188 с.

7. Колосова Е. В. Методика освоенного объема в оперативном управлении проектами / Колосова Е. В., Новиков Д. А., Цветков А. В. – М.: Апостроф, 2001. – 156 с.

8. Матвеев А. А. Модели и методы управления портфелями проектов / А. А. Матвеев, Д. А. Новиков. – М.: ПМСОФТ, 2005. – 206 с.

9. Гламаздин Е. С. Механизмы управления корпоративными программами: информационные системы и математические модели / Гламаздин Е. С., Новиков Д. А., Цветков А. В. – М.: Спутник, 2003. – 159 с.

10. Бурков В. Н. Введение в теорию управления организационными системами / Бурков В. Н., Коргин Н. А., Новиков Д. А. / Под ред. Д. А. Новикова. – М.: Либроком, 2009. – 264 с.

REFERENCES

Burkov, V. N., Gorgidze, I. A., and Lovetskiy, S. E. *Prikladnyye zadachi teorii grafov* [Applications of graph theory]. Tbilisi: Metsniereba, 1974.

Burkov, V. N., Zalozhnev, A. Yu., and Novikov, D. A. *Teoriya grafov v upravlenii organizatsionnymi sistemami* [Graph theory in the management of organizational systems]. Moscow: Sinteg, 2001.

Burkov, V. N., and Novikov, D. A. *Kak upravlyat projektami* [How to manage the project]. Moscow: Sinteg, 1997.

Burkov, V. N., Korgin, N. A., and Novikov, D. A. *Vvedeniye v teoriyu upravleniya organizatsionnymi sistemami* [Introduction to the theory of control of organizational systems]. Moscow: Librokom, 2009.

Glazmazdin, E. S., Novikov, D. A., and Tsvetkov, A. V. *Mekhanizmy upravleniya korporativnymi programmami: informatsionnyye sistemy i matematicheskiye modeli* [Mechanisms of corporate program management: information systems and mathematical models]. Moscow: Sputnik, 2003.

Kolosova, E. V., Novikov, D. A., and Tsvetkov, A. V. *Metodika osvoennogo obema v operativnom upravlenii projektami* [Earned value in the operational management of projects]. Moscow: Apostrof, 2001.

Matematicheskiye osnovy upravleniya projektami [Mathematical Foundations of project management]. Moscow: Vysshaya shkola, 2005.

Matveev, A. A., and Novikov, D. A. *Modeli i metody upravleniya portfeliami projektov* [Models and methods of project portfolio management]. Moscow: PMSOFT, 2005.

Upravleniye projektami [Project management]. Moscow: Vysshaya shkola, 2001.

Voropaev, V. I. *Upravleniye projektami v Rossii* [Project Management in Russia]. Moscow: Alans, 1995.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПОПЕРЕДЖЕННЯ КРИЗИ ТА ІДЕНТИФІКАЦІЇ БАНКРУТСТВА

© 2016 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., СЕМЧУК Ж. В., ВІЗНЯК Ю. Я., ГОРІЧКО Х. І.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Візняк Ю. Я., Горічко Х. І. Діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства

У статті розкрито сутність поняття «діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства», під яким слід розуміти процес оцінювання теперішнього фінансового становища підприємства, динаміки його зміни, а також майбутніх перспектив за допомогою ґрунтовного аналізу певного набору бізнес-індикаторів для прийняття результативних управлінських рішень, націлених на попередження кризи та виявлення причин розвитку банкрутства. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства є: 1) індикатор рентабельності; 2) індикатор ліквідності; 3) індикатор платоспроможності; 4) індикатор фінансової незалежності; 5) індикатор ділової активності.

Ключові слова: підприємство, фінансовий стан, банкрутство, діагностика, бізнес-індикатори.

Рис.: 2. Формул.: 34. Бібл.: 21.

Скриньковський Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Семчук Жанна Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту, декан факультету економіки та підприємництва, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: semchuk_zv@ukr.net

Візняк Юрій Ярославович – кандидат економічних наук, завідувач кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: lviv-university@ukr.net

Горічко Христина Ігорівна – студентка факультету економіки та підприємництва, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: kristina17717@gmail.com

УДК 65.01

UDC 65.01

Скрыньковский Р. Н., Семчук Ж. В., Визняк Ю. Я., Горичко Х. И. Диагностика финансового состояния предприятия с целью предупреждения кризиса и идентификации банкротства

В статье раскрыта сущность понятия «диагностика финансового состояния предприятия с целью предупреждения кризиса и идентификации банкротства», под которым следует понимать процесс оценки настоящего финансового положения предприятия, динамики его изменения, а также будущих перспектив с помощью детального анализа определенного набора бизнес-индикаторов для принятия результативных управленческих решений, нацеленных на предупреждение кризиса и выявления причин развития банкротства. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами системы диагностики финансового состояния предприятия с целью предупреждения кризиса и идентификации банкротства являются: 1) индикатор рентабельности; 2) индикатор ликвидности; 3) индикатор платежеспособности; 4) индикатор финансовой независимости; 5) индикатор деловой активности.

Ключевые слова: предприятие, финансовое состояние, банкротство, диагностика, бизнес-индикаторы.

Рис.: 2. Формул.: 34. Библ.: 21.

Скрыньковский Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Семчук Жанна Витальевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, декан факультета экономики и предпринимательства, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: semchuk_zv@ukr.net

Визняк Юрий Ярославович – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: lviv-university@ukr.net

Горичко Кристина Игоревна – студентка факультета экономики и предпринимательства, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: kristina17717@gmail.com

Skrynkovskyy R. M., Semchuk Zh. V., Vizniak Yu. Ya., Horichko Kh. I. Diagnostics of Financial Condition of Enterprise with the Aim of Both Preventing Crisis and Bankruptcy Identification

The article discloses the essence of concept of «diagnostics of financial condition of enterprise with the aim of both preventing crisis and bankruptcy identification», which should be understood as process of evaluating the present financial status of enterprise, the dynamics of change of this status, as well as future prospects by means of a detailed analysis of a specific set of business indicators for effective managerial decision-making, aimed at both crisis prevention and identifying causes of bankruptcy development. It has been found that key business indicators in a system for diagnostics of enterprise's financial condition with the aim of both preventing crisis and bankruptcy identification are: 1) the indicator of profitability; 2) the indicator of liquidity; 3) the indicator of solvency; 4) the indicator of financial independence; 5) the indicator of business activity.

Keywords: enterprise, financial condition, bankruptcy, business indicators.

Fig.: 2. Formulae: 34. Bibl.: 21.

Skrynkovskyy Ruslan M. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Semchuk Zhanna V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Dean of the Faculty of Economics and Business, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: semchuk_zv@ukr.net

Vizniak Yurii Ya. – PhD (Economics), Head of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: lviv-university@ukr.net

Horichko Kristina I. – Student of the Faculty of Economics and Business, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: kristina17717@gmail.com

У даний час фінансово-економічна криза в Україні, особливо через корупційно-олігархічну модель ринкових відносин та військову агресію з боку Російської Федерації, негативно впливає на фінансове становище вітчизняних підприємств. «Якщо Україна розвиватиметься двома-трьома відсотками на рік, ми дійдемо до рівня 2013 року, останнього року Януковича, ... десь через 15 років. Через 15 років, якщо не буде радикальних реформ в країні», – заявив голова Одеської ОДА Міхеїл Саакашвілі, виступаючи 11.09.2015 р. у студії «Шустер LIVE» на каналі «1+1».

У контексті цього виникає необхідність у розробленні теоретико-методологічної та методичної бази формування та використання системи діагностики фінансового стану підприємства з метою запобігання кризових явищ і попередження настання банкрутства, що й обумовило вибір теми дослідження, мету та актуальність наукової роботи.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів діагностики фінансового стану підприємства зробили такі вчені-економісти, як Адамова І. З., Вознюк Г. А., Галенко О. М., Даніч В. М., Довбня С. Б., Загородній А. Г., Ларікова Т. В., Міщенко В. А., Нусінов В. Я., Олексів І. Б., Островська О. А., Пархоменко Н. О., Райковська І. Т., Романчук А. А., Сарапіна О. А., Сметанюк О. А., Синькевич Н. І., Фещур Р. В., Цал-Цалко Ю. С., Цюх С. І., Шепеленко О. В. та ін. [1–21].

Водночас, як свідчить аналіз літературних джерел [1–21] та діючої практики діяльності (функціонування) підприємств, не до кінця вивченими залишаються питання щодо формування (побудови) та використання системи діагностики фінансового стану підприємства.

Метою статті є побудова системи діагностики фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства.

Для досягнення визначеної мети були поставлені такі основні завдання: 1) уточнити сутність таких економічних категорій: фінансовий стан підприємства, діагностика фінансового стану підприємства (Горічко Х. І., Візняк Ю. Я.); 2) представити прийоми проведення аналізу фінансового стану підприємства (Візняк Ю. Я., Семчук Ж. В., Скриньковський Р. М.); 3) представити методи, що застосовуються при проведенні аналізу фінансового стану підприємства (Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Горічко Х. І.); 4) запропонувати концепцію та інструментарій системи діагностики фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства (Скриньковський Р. М.).

Грунтовний аналіз наукових праць [1–21] засвідчує необхідність уточнення та розкриття сутності такої категорії, як «фінансовий стан підприємства».

Так, згідно з літературним джерелом [1], фінансовий стан відображає наявність фінансових ресурсів у підприємства та рівень забезпеченості коштами, що необхідні для здійснення господарської діяльності, підтримання відповідного рівня праці та проведення грошових розрахунків з іншими підприємствами (суб'єктами господарювання) [1, с. 546]. На думку проф. Сарапіна О. А. [2], фінансовий стан підприємства – це рівень забезпеченості підприємства фінансовими ре-

сурсами, що необхідні для провадження ефективної діяльності та своєчасного виконання розрахунків за своїми зобов'язаннями [2, с. 96]. Проф. Цал-Цалко Ю. С. [3] стверджує, що фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, які відображають рівень наявності, розміщення та використання ресурсів підприємства, а також його існуючі та потенційні фінансові можливості [3, с. 296].

Таким чином, враховуючи вищезазначене, *фінансовий стан підприємства* – це характеристика фінансової сторони підприємства, яка визначає рівень його фінансового забезпечення, рух та ефективність використання фінансових ресурсів і відображає поточний стан і майбутню спроможність підприємства функціонувати в міру своїх фінансових можливостей.

Що стосується діагностики фінансового стану підприємства, то вона передбачає встановлення стану підприємства за рахунок проведення відповідного комплексу процедур, спрямованих на дослідження факторів та причин, що викликали такий стан, визначення можливостей підприємства відносно реалізації ним стратегічних і тактичних цілей і підготовки відповідної інформації, необхідної для прийняття управлінського рішення [4].

У цьому контексті встановлено, що діагностика фінансового стану підприємства включає в себе аналіз та оцінювання стану і тенденцій, а також прогнозування перспектив майбутнього фінансового стану підприємства (суб'єкта господарювання).

З огляду на це, аналіз фінансового стану є вужчим поняттям за поняття діагностики фінансового стану підприємства та визначає аналізування фінансового стану підприємства і результатів його діяльності, виходячи з фінансової звітності підприємства, а саме – з Балансу (Форма № 1) та Звіту про фінансові результати (Форма № 2) [1, с. 41–42; 5, с. 115; 6, с. 48].

Система діагностики фінансового стану підприємства на основі обліку та аналізу інформації (із зовнішніх та внутрішніх джерел, а також за попередні періоди) передбачає діагностику стану (із визначенням причин) та діагностику процесу (із визначенням тенденційних можливостей) з метою встановлення діагнозу як аналітичної бази прийняття управлінських рішень системою управління стосовно підприємства [4].

У процесі діагностики фінансового стану підприємства слід виконати такі основні завдання [2, с. 97]: 1) дослідити рівень рентабельності підприємства та визначити рівень його фінансової стійкості; 2) проаналізувати рівень ефективного використання фінансових ресурсів підприємством; 3) проаналізувати рівень ефективного використання капіталу підприємством, а також рівень його забезпеченості власними коштами; 4) провести оцінювання ключових елементів фінансового стану підприємства (показників прибутковості; платоспроможності та ліквідності; ділової активності; рівня раціонального розміщення основних та оборотних засобів; оптимальності розподілу прибутку; рівня наявних фінансових ресурсів).

Діагностику фінансового стану підприємства доцільно проводити у три етапи [7, с. 66; 8, с. 229; 9, с. 35]:

1) *організаційний* (визначається мета та завдання, проводиться відбір методів та прийомів, формується інформаційна база та аналітичний баланс); 2) *розрахунковий*, який передбачає: а) встановлення головних напрямків оцінювання; б) вибір ключових фінансових показників за кожним із напрямків оцінювання; с) обчислення значень фінансових показників; d) встановлення вагомості кожного з фінансових показників; e) формування груп узагальнених показників; f) здійснення інтегрального оцінювання фінансового стану підприємства; 3) *заключний* (узагальнюються та систематизуються результати оцінювання і розробляється програма фінансового оздоровлення підприємства, яка містить відповідні рекомендації).

Установлено, що діагностику фінансового стану підприємства за рівнем комплексності доцільно поділяти на [10; 11]: експрес-діагностику та комплексну (фундаментальну, поглиблену). Своєю чергою, аналіз фінансового стану поділяється на [7, с. 66]: експрес-аналіз, поглиблений аналіз, факторний аналіз та прогнозний аналіз.

Сучасна практика функціонування суб'єктів господарювання засвідчує різноманітність підходів до оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема основні з них були виділені проф. Міщенком В. А. у науковій праці [12, с. 134]: структурно-логічний; програмно-цільовий; нормативний; контрольно-регулюючий; системний.

Результати узагальнення наукових праць [2; 6; 13 – 14] показали, що у сфері діагностики фінансового стану підприємства використовують такі основні прийоми проведення аналізу фінансового стану підприємства, які приведені на *рис. 1*. На *рис. 2* представлено методи, що використовуються при проведенні аналізу фінансового стану підприємства.

З огляду на зазначене вище, діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства являє собою процес оцінюван-

ня теперішнього фінансового становища підприємства, динаміки його зміни, а також майбутніх перспектив за допомогою ґрунтовного аналізу певного набору бізнес-індикаторів для прийняття результативних управлінських рішень, спрямованих на попередження кризи та виявлення причин настання банкрутства.

На підставі аналізу наукових праць [4–6; 8–10; 13–17] та діючої практики за проблематикою встановлено, що діагностика фінансового стану підприємства проводиться за такими ключовими бізнес-індикаторами [4; 5, с. 115–116; 6, с. 48; 8, с. 229; 9, с. 36; 10; 13; 14, с. 315; 15–17]:

- ✦ *індикатор рентабельності* (показник рентабельності продажу, показник рентабельності активів, показник рентабельності власного капіталу, показник рентабельності продукції);
- ✦ *індикатор ліквідності* (коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності);
- ✦ *індикатор платоспроможності* (коефіцієнт покриття, коефіцієнт власної платоспроможності, коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт втрати платоспроможності);
- ✦ *індикатор фінансової незалежності* (коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власного капіталу);
- ✦ *індикатор ділової активності* (коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, показник терміну погашення дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, показник терміну погашення кредиторської заборгованості).

Своєю чергою, показники оцінювання фінансового стану підприємства поділяються на нормативні (ті, що



Рис. 1. Прийоми проведення аналізу фінансового стану підприємства

Джерело: на основі [2, с. 98; 6, с. 48; 13, с. 259; 14] – (Візняк Ю. Я, Семчук Ж. В., Скриньковський Р. М.).

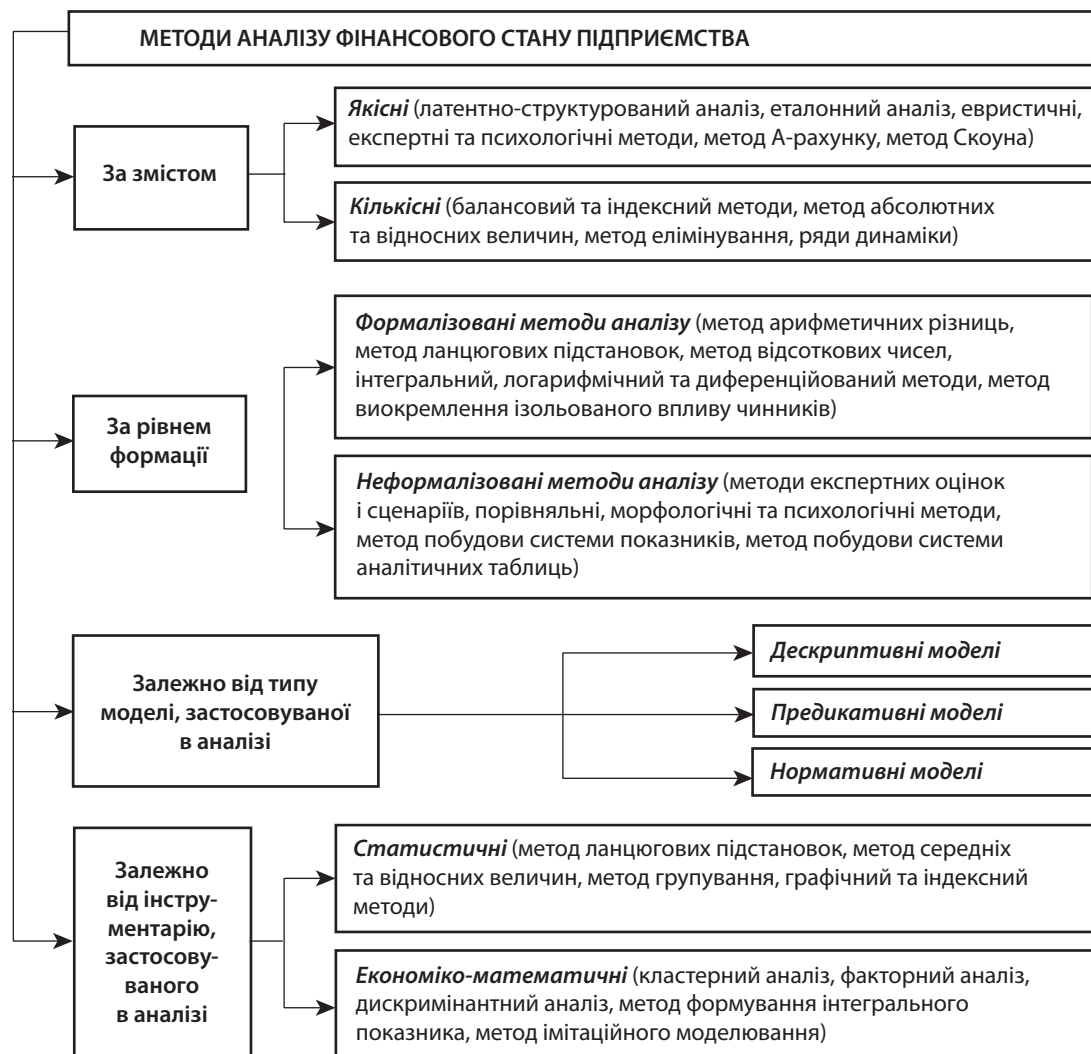


Рис. 2. Методи, що використовуються при проведенні аналізу фінансового стану підприємства

Джерело: на основі [6, с. 49; 9, с. 35; 14] – (Семчук Ж. В., Скриньковський Р. М., Горічко Х. І.)

мають відповідні рекомендаційні параметри) і тенденційні (ті, що оцінюють за вектором спрямування) [8, с. 230].

Окрім того, діагностика фінансового стану підприємства для оперативного визначення загрози його банкрутства (або виявлення/відстеження наявності ознак його фінансової кризи) проводиться за такими найпоширенішими моделями (ґрунтуються на дослідженні інтегрального показника банкрутства) [18; 21]:

- ♦ *двохфакторна модель прогнозування банкрутства* ($Z < 0$ – підприємству банкрутство не загрожує; $Z > 0$ – ймовірність настання банкрутства на підприємстві є високою), яка обчислюється за формулою (1):

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_1 + 0,0579 \cdot K_2, \quad (1)$$

де K_1 – показник поточної ліквідності; K_2 – показник частки позикових коштів у пасивах підприємства;

- ♦ *модель Альтмана* – розрахунок Z -показника ($Z \leq 1,8$ – ймовірність настання банкрутства є дуже високою; $1,81 \leq Z \leq 2,70$ – ймовірність є високою; $2,71 \leq Z \leq 2,99$ – ймовірність є можли-

вою; $Z \geq 3,0$ – ймовірність є низькою), яка розраховується за формулою (2):

$$Z = 0,012 \cdot K_1 + 0,014 \cdot K_2 + 0,033 \cdot K_3 + 0,006 \cdot K_4 + 0,999 \cdot K_5, \quad (2)$$

де K_1 – відношення власних оборотних активів (ВОА) до суми активів (ΣA); K_2 – відношення нерозподіленого прибутку до ΣA ; K_3 – відношення прибутку до відрахування податків та відсотків ($\Pi_{\text{доп}}$) до ΣA ; K_4 – відношення ринкової вартості акцій до суми заборгованості (ΣZ); K_5 – відношення чистого доходу від реалізації продукції (ЧД_p) до ΣA ;

- ♦ *модель Спрінгейта* ($Z < 0,862$ – підприємство є потенційним банкрутом; $Z > 0,862$ – підприємство перебуває у стабільному фінансовому становищі), яка розраховується за формулою (3):

$$Z = 1,03 \cdot K_1 + 3,07 \cdot K_2 + 0,66 \cdot K_3 + 0,4 \cdot K_4, \quad (3)$$

де K_1 – відношення робочого капіталу (PK) до ΣA ; K_2 – відношення $\Pi_{\text{доп}}$ до ΣA ; K_3 – відношення $\Pi_{\text{доп}}$ до поточних зобов'язань (ΠZ); K_4 – відношення обсягу продажу до ΣA .

- ★ *прогнозна модель Таффлера* ($Z > 0,3$ – підприємство має позитивні довгострокові перспективи; $Z < 0,862$ – підприємству притаманна висока ймовірність настання банкрутства), яка обчислюється за формулою (4):

$$Z = 0,53 \cdot K_1 + 0,13 \cdot K_2 + 0,18 \cdot K_3 + 0,16 \cdot K_4, \quad (4)$$

де K_1 – відношення прибутку від операційної діяльності (P_{OA}) до $PЗ$; K_2 – відношення оборотних активів (OA) до $\Sigma З$; K_3 – відношення $PЗ$ до ΣA ; K_4 – відношення $ЧД_p$ до ΣA ;

- ★ *R-модель прогнозування ризику банкрутства підприємства* ($Z \leq 0,18$ – підприємству притаманна висока ймовірність настання банкрутства; $0,18 \leq Z \leq 0,32$ – ймовірність є середньою; $0,32 \leq Z \leq 0,42$ – ймовірність є низькою; $Z \geq 0,42$ – ймовірність є мінімальною), яка обчислюється за формулою (5):

$$Z = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4, \quad (5)$$

де K_1 – відношення оборотного капіталу (OK) до ΣA ; K_2 – відношення чистого прибутку ($ЧП$) до власного капіталу (BK); K_3 – відношення $ЧД_p$ до ΣA ; K_4 – відношення $ЧП$ до сукупних витрат;

- ★ *модель Р. Ліса* ($Z < 0,037$ – підприємство є потенційним банкрутом; $Z > 0,037$ – підприємство перебуває у стабільному фінансовому становищі), яка розраховується за формулою (6):

$$Z = 0,063 \cdot K_1 + 0,042 \cdot K_2 + 0,057 \cdot K_3 + 0,001 \cdot K_4, \quad (6)$$

де K_1 – відношення PK до ΣA ; K_2 – відношення $П_{доп}$ до операційних активів ($A_{оп}$); K_3 – відношення резервів до $A_{оп}$; K_4 – відношення BK до $\Sigma З$;

- ★ *модель Давидової – Белікова* ($Z < 0$ – максимальна ймовірність настання банкрутства (90–100%); $0 < Z < 0,18$ – ймовірність є високою (60–80%); $0,18 < Z < 0,32$ – ймовірність є середньою (35–50%); $0,32 < Z < 0,42$ – ймовірність є низькою (15–20%); $Z < 0,42$ – ймовірність є мінімальною (10%)), яка розраховується за формулою (7):

$$Z = 8,38 \cdot K_1 + K_2 + 0,054 \cdot K_3 + 0,63 \cdot K_4, \quad (7)$$

де K_1 – відношення OK до ΣA ; K_2 – відношення $ЧП$ до BK ; K_3 – відношення $ЧД_p$ до ΣA ; K_4 – відношення $ЧП$ до ΣA [18; 21].

Варто зауважити, що вищенаведені моделі ймовірності банкрутства підприємства в сучасній теорії прогнозування (див. формули (1)–(7)), на думку Цюха С. І. та Шпак О. Г. [21], не враховують галузевих аспектів (особливостей, специфіки) діяльності (функціонування) підприємств в Україні. Крім цього, науковці [21] вважають, що подані моделі дають можливість здійснювати діагностику вже за наявності кризи і не враховують її раннє настання.

У контексті цього, для завчасного попередження кризових явищ фінансового стану та відповідно запобігання їх виникнення, підприємство повинно своєчасно

виявити ймовірність настання кризи фінансового стану підприємства, визначити причини та проблеми її виникнення, оцінити можливі втрати і проаналізувати наявні та потенційні ресурси, необхідні для її попередження чи усунення, а також розробити відповідну програму антикризового управління [19–21].

Таким чином, відповідно до 4-го завдання наукової роботи, діагностику фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства рекомендується проводити за індикаторами рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності.

Так, *індикатор рентабельності* (I_{PB}) характеризує рівень прибутковості діяльності підприємства та обчислюється за формулою (8):

$$I_{PB} = F(P_{\Pi}; P_A; P_{BK}; P_{PP}), \quad (8)$$

де P_{Π} – рентабельність продажу; P_A – рентабельність активів; P_{BK} – рентабельність власного капіталу; P_{PP} – рентабельність продукції.

Своєю чергою, показники P_{Π} , P_A , P_{BK} , P_{PP} розраховуються за формулами (9)–(12) [4; 8, с. 229; 9, с. 36; 15–17]:

$$P_{\Pi} = ЧП / ЧД_p; \quad (9)$$

$$P_A = ЧП / BA^C; \quad (10)$$

$$P_{BK} = ЧП / BBK^C; \quad (11)$$

$$P_{PP} = П_{OA} / СП_{\Pi}, \quad (12)$$

де BA^C – середньорічна вартість активів; BBK^C – середньорічна вартість власного капіталу; $СП_{\Pi}$ – повна собівартість продукції.

Індикатор ліквідності (I_{LK}) визначає здатність підприємства швидко перетворювати свої активи у грошові кошти та розраховується за формулою (13):

$$I_{LK} = F(L_A; L_{\Pi}; L_3), \quad (13)$$

де L_A – коефіцієнт абсолютної ліквідності; L_{Π} – коефіцієнт швидкої ліквідності; L_3 – коефіцієнт загальної ліквідності.

Водночас коефіцієнти L_A , L_{Π} , L_3 обчислюються за формулами (14)–(16) [4; 8, с. 229; 9, с. 36; 15–17]:

$$L_A = ГЗ / ПЗ; \quad (14)$$

$$L_{\Pi} = (ГЗ + ДЗ) / ПЗ; \quad (15)$$

$$L_3 = (OA + HA) / ПЗ, \quad (16)$$

де $ГЗ$ – грошові засоби; $ДЗ$ – обсяг дебіторської заборгованості; HA – необоротні активи.

Індикатор платоспроможності ($I_{ПЛ}$) відображає можливість підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами за певний період часу та обчислюється за формулою (17):

$$I_{ПЛ} = F(K_{\Pi}; K_{BALP}; K_{ПП}; K_{ВТП}), \quad (17)$$

де K_{Π} – коефіцієнт покриття; K_{BALP} – коефіцієнт власної платоспроможності; $K_{ПП}$ – коефіцієнт поточної платоспроможності; $K_{ВТП}$ – коефіцієнт втрати платоспроможності.

Коефіцієнти K_{Π} , K_{BALP} , $K_{ПП}$, $K_{ВТП}$ розраховуються за формулами (18)–(21) [4; 8, с. 229; 9, с. 36; 15–17]:

$$K_{\Pi} = ПА / ПЗ; \quad (18)$$

$$K_{BALP} = (OA - ПЗ) / ПЗ; \quad (19)$$

$$K_{\Pi\Pi} = \Phi OA / \Pi^3; \quad (20)$$

$$K_{B\Pi\Pi} = (K_{\Pi}^K + (\Pi^{\Pi\Pi} / \Pi^3) \times \\ \times (K_{\Pi}^K - K_{\Pi}^{\Pi\Pi})) / K_P^{PEK}, \quad (21)$$

де ΠA – поточні активи, до яких відноситься Γ^3 , Δ^3 та інші оборотні активи; ΦOA – фінансові оборотні активи, до яких належать Γ^3 , Δ^3 і короткотермінові фінансові інвестиції ($K\Pi$); K_{Π}^K – коефіцієнт покриття на кінець звітного періоду; $K_{\Pi}^{\Pi\Pi}$ – коефіцієнт покриття на початок звітного періоду; $\Pi^{\Pi\Pi}$ – тривалість прогнозного періоду; Π^3 – тривалість звітного періоду (365 днів); K_P^{PEK} – коефіцієнт покриття рекомендований.

Індикатор фінансової незалежності ($I_{\Phi H}$) визначає рівень забезпеченості підприємства грошовими засобами та обчислюється за формулою (22):

$$I_{\Phi H} = F(K_{\Phi A}; K_{\Phi}; K_3; K_M), \quad (22)$$

де $K_{\Phi A}$ – коефіцієнт фінансової автономії; K_{Φ} – коефіцієнт фінансування; K_3 – коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами; K_M – коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Коефіцієнти $K_{\Phi A}$, K_{Φ} , K_3 , K_M обчислюються за формулами (23)–(26) [4; 8, с. 229; 9, с. 36; 15–17]:

$$K_{\Phi A} = BK / BB; \quad (23)$$

$$K_{\Phi} = BK / 3K; \quad (24)$$

$$K_3 = BOA / OA; \quad (25)$$

$$K_M = (OA - \Pi^3) / BK, \quad (26)$$

де BB – валюта балансу; $3K$ – залучений капітал.

Індикатор ділової активності ($I_{\Delta A}$) відображає оборотність коштів підприємства та розраховується за формулою (27):

$$I_{\Delta A} = F(K_{OA}; K_{O3}; K_{O\Delta 3}; T_{\Pi\Delta 3}; K_{OK3}; T_{\Pi K3}), \quad (27)$$

де K_{OA} – коефіцієнт оборотності активів; K_{O3} – коефіцієнт оборотності запасів; $K_{O\Delta 3}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; $T_{\Pi\Delta 3}$ – показник терміну погашення дебіторської заборгованості; K_{OK3} – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; $T_{\Pi K3}$ – показник терміну погашення кредиторської заборгованості.

Коефіцієнти K_{OA} , K_{O3} , $K_{O\Delta 3}$, $T_{\Pi\Delta 3}$, K_{OK3} , $T_{\Pi K3}$ обчислюються за формулами (28)–(33) [4; 8, с. 229; 9, с. 36; 15–17]:

$$K_{OA} = \Delta D_p / BA^C; \quad (28)$$

$$K_{O3} = \Delta D_p / B3^C; \quad (29)$$

$$K_{O\Delta 3} = \Delta D_p / \Delta 3; \quad (30)$$

$$T_{\Pi\Delta 3} = \Pi^3 / K_{O\Delta 3}; \quad (31)$$

$$K_{OK3} = \Delta D_p / K3; \quad (32)$$

$$T_{\Pi K3} = \Pi^3 / K_{OK3}; \quad (33)$$

де $B3^C$ – середньорічна вартість запасів; $K3$ – обсяг кредиторської заборгованості.

Враховуючи вищезазначене, загальний інтегральний індикатор фінансового стану підприємства доцільно розраховувати за формулою (34):

$$I_{\Phi C} = F(I_{PB}; I_{LK}; I_{\Pi L}; I_{\Phi H}; I_{\Delta A}). \quad (34)$$

За результатами опрацювання наукових праць [1–21] за даною проблематикою, а також вивчення практики функціонування вітчизняних підприємств установлено, що $I_{\Phi C}$ можна інтерпретувати за такою шкалою

оцінювання: $I_{\Phi C} \leq 0$ – кризовий фінансовий стан із високою ймовірністю настання банкрутства; $0 < I_{\Phi C} < 1$ – фінансовий стан підприємства є нестійким; $1 \leq I_{\Phi C}$ – фінансовий стан підприємства є нормальним.

Діагностику фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства рекомендується проводити одним із якісних та водночас неформалізованих методів аналізу фінансового стану підприємства – методом експертних оцінок, оскільки він є універсальним та підходить для будь-якого суб'єкта господарювання незалежно від форми власності та сфери функціонування.

ВИСНОВКИ

Результати аналізу наукових праць [1–21] та діючої практики за даною проблематикою засвідчили, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства є: 1) *індикатор рентабельності*, що включає показники рентабельності продажу, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу та рентабельності продукції; 2) *індикатор ліквідності*, який містить коефіцієнти абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності та загальної ліквідності; 3) *індикатор платоспроможності*, що характеризується коефіцієнтами покриття, власної платоспроможності, поточної платоспроможності, втрати платоспроможності; 4) *індикатор фінансової незалежності*, який розраховується за коефіцієнтами фінансової автономії, фінансування, забезпечення власними оборотними коштами та маневреності власного капіталу; 5) *індикатор ділової активності*, який обчислюється за коефіцієнтами оборотності активів, оборотності запасів, оборотності дебіторської заборгованості, оборотності кредиторської заборгованості та показниками термінів погашення дебіторської і, відповідно, кредиторської заборгованостей.

Перспективи подальших досліджень в окресленому напрямі полягають у формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства з урахуванням часткової діагностичної цілі – діагностики фінансового стану підприємства з метою попередження кризи та ідентифікації банкрутства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
2. Сарапіна О. А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О. А. Сарапіна // Науковий вісник ХДУ. Серія: Екон. науки. – 2013. – № 1. – С. 96–99.
3. Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація : монографія / Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : Житомир. держ. технолог. ун-т, 2004. – 505 с.
4. Сметанюк О. А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 – економіка, організація та управління підприємствами / О. А. Сметанюк; Хмельн. нац. ун-т. – Хмельницький, 2006. – 20 с.
5. Семчук Ж. В. Фінансовий стан підприємств: індикатори діагностики та потенційно можливі проблеми погіршен-

ня параметрів / Ж. В. Семчук, Р. М. Скриньковський, С. І. Цюх // Вісник Волинського ін-ту економіки та менеджменту. – 2013. – № 7. – С. 113–118.

6. Скриньковський Р. М. Фінансовий стан підприємств: сутність, прийоми та методи проведення аналізу / Р. М. Скриньковський, Ж. В. Семчук // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 47–49.

7. Адамова І. З. Аналіз фінансового стану підприємства: проблемні аспекти та шляхи їх розв'язання / І. З. Адамова, А. Л. Романчук // Вісник ЧТЕІ КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 64–71.

8. Ларікова Т. В. Особливості розрахунку інтегральної оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання / Т. В. Ларікова // Науковий вісник Херсонського держ. ун-ту. – 2014. – Вип. 6, Ч. 1. – С. 228–233.

9. Шепеленко О. В. Механізм діагностики фінансового стану підприємства / О. В. Шепеленко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 6. – С. 33–37.

10. Островська О. А. Оцінка фінансового стану підприємств та шляхи її удосконалення (на прикладі підприємств будівельних матеріалів): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / О. А. Островська; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2004. – 20 с.

11. Нусінов В. Я. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи / В. Я. Нусінов, Т. В. Семеняка // Управління розвитком. – 2015. – № 2 (180). – С. 65–71.

12. Міщенко В. А. Аналіз методологічних підходів до оцінки фінансового стану підприємства / В. А. Міщенко, М. В. Петренко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 134–136.

13. Олексів І. Б. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства / І. Б. Олексів, Р. В. Фещур // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2001. – № 436. – С. 256–263.

14. Синькевич Н. І. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання / Н. І. Синькевич, Т. М. Василюшин // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 313–317.

15. Райковська І. Т. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану в діяльності промислових підприємств / І. Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 3 (49) – С. 154–158.

16. Семчук Ж. В. Індикатори діагностики фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / Ж. В. Семчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

17. Довбня С. Б. Методичні особливості комплексної оцінки фінансового стану та економічних результатів підприємства [Електронний ресурс] / С. Б. Довбня // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

18. Семчук Ж. В. Інструментарій діагностики загрози банкрутства підприємства / Ж. В. Семчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 20. – С. 18–20.

19. Галенко О. М. Фінансовий аналіз діяльності підприємств з метою упередження банкрутства: теорія і методологія: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.09 – бух. облік, аналіз та аудит (за видами екон. діяльності) / О. М. Галенко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2009. – 34 с.

20. Даніч В. М. Визначення кризового стану підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Даніч, Н. О. Пархоменко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 208–218. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_4_22.pdf

21. Цюх С. Методи прогнозування банкрутства підприємства / С. Цюх, О. Шпак // Матеріали V міжн. студ. наук. конф. «Проблеми обліку, аналізу і аудиту в умовах інтеграційних та

глобалізаційних процесів», (Львів, 22–23 листопада 2012 р.). – Львів: ЛІБС УБС НБУ, 2012. – С. 343–346.

REFERENCES

Adamova, I. Z., and Romanchuk, A. L. "Analiz finansovoho stanu pidpriemstva: problemni aspekty ta shliakhy yikh rozv'язannia" [Analysis of the financial condition of the company: problematic aspects and solutions]. *Visnyk ChTEI KNTU*, no. 2 (2011): 64-71.

Dovbnia, S. B. "Metodychni osoblyvosti kompleksnoi otsinky finansovoho stanu ta ekonomichnykh rezultativ pidpriemstva" [Methodical features comprehensive assessment of the financial situation and economic results of the company]. <http://www.economy.nayka.com.ua>

Danich, V. M., and Parkhomenko, N. O. "Vyznachennia kryzovoho stanu pidpriemstva" [Determination of the crisis enterprises]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_4_22.pdf

Halenko, O. M. "Finansovy analizi diialnosti pidpriemstv z metoiu uperedzhennia bankrutstva: teoriia i metodolohiia" [Financial analysis of enterprises in order to prevent bankruptcy: theory and methodology]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.09*, 2009.

Larikova, T. V. "Osoblyvosti rozrakhunku intehranoi otsinky finansovoho stanu subiektiv hospodariuvannia" [Features of the calculation of an integrated assessment of the financial condition of economic entities]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzh. un-tu*, vol. 1, no. 6 (2014): 228-233.

Mishchenko, V. A., and Petrenko, M. V. "Analiz metodolohichnykh pidkhodiv do otsinky finansovoho stanu pidpriemstva" [Analysis of methodological approaches to assess the financial condition of the company]. *Biznes Inform*, no. 8 (2012): 134-136.

Nusinov, V. Ya., and Semeniaka, T. V. "Ekspres-diahnostyka finansovoho stanu pidpriemstva z metoiu poperedzhennia kryzy" [Rapid diagnosis of the financial condition of the company to prevent the crisis]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 2 (180) (2015): 65-71.

Ostrovskaya, O. A. "Otsinka finansovoho stanu pidpriemstv ta shliakhy yih udoskonalennia (na prykladi pidpriemstv budivelnnykh materialiv)" [Evaluation of the financial situation of enterprises and ways of its improvement (for example, building materials enterprises)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2004.

Oleksiv, I. B., and Feshchur, R. V. "Problemy analizu ta otsinky finansovoho stanu pidpriemstva" [Problems analysis and assessment of financial condition]. *Visnyk Nats. un-tu "Lvivska politekhnika"*, no. 436 (2001): 256-263.

Raikovska, I. T. "Problemy zastosuvannia metodyk analizu finansovoho stanu v diialnosti promyslovykh pidpriemstv" [Problems applying techniques of financial analysis in industrial activities]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (49) (2009): 154-158.

Skrynkovskiy, R. M., and Semchuk, Zh. V. "Finansovy stan pidpriemstva: sutnist, priomy ta metody provedennia analizu" [The financial condition of the company: Essence, techniques and methods of analysis]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 3 (2014): 47-49.

Shepelenko, O. V. "Mekhanizm diagnostyky finansovoho stanu pidpriemstva" [Mechanism diagnosis financial condition]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 6 (2012): 33-37.

Synkevych, N. I., and Vasylyshyn, T. M. "Analiz isnuichykh priomiv i metodiv finansovoho analizu diialnosti sub'ektiv hospodariuvannia" [Analysis of existing methods and techniques of financial analysis of business entities]. *Biznes Inform*, no. 4 (2014): 313-317.

Semchuk, Zh. V., Skrynkovskiy, R. M., and Tsiukh, S. I. "Finansovy stan pidpriemstv: indykatory diagnostyky ta potentsiino mozhlyvi problemy pohirshennia parametriv" [The financial condition of enterprises: indicators of diagnosis and potential for degradation parameters]. *Visnyk Volynskoho in-tu ekonomiky ta menedzhmentu*, no. 7 (2013): 113-118.

Semchuk, Zh. V. "Indykatory diagnostyky finansovoho stanu pidpriemstv" [Indicators diagnosis financial condition]. <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Sarapina, O. A. "Systemnyi analiz finansovoho stanu pidpriemstva: metodyka ta napriamy vdoskonalennia" [A systematic analysis of the financial condition of the enterprise: methods and areas of improvement]. *Naukovyi visnyk KhDU*, no. 1 (2013): 96-99.

Semchuk, Zh. V. "Instrumentarii diahnostryky zahrozy bankrutstva pidpriemstva" [Diagnostic tools threat of bankruptcy]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 20 (2013): 18-20.

Smetaniuk, O. A. "Diahnostryka finansovoho stanu pidpriemstva v systemi antykrizovoho upravlinnia" [Diagnosis financial situation of the company in the system of crisis management]. *Avtores. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.06.01, 2006.

Tsal-Tsalko, Yu. S. *Statystychnyi analiz finansovoi zvitnosti: teoriia, praktyka ta interpretatsiia* [Statistical analysis of the financial statements: theory, practice and interpretation]. Zhytomyr: ZhDTU, 2004.

Tsiukh, C., and Shpak, O. "Metody prohozuvannia bankrutstva pidpriemstva" [The methods of forecasting bankruptcy]. *Problemy obliku, analizu i audytu v umovakh intehratsiynykh ta hlobalizatsiynykh protsesiv*. Lviv: LIBS UBS NBU, 2012. 343-346.

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Vyd-vo Nats. un-tu "Lvivska politekhnikha", 2005.

УДК 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРАХ

© 2016 МЕЛЬНИКОВ В. В.

УДК 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

Мельников В. В. Моделирование процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах

Метою статті є дослідження моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах. Для дослідження процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах та проведення модельних експериментів доцільно використовувати теоретико-ігрові моделі, оскільки корпоративна інфраструктура інноваційного кластера характеризується наявністю розподіленого контролю, а учасники здійснюють свою діяльність в умовах конфліктів і невизначеності. Виявлено, що деякі математичні моделі вирішують схожі задачі. Моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах повинно відбуватися на чотирьох рівнях: державному; регіональному; рівні інноваційного кластера (фасилітатор); рівні учасника кластера. Для моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах очевидними перевагами агентоорієнтованого підходу є такі: скорочення термінів вирішення проблем, зменшення обсягу переданих даних за рахунок передачі іншим агентам високорівневих часткових рішень; скорочення термінів узгодження умов з приводу розробки, продажу та впровадження інноваційних товарів. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка агентної моделі процесів підтримки рішень в інноваційних кластерах та її комп'ютерна апробація.

Ключові слова: моделювання, прийняття рішень, інноваційний кластер, математична модель, агентоорієнтований підхід.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 14. Бібл.: 9.

Мельников Виктор Владимирович – аспірант, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: victor_melnikov@ukr.net

УДК 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

Мельников В. В. Моделирование процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах

Целью статьи является исследование моделирования процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах. Для исследования процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах и проведения модельных экспериментов целесообразно использовать теоретико-игровые модели, поскольку корпоративная инфраструктура инновационного кластера характеризуется наличием распределенного контроля, а участники осуществляют свою деятельность в условиях конфликтов и неопределенности. Выявлено, что некоторые математические модели решают схожие задачи. Моделирование процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах должно происходить на четырех уровнях: государственном; региональном; уровне инновационного кластера (фасилитатор); уровне участника кластера. Для моделирования процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах очевидными преимуществами агентоориентированного подхода являются такие: сокращение сроков решения проблем, уменьшение объема передаваемых данных за счет передачи другим агентам высокоуровневых частичных решений; сокращение сроков согласования условий по поводу разработки, продажи и внедрения инновационных продуктов. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются разработка агентной модели процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах и её компьютерная апробация.

Ключевые слова: моделирование, принятие решений, инновационный кластер, математическая модель, агентоориентированный подход.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 14. Библ.: 9.

Мельников Виктор Владимирович – аспірант, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: victor_melnikov@ukr.net

UDC 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

Melnikov V. V. Modeling the Processes of Supporting Decision-Making in the Innovative Clusters

The article is aimed at studying the modeling the processes of supporting decision-making in the innovative clusters. In order to study the processes of supporting decision-making in the innovative clusters along with conducting model experiments it is advisable to use game-theoretic models, because corporate infrastructure of innovation cluster is characterized by availability of a distributed control, while participants would implement their activities in situations of conflict and uncertainty. It has been revealed that some mathematical models solve similar challenges. Modeling the processes of supporting decision-making in the innovative clusters should occur at four levels: public; regional; level of innovation cluster (facilitator); level of participant in the cluster. For modeling the processes of supporting decision-making in the innovative clusters, evident advantages of agent-oriented approach are: reduction of time for solving problems, reducing the amount of transmitted data by means of transfer of the higher-level partial solutions to the other agents; shortening the time for agreeing terms and conditions as to development, sale and introduction of innovative products. Prospects for further research in this area is development of an agent model for processes of supporting decision-making in the innovative clusters as well as its computer-based testing.

Keywords: modeling, decision-making, innovation cluster, mathematical model, agent-oriented approach.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Formulae: 14. Bibl.: 9.

Melnikov Viktor V. – Postgraduate Student, Department of Information Systems in the Economy, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: victor_melnikov@ukr.net

Sarapina, O. A. "Systemnyi analiz finansovoho stanu pidpriemstva: metodyka ta napriamy vdoskonalennia" [A systematic analysis of the financial condition of the enterprise: methods and areas of improvement]. *Naukovyi visnyk KhDU*, no. 1 (2013): 96-99.

Semchuk, Zh. V. "Instrumentarii diahnostryky zahrozy bankrutstva pidpriemstva" [Diagnostic tools threat of bankruptcy]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 20 (2013): 18-20.

Smetaniuk, O. A. "Diahnostryka finansovoho stanu pidpriemstva v systemi antykrizovoho upravlinnia" [Diagnosis financial situation of the company in the system of crisis management]. *Avtores. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.06.01, 2006.

Tsal-Tsalko, Yu. S. *Statystychnyi analiz finansovoi zvitnosti: teoriia, praktyka ta interpretatsiia* [Statistical analysis of the financial statements: theory, practice and interpretation]. Zhytomir: ZhDTU, 2004.

Tsiukh, C., and Shpak, O. "Metody prohozuvannia bankrutstva pidpriemstva" [The methods of forecasting bankruptcy]. *Problemy obliku, analizu i audytu v umovakh intehratsiynykh ta hlobalizatsiynykh protsesiv*. Lviv: LIBS UBS NBU, 2012. 343-346.

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Lviv: Vyd-vo Nats. un-tu "Lvivska politekhnikha", 2005.

УДК 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРАХ

© 2016 МЕЛЬНИКОВ В. В.

УДК 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

Мельников В. В. Моделирование процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах

Метою статті є дослідження моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах. Для дослідження процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах та проведення модельних експериментів доцільно використовувати теоретико-ігрові моделі, оскільки корпоративна інфраструктура інноваційного кластера характеризується наявністю розподіленого контролю, а учасники здійснюють свою діяльність в умовах конфліктів і невизначеності. Виявлено, що деякі математичні моделі вирішують схожі задачі. Моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах повинно відбуватися на чотирьох рівнях: державному; регіональному; рівні інноваційного кластера (фасилітатор); рівні учасника кластера. Для моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах очевидними перевагами агентоорієнтованого підходу є такі: скорочення термінів вирішення проблем, зменшення обсягу переданих даних за рахунок передачі іншим агентам високорівневих часткових рішень; скорочення термінів узгодження умов з приводу розробки, продажу та впровадження інноваційних товарів. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка агентної моделі процесів підтримки рішень в інноваційних кластерах та її комп'ютерна апробація.

Ключові слова: моделювання, прийняття рішень, інноваційний кластер, математична модель, агентоорієнтований підхід.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 14. Бібл.: 9.

Мельников Виктор Владимирович – аспірант, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: victor_melnikov@ukr.net

УДК 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

Мельников В. В. Моделирование процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах

Целью статьи является исследование моделирования процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах. Для исследования процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах и проведения модельных экспериментов целесообразно использовать теоретико-игровые модели, поскольку корпоративная инфраструктура инновационного кластера характеризуется наличием распределенного контроля, а участники осуществляют свою деятельность в условиях конфликтов и неопределенности. Выявлено, что некоторые математические модели решают схожие задачи. Моделирование процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах должно происходить на четырех уровнях: государственном; региональном; уровне инновационного кластера (фасилитатор); уровне участника кластера. Для моделирования процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах очевидными преимуществами агентоориентированного подхода являются такие: сокращение сроков решения проблем, уменьшение объема передаваемых данных за счет передачи другим агентам высокоуровневых частичных решений; сокращение сроков согласования условий по поводу разработки, продажи и внедрения инновационных продуктов. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются разработка агентной модели процессов поддержки принятия решений в инновационных кластерах и её компьютерная апробация.

Ключевые слова: моделирование, принятие решений, инновационный кластер, математическая модель, агентоориентированный подход.

Рис.: 1. Табл.: 1. Формул: 14. Библ.: 9.

Мельников Виктор Владимирович – аспірант, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: victor_melnikov@ukr.net

UDC 004.942:519.866:005.53:330.341.1:334.758

Melnikov V. V. Modeling the Processes of Supporting Decision-Making in the Innovative Clusters

The article is aimed at studying the modeling the processes of supporting decision-making in the innovative clusters. In order to study the processes of supporting decision-making in the innovative clusters along with conducting model experiments it is advisable to use game-theoretic models, because corporate infrastructure of innovation cluster is characterized by availability of a distributed control, while participants would implement their activities in situations of conflict and uncertainty. It has been revealed that some mathematical models solve similar challenges. Modeling the processes of supporting decision-making in the innovative clusters should occur at four levels: public; regional; level of innovation cluster (facilitator); level of participant in the cluster. For modeling the processes of supporting decision-making in the innovative clusters, evident advantages of agent-oriented approach are: reduction of time for solving problems, reducing the amount of transmitted data by means of transfer of the higher-level partial solutions to the other agents; shortening the time for agreeing terms and conditions as to development, sale and introduction of innovative products. Prospects for further research in this area is development of an agent model for processes of supporting decision-making in the innovative clusters as well as its computer-based testing.

Keywords: modeling, decision-making, innovation cluster, mathematical model, agent-oriented approach.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Formulae: 14. Bibl.: 9.

Melnikov Viktor V. – Postgraduate Student, Department of Information Systems in the Economy, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: victor_melnikov@ukr.net

Упровадження та створення інноваційного продукту є досить затратним та має великі ризики. Зменшити ризики та максимізувати прибутки можливо за допомогою прийняття ефективних управлінських рішень, оптимізувавши процеси управління інноваційних кластерів. Найефективніше це можливо зробити за допомогою моделювання. Тому виникає необхідність в моделюванні процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах (ІК). Питання формування комплексного механізму підтримки прийняття рішень інноваційних кластерів на засадах моделювання залишається недостатньо опрацьованим і потребує подальшого вивчення.

Для дослідження процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах і проведення модельних експериментів доцільно використовувати теоретико-ігрові моделі, оскільки корпоративна інфраструктура інноваційного кластера характеризуються наявністю розподіленого контролю, а учасники здійснюють свою діяльність в умовах конфліктів і невизначеності.

Традиційні аналітичні методи дослідження економічних, фінансових, соціальних систем усе частіше наштовхуються на проблеми, що не мають ефективного вирішення в рамках класичних парадигм. Класичні підходи були розроблені для опису стійкого світу, який поволі еволюціонує. За своєю суттю ці методи та підходи не були призначені для опису та моделювання швидких змін, непередбачуваних стрибків і складних взаємодій окремих складових сучасного світового ринкового процесу та сталого розвитку регіону.

Моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах можна вважати систематизованим способом бачення варіанта майбутнього з можливістю визначення потенційних наслідків альтернативних рішень, який дозволяє їх об'єктивно порівняти [1].

Моделювання як метод дослідження систем застосовується при розробці досить складних управлінських рішень, до яких належать інноваційні кластери, являє собою побудову моделей або системи моделей досліджуваного об'єкта для його вивчення. Дослідження моделей об'єктів дозволяє уточнити властивості та

характеристики досліджуваного процесу управління інноваційного кластера. Використання моделей об'єктів інноваційного кластера дозволяє проводити активні експерименти, які неможливі із самим досліджуваним об'єктом, тобто інноваційним кластером. Проблеми застосування моделювання вивчаються в багатьох науках, але особливо вони актуальні у сфері економіки.

Метод моделювання ґрунтується на принципі аналогії, тобто можливостях вивчення реального об'єкта не безпосередньо, а шляхом дослідження подібного йому й більш доступного цьому дослідженню об'єкта – його моделі. Дослідження сучасних тенденцій функціонування та розвитку інноваційних процесів демонструє нелінійну динаміку та хаотичність процесів, що в них відбуваються.

Класичний погляд на динаміку змін ґрунтувався на властивості детермінованості відкритої системи, на погляді, що її поведінка обумовлювалася причинно-наслідковими зв'язками. Нова парадигма ґрунтується на нелінійному підході до вивчення поведінки складних відкритих систем, що мають позитивні та негативні зворотні зв'язки та здатні до самоорганізації та саморозвитку. Саме нелінійність поведінки соціально-економічних систем у просторі та часі означає багатоваріантність шляхів їхнього розвитку, наявність вибору альтернативних шляхів, а також обумовлює необоротність еволюційних процесів.

Процеси управління інноваційними кластерами відбуваються на чотирьох рівнях:

- ✦ державний рівень;
- ✦ регіональний рівень;
- ✦ рівень інноваційного кластера (фасилітатор);
- ✦ рівень учасника кластера.

При моделюванні процесів управління необхідно також враховувати взаємодію рівнів. Схема взаємодії рівнів процесів управління інноваційними кластерами представлена на *рис. 1*.

Моделюючи процеси управління інноваційними кластерами, необхідно враховувати декілька рівнів абстрагування та взаємодію: учасників кластера, фасилітатора, регіону та держави.

При створенні ІК перш за все необхідно визначити мету та цілі його створення. Результати запланованих і



Рис. 1. Схема взаємодії рівнів процесів управління інноваційними кластерами

Джерело: розроблено автором.

фактичних цілей можуть суттєво відрізнятися, тому виникає необхідність в їх оцінці. Досягнення результатів цілей оцінюється як результат [2]:

$$TARGET = \sum_{tar=1}^I \frac{\min(fr_{tar}; fp_{tar})}{fp_{tar}} \cdot w_{tar}, \quad (1)$$

де $fr_{tar}; fp_{tar}$ – реальний і плановий розмір досягнення tar -тої цілі створення кластера;

w_{tar} – вага tar -тої цілі;

I – число цілей кластерного плану.

При входженні учасника в інноваційний кластер необхідно проаналізувати показник взаємної економічної доцільності, тобто, що при розвитку інтеграційних зв'язків кожен з учасників даного процесу отримає прибуток на одиницю вкладених засобів більше, ніж при всіх інших варіантах власного розвитку, а також більше, ніж кожен з господарюючих суб'єктів аналогічного профілю, що не бере участь в кластері. Якщо значення запропонованого коефіцієнта менше одиниці, то, як правило, руйнуються навіть напрацьовані зв'язки [2]:

$$K_{вед} = \frac{PK}{PA}, \quad (2)$$

де PK – прибуток від участі в кластері та розвитку довготривалих зв'язків;

PA – прибуток від участі в альтернативних проєктах.

Методи неформалізованого прогнозування майбутніх інноваційних змін кластера можуть спиратися лише на логіку, інтуїцію та аналітику. Але використання цих прийомів може призвести до втрати, неправильного визначення або неправильної оцінки важливих взаємозв'язків економічних показників інноваційних кластерів, що впливають на процеси управління.

Наявні в інноваційному кластері ресурси, які інвестуються в модернізацію організаційного та технологічного забезпечення, процеси – I_p . Іноді обсяги інвестицій перевищують наявні ресурси, або ж терміни виконання таких інвестицій потрібно радикально прискорити. Тому в цих випадках слід інтенсифікувати інвестування наявних ресурсів або ж нарощувати їх обсяги. Очевидно, що в такому випадку зростатимуть витрати Z_p . У цілому, сумарні інвестиції в інноваційні кластери становлять [3]:

$$I_{\Sigma} = \sum_{p=1}^n (I_p + Z_p), \quad (3)$$

де I_{Σ} – сукупні інвестиції в інноваційні кластери в рамках окремого проєкту;

n – кількість етапів проєкту.

Припустимо, є кілька економічних агентів-інвесторів, кожен з яких приймає (одночасно з іншими агентами і незалежно від них) рішення про інвестиції в нові технології. У фіксований і відомий всім агентам момент часу той агент, який досяг найкращих результатів (назвемо його «переможець»), отримує фіксований дохід – наприклад, продає результати розробок або виходить на ринок виробництва і стає монополістом. Решта агентів не отримують нічого, тобто їх витрати зроблені даремно. Потрібно знайти рівновагу гри агентів.

Позначимо $K = \{1, 2, \dots, k\}$ – множина інвесторів, $k \geq 1$, $N = \{1, 2, \dots, n\}$ – множина фірм – учасників інноваційних кластерів, $n \geq 1$. Моменти інвестування та отримання доходу, як правило, рознесені в часі, тому будемо вважати, що всі грошові потоки наведені (наприклад, шляхом дисконтування) до моменту прийняття рішень. Інвестор j несе затрати $C_j \geq 0$ (його внесок – інвестиції у фонд) і отримує дохід $D_j \geq 0$ від цих інвестицій, $j \in K$. Фонд не володіє власними засобами (в іншому випадку його можна розглядати як одного з інвесторів), він отримує від інвесторів суму [4, с. 40]:

$$C = \sum_{j \in K} C_j \quad (4)$$

та виплачує їм суму:

$$D = \sum_{j \in K} D_j. \quad (5)$$

Таким чином можна дослідити ефективність інвестування в інноваційні кластери та зменшити ризики інвесторів.

Витрати, які виникли під час реалізації інноваційної продукції, необхідно розподілити між учасниками інноваційного кластера. Механізм розподілу витрат ставить у відповідність сукупності оцінок агентів $\{y\}_{i=1}^n$ розподілених витрат $\{x_i = \pi_i(y)\}_{i=1}^n$ так, що

$$\sum_i \pi_i(y) = SumZat(F), \quad (6)$$

де $SumZat$ – сумарні затрати на реалізацію;

F – необхідний обсяг фінансування.

Модель розподілу витрат прямо пропорційно пріоритетам між учасниками ІК:

$$z_i = \pi_i(y) = \frac{\eta_i(y_i)}{\sum_i \eta_i(y_i)} \cdot SumZat(F), \quad (7)$$

де $\eta_i(y_i)$ – пріоритет (вага) учасника ІК [5, с. 11].

Реалізація проєктів інноваційних кластерів – це довготривалий процес, тому обмеження на тривалість реалізації інноваційного проєкту можна представити у вигляді вимоги:

$$T_{\Sigma} = \sum_{p=1}^P t_p^{план}, \quad (8)$$

де T_{Σ} – сукупні витрати часу на інноваційну діяльність в рамках окремого проєкту;

p – ідентифікатор проєкту.

Оскільки при розробці інноваційної продукції виникає необхідність в маркетингових дослідженнях, в яких широко використовуються експертні оцінки, отже, на наш погляд, необхідно використовувати і методи оцінки достовірності результатів, отриманих при дослідженні ринку. Кількісну достовірність суджень експерта оцінюють за формулою [6, с. 187]:

$$Th_i = \frac{Q_{true}}{Q}, \quad (i = 1, 2, \dots, m), \quad (9)$$

де Q_{true} – число випадків, коли i -й експерт надав правильне рішення проблеми.

Оскільки діяльність інноваційного кластера в основному орієнтована на розробку та впровадження нової продукції, то виникає потреба в оцінці конкурентоспроможності інноваційного товару, рівень якого оцінюють експерти, в ролі яких виступають науково-дослідні інститути. Плановий коефіцієнт конкурентоспроможності з точки зору експертів оцінюється [7]:

$$K_{\text{конк}} = \frac{\sum_{m=1}^M Ex_m}{M}, \quad (10)$$

де $K_{\text{конк}}$ – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції ІК;

Ex_m – сумарна заявка оцінки одним експертом ($0 \leq Ex_m \leq 1$);

M – загальна кількість експертів, які беруть участь в експертизі.

Синергетичний ефект інноваційного кластера проявляється внаслідок економії витрат і приросту доходу його учасників, зумовлених оптимізацією процесів та процедур взаємодії, що оцінюється на основі показника синергії, який відображає перевищення результатів спільної діяльності в альянсі над результатами самостійної діяльності підприємств. Формула розрахунку має вигляд [8]:

$$SE = \frac{\Delta D + \Delta E}{D - B} \cdot 100\%, \quad (11)$$

де SE – ефект синергії;

ΔD – зміна доходу підприємства через вступ до стратегічного партнерства;

ΔE – зміна витрат, що зумовлена участю у стратегічному партнерстві;

D – дохід при самостійній діяльності підприємства.

Оскільки інноваційний кластер – це проектно-орієнтоване об'єднання, то його ефективність можна оцінити за рівнем результатів по проектах [2]:

$$Rez = 1 - \frac{\sum_{p=1}^{MP} \min(rp_p; rf_p) - \sum_{p=1}^{MP} rp_p}{\sum_{p=1}^{MP} rf_p}, \quad (12)$$

де rp_p, rf_p – заплановані та реальні результати за p -м проектом;

MP – кількість проектів.

Оскільки інноваційний кластер є інноваційною складовою сталого розвитку, то необхідно розрахувати обсяг випуску продукції, враховуючи константу швидкості інноваційного розвитку. Виробнича функція Кобба – Дугласа, що враховує інноваційну складову, деталізує параметр A , виокремлюючи з нього в явному вигляді множник e^{vt} [9]:

$$Y(K, L) = Ae^{vt} K^{\alpha} L^{\beta}, \quad (13)$$

де K – розмір капітальних фондів виробництва;

L – витрати праці;

A – коефіцієнт параметризації;

α – коефіцієнт еластичності капіталу;

β – коефіцієнт еластичності праці;

v – константа, коефіцієнт швидкості інноваційного розвитку.

Розглянувши моделі, які можливо використовувати для моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах (1–13), можна скласти таблицю та описати їх недоліки. Моделі, які можуть використовуватися для моделювання процесів підтримки прийняття рішень, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Моделі підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах

Модель	Економічна суть	Недоліки
1	2	3
$TARGET = \sum_{tar=1}^I \frac{\min(fr_{tar}; fp_{tar})}{fp_{tar}} \cdot w_{tar}$	Досягнення результатів цілей інноваційного кластера	Не враховуються індивідуальна зацікавленість учасника
$Kved = \frac{\Pi_k}{\Pi_a}$	Оцінити різницю прибутку від входження в інноваційний кластер	Необхідно оцінювати результат для кожного учасника інноваційного кластера
$I_{\Sigma} = \sum_{p=1}^n (I_p + Z_p)$	Оцінка інвестицій з ресурсами інноваційного кластера	Не враховуються витрати кожного учасника на проект
$C = \sum_{j \in K} C_j, D = \sum_{j \in K} D_j$	Сума інвестування та дохід інвесторів	Необхідно враховувати банківський відсоток при фінансуванні зовнішнім інвестором
$z_i = \pi_i(y) = \frac{\eta_i(y_i)}{\sum_i \eta_i(y_i)} \cdot SumZat(F)$	Модель розподілу затрат	Необхідно враховувати відсотки затрат понесені учасником від ризиків
$Th_i = \frac{Q_{true}}{Q}, (i = 1, 2, ..., m)$	Кількісна достовірність суджень	Необхідно враховувати зацікавленість експерта

1	2	3
$K_{\text{конк}} = \frac{\sum_{m=1}^M Ex_m}{M}$	Коефіцієнт конкурентності продукції з точки зору експертів	Не враховується людський фактор (досвід та знання експерта)
$SE = \frac{\Delta D + \Delta E}{D - B} \cdot 100\%$	Ефект синергії від входження в кластер	Неуніверсальність моделі, неможливо врахувати для всіх учасників кластера
$Re z = 1 - \frac{\sum_{p=1}^{MP} \min(rp_p; rf_p) - \sum_{p=1}^{MP} rp_p}{\sum_{p=1}^{MP} rf_p}$	Результати проектів інноваційного кластера	Не враховується бюджет проекту та витрати на нього

Джерело: розроблено автором на основі [2–9].

Аналізуючи математичні моделі для процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах, можна помітити, що деякі моделі вирішують однакові (схожі) задачі.

Під поняттям «ціль» в інноваційному кластері можна розуміти не тільки результат проекту, а й будь-який інший результат діяльності інноваційного кластера. Оскільки діяльність інноваційного кластера не завжди є проєктоорієнтованою, то, на нашу думку, модель (1) більш універсальна, ніж модель (12).

Оцінити реальні інвестиційні ресурси, які не завжди йдуть на проєкти, можна за допомогою математичної моделі (4), що більш важливо при прийнятті рішення з приводу розподілу інвестиційних ресурсів не тільки на проєкти.

Математична модель (9) виконує функцію експертних оцінок, які можна використовувати не тільки в маркетингових дослідженнях з приводу визначення планового рівня коефіцієнта конкурентоспроможності, але і в будь-яких інших завданнях інноваційного кластера, де необхідно оцінювати думки експертів та приймати рішення на основі кількісної достовірності суджень, тому ця модель більш універсальна, ніж (10).

Прибуток – найголовніший показник економічної ефективності. Сутність синергетичного ефекту інноваційного кластера полягає у перевищенні загальної суми прибутку консолідованої співпраці учасників кластера над сумою прибутку, яку вони отримували під час їх незалежної діяльності. На нашу думку, показник синергії інноваційного кластера можна більш ефективно і точно оцінити, аналізуючи прибутки учасників, а не доходи та витрати в математичній моделі (11). Таким чином, синергетичний ефект інноваційного кластера можливо оцінити на основі моделі (2):

$$SE = \Pi_k - \Pi_a. \quad (14)$$

Моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах дозволяє простежити фактичні та розрахункові значення результативних показників діяльності кластерного об'єднання та прийняти ефективні управлінські та організаційні рішення.

У галузі економіки набагато цікавіше й адекватніше аналіз моделей, що дозволяють сформулювати правила і тенденції глобальної поведінки як інтегральних характеристик поведінь багатьох складових активних гравців [9].

Агентиорієнтоване моделювання дозволяє легше відобразити в моделі підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах багато явищ реального світу, ніж системна динаміка та динамічні системи або дискретно-подійне моделювання, та охопити різні рівні абстракції.

Найбільш оптимально це можна вирішити за допомогою агентиорієнтованого моделювання, використовуючи яке, можна більш детально промодельовувати та прослідкувати за процесами управління інноваційними кластерами, тобто відслідкувати вплив флуктуацій агентів, діючих на мікрорівні, на показники макрорівня, та прийняти ефективне рішення.

Згідно з агентним моделюванням під інноваційним кластером можна розуміти структуру економічної системи, що складається з безлічі агентів (суб'єктів – індивідуальних або колективних) і безлічі відносин (сукупності зв'язків між агентами). Особливої уваги при моделюванні процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах набуває взаємний вплив їхніх членів (агентів), динаміки їх думок тощо, виникає необхідність обліку факторів (ефектів), що мають місце в реальних інноваційних кластерах.

Моделювання процесів прийняття рішень за допомогою агентного підходу дозволяє одночасно включати багато важливих аспектів макро- та мікрорівнів процесів управління інноваційними кластерами у формальній моделі, але це не означає, що всі вони обов'язково повинні бути там. В агентній моделі підтримки процесів прийняття рішень агент виступає індивідуальним учасником на рівні кластера, а кластер – на регіональному рівні. Таким чином, кожний учасник, впливаючи на результати діяльності інноваційного кластера, впливає і на сталий розвиток регіону. Мікрорівнем агентної моделі виступають учасники-агенти, які приймають рішення, керуючись своєю моделлю поведінки. Макрорівнем ви-

ступає сам інноваційний кластер, а його загальне рішення формується на основі всіх рішень його учасників.

ВИСНОВКИ

Моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах повинно відбуватися на чотирьох рівнях: державний рівень; регіональний рівень; рівень інноваційного кластера (фасилітатор); рівень учасника кластера. Тому для моделювання процесів підтримки прийняття рішень в інноваційних кластерах необхідно використовувати агентоорієнтований підхід. Переваги цього підходу очевидні. Серед них можна відзначити: скорочення термінів вирішення проблем, зменшення обсягу переданих даних за рахунок передачі іншим агентам високорівневих часткових рішень; скорочення термінів узгодження умов з приводу розробки, продажу та впровадження інноваційних товарів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Цюцюра С. В.** Теоретичні основи та сутність управлінських рішень. Моделі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / С. В. Цюцюра, О. В. Криворучко, М. І. Цюцюра // Управління розвитком складних систем. – 2012. – Вип. 9. – С. 50–58. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_9_13
2. **Пічугіна М. А.** Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру [Електронний ресурс] / М. А. Пічугіна // Ефективна економіка. – 2010. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=245>
3. Економіко-математичне моделювання структури витрат за етапами інноваційного процесу машинобудівного підприємства / Н. І. Чухрай, І. І. Новаківський, О. І. Грицай // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 136–140.
4. **Иващенко А. А.** Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы / А. А. Иващенко, Д. А. Новиков. – М. : КомКнига, 2006. – 336 с.
5. **Бурков В. Н.** Модели и механизмы распределения затрат и доходов в рыночной экономике / В. Н. Бурков, И. И. Горюх, Д. А. Новиков, Б. С. Юсупов. – М. : ИПУ РАН, 1997. – 57 с.
6. Інновації у маркетингу і менеджменті : монографія / За заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013. – 616 с.
7. **Калачихин П. А.** Экономико-математическая модель оценки инновационного потенциала результатов интеллектуальной деятельности / Калачихин П. А. // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013. – № 12, декабрь. – С. 93–100.
8. **Махова Г. В.** Формування та функціонування стратегічних альянсів підприємств в Україні: теоретико-методичні аспекти : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Г. В. Махова. – К, 2009. – 20 с.
9. **Готра В. В.** Моделювання інноваційного процесу як необхідна умова формування ефективного механізму управління інноваційним розвитком / В. В. Готра // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – С. 32–36.

Науковий керівник – Гужва В. М., кандидат економічних наук, професор кафедри інформаційних систем в економіці Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

REFERENCES

- Burkov, V. N. et al. *Modeli i mekhanizmy raspredeleniya zatrat i dokhodov v rynochnoy ekonomike* [Models and cost and revenue sharing mechanisms in the market economy]. Moscow: IPU RAN, 1997.
- Chukhrai, N. I., Novakivskiy, I. I., and Hrytsai, O. I. "Ekonomiko-matematychne modeliuвання struktury vytrat za etapamy innovatsiinoho protsesu mashynobudivnoho pidpriemstva" [Economic modeling structure costs stages of the innovation process engineering company]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 3-4 (4-5) (2012): 136-140.
- Hotra, V. V. "Modeliuвання innovatsiinoho protsesu yak neobkhdna umova formuvannya efektyvnoho mekhanizmu upravlinnia innovatsiynym rozvytkom" [Modeling the innovation process as a necessary condition for the formation of an effective mechanism of innovative development]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"* (2015): 32-36.
- Ivashchenko, A. A., and Novikov, D. A. *Modeli i metody organizatsionnogo upravleniya innovatsionnym razvitiem firmy* [Models and methods of organizational management of innovative development of the company]. Moscow: KomKniga, 2006.
- Innovatsii u marketynhu i menedzhmenti* [Innovations in marketing and management]. Sumy: Drukarskyi dim "Papirus", 2013.
- Kalachikhin, P. A. "Ekonomiko-matematicheskaya model otsenki innovatsionnogo potentsiala rezultatov intellektualnoy deyatel'nosti" [Economic-mathematical model of an estimation of innovative potential of intellectual property]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 12 (2013): 93-100.
- Makhova, H. V. . "Formuvannya ta funktsionuvannya stratehichnykh aliansiv pidpriemstv v Ukraini: teoretyko-metodychni aspekty" [Forming strategic alliances and operation of enterprises in Ukraine: theoretical and methodological aspects]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2009.
- Pichuhina, M. A. "Otsinka efektyvnosti diialnosti innovatsiinoho klasteru" [Evaluating the effectiveness of the innovation cluster]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=245>
- Tsiutsiura, S. V., Kryvoruchko, O. V., and Tsiutsiura, M. I. "Teoretychni osnovy ta sutnist upravlinskykh rishen. Modeli pryiniattia upravlinskykh rishen" [The theoretical basis and essence of management decisions. Models of decision-making]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_9_13

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ І ПРИВАТНИХ СТИВІДОРІВ У МОРСЬКИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ

© 2016 ДЕМ'ЯНЧЕНКО А. Г.

УДК 334.72, 65.011.4

Дем'янченко А. Г. Дослідження ефективності діяльності державних і приватних стивідорів у морських портах України

Ефективність діяльності приватного сектора в морських портах України викликає інтерес держави щодо залучення незалежного капіталу до розбудови портової галузі. Метою статті є дослідження економічної та фінансової ефективності роботи державних і приватних стивідорів у морських портах України для обґрунтування доцільності та своєчасності проведення приватизаційних заходів. У роботі було використано методи та підходи економічного та фінансового аналізу, за допомогою яких було оцінено в динаміці кількісні показники вантажообігу в морських портах України, зміну їх розподілу між державними та приватними стивідорними компаніями, досліджено окремі показники фінансового стану стивідорів. Зроблено висновки про значну диференціацію державних стивідорів за ефективністю їх роботи, стійке нарощення масштабів присутності приватних компаній у портовому бізнесі, зростання інвестиційної активності прибуткових державних та приватних стивідорів. За результатами аналізу запропоновано звернути увагу на певні особливості проведення приватизації державних стивідорних компаній в Україні.

Ключові слова: морський порт, державний стивідор, приватний стивідор, приватизація, аналіз, ефективність, вантажообіг, інвестиції.

Рис.: 2. Табл.: 4. Бібл.: 13.

Дем'янченко Аліса Геннадіївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та управління морським транспортом, Азовський морський інститут Одеської національної морської академії (вул. Черноморська, 19, Донецька обл., м. Маріуполь, 87517, Україна)

E-mail: ademyanchenko@gmail.com

УДК 334.72, 65.011.4

Демьянченко А. Г. Исследование эффективности работы государственных и частных стивидоров в морских портах Украины

Эффективность деятельности частного сектора в морских портах Украины вызывает интерес государства по привлечению независимого капитала к развитию портовой отрасли. Целью статьи является исследование экономической и финансовой эффективности работы государственных и частных стивидоров в морских портах Украины для обоснования целесообразности и своевременности проведения приватизационных мероприятий. В работе были использованы методы и подходы экономического и финансового анализа, с помощью которых были оценены в динамике количественные показатели грузооборота в морских портах Украины, изменение его распределения между государственными и частными стивидорными компаниями, исследованы отдельные показатели финансового состояния стивидоров. Сделаны выводы о значительной дифференциации государственных стивидоров по эффективности их работы; об устойчивом наращивании масштабов присутствия частных компаний в портовом бизнесе; о росте инвестиционной активности прибыльных государственных и частных стивидоров. По результатам анализа предложено обратить внимание на некоторые особенности проведения приватизации государственных стивидорных компаний в Украине.

Ключевые слова: морской порт, государственный стивидор, частный стивидор, приватизация, анализ, эффективность, грузооборот, инвестиции.

Рис.: 2. Табл.: 4. Библ.: 13.

Демьянченко Аліса Геннадіївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та управління морським транспортом, Азовський морський інститут Одеської національної морської академії (вул. Черноморська, 19, Донецька обл., г. Маріуполь, 87517, Україна)

E-mail: ademyanchenko@gmail.com

UDC 334.72, 65.011.4

Demianchenko A. G. Study on the Performance of both Public and Private Stevedores in the Seaports of Ukraine

Performance of private sector in the ports of Ukraine calls the State's interest to attracting independent capital to the development of port industry. The article is concerned with studying the economic and financial performance of both public and private stevedores in the seaports of Ukraine in order to substantiate appropriateness and timeliness of implementing privatization activities. In the work, methods and approaches of economic and financial analysis were used to assess in dynamics the quantitative indicators of turnover in the ports of Ukraine together with changing its allocation between public and private stevedoring companies, as well as selected indicators of the financial condition of stevedores have been examined. Conclusions have been made about the significant differentiation of the public stevedores on the basis of their performance; about sustainable scaling up the presence of private companies in the port business; about growth of investment activity of profitable public as well as private stevedores. On the results of analysis has been suggested that attention should be focused on some peculiarities in the privatization of public stevedoring companies in Ukraine.

Keywords: seaport, public stevedore, private stevedore, privatization, analysis, efficiency, turnover, investments.

Fig.: 2. Tabl.: 4. Bibl.: 13.

Demianchenko Alisa G. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Management of Sea Transport, Azov Sea Institute of Odessa National Maritime Academy (19 Chernomorska Str., 87517, Ukraine)

E-mail: ademyanchenko@gmail.com

Загальнодержавне стратегічне значення портової галузі для економіки та суспільного життя, бюрократизм і корупційність системи управління державою, недосконалість правового поля та судової системи, фактична відмова від природного ринкового способу мислення та конкурентного розвитку морських портів заради тимчасових економічних інтересів певних впливових груп суттєво стримувало зростання ефективності роботи підприємств морського транспорту, гальмувало прихід іноземних інвесторів, знецінило

привабливість України як держави з великими транзитними можливостями. У відповідь на вказані загрози з'явилася приватна ініціатива, яка почала задовольняти потреби учасників світової торгівлі у зовнішньоекономічних відносинах з виробниками та споживачами в Україні та, згодом, зайняла майже 65 % ринку портових послуг у державі [1].

Ефективність діяльності приватного сектора у сфері морського транспорту викликала інтерес держави щодо залучення незалежного капіталу до розбудови порто-

вої галузі країни. Він зумовив прийняття низки законодавчих актів, що фактично легалізували напівпідпільну діяльність приватних компаній у морських портах України. Згодом, морські порти було виведено зі списку стратегічних підприємств, що не підлягають приватизації, та офіційно озвучено наміри держави приватизувати державні стивідори, які до недавнього часу складали скелет портової галузі країни. Вказана ініціатива має як прибічників, так і критиків, тому доцільно було б проаналізувати якість роботи державних і приватних стивідорів для з'ясування, чи загрожує приватизація державних морських портів (як підприємств) їх ефективності з економічної, фінансової та соціальної сторін.

У попередніх роботах автора було проаналізовано фінансово-економічний стан портової галузі України, ефективність роботи морських портів, оцінено їх інвестиційну привабливість [2, с. 7–27, 200–237]. Дослідження діяльності підприємств морського транспорту присвячено праці О. І. Ісаєва [3], А. В. Мезіної [4], І. Ф. Переверзевої [5], Н. І. Хомякової [6]. Однак у вказаних роботах завдання порівняння ефективності роботи державних і приватних підприємств в морських портах майже відсутнє, що зумовлює необхідність проведення подібного дослідження та актуальність його результатів.

Метою статті є динамічне дослідження економічної та фінансової ефективності роботи державних і приватних стивідорів у морських портах України для обґрунтування доцільності та своєчасності проведення приватизаційних заходів в портовій галузі.

З прийняттям Закону України «Про морські порти України», який вступив в дію на практиці 3 червня 2013 р., з'явилася можливість відокремити роботу приватних стивідорів від державних та оцінити реальну ефективність портового бізнесу в держсекторі, що є підставою для прийняття обґрунтованих рішень щодо приватизації державних стивідорів. У рамках вищезазначеної мети інтерес представляє аналіз рівня вантажообробки державних стивідорів по відношенню до приватних компаній, що працюють на потужностях Адміністрації морських портів України (АМПУ) та власних причалах. Відповідна інформація представлена в *табл. 1* і *табл. 2*.

Інформація, представлена в таблицях, не може дати однозначного висновку про те, чи була абсолютно ефективною діяльність менеджерів приватних стивідорів у морських портах протягом 2007–2011 рр., оскільки в статистику держпортів включали і вантажообробку приватників. Більше того, можна побачити, що темпи падіння обсягів оброблених вантажів свідчать не на користь приватників: у кризовому 2009 р. вантажообробка в держпортах (з урахуванням приватних стивідорів) впала на 8 %, а в приватних портах – на 22,5 %. Усе ж сталість вантажної бази, довготривалі зв'язки з підприємствами та державними компаніями дали змогу державним портам більш стійко витримати кризові явища у світовій та вітчизняній економіці. Однак у період з 2012 по 2015 рр., коли чіткіше можна побачити розподілення вантажообігу між приватними і державними стивідорами, ситуація свідчить про більшу мобільність та ефективність реакції перших на виклики політичної та економічної нестабіль-

ності в країні. При загальному падінні обсягів вантажообробки в усіх морських портах України на 4,2 % за чотири роки державні стивідори втратили близько 17,5 % вантажів, приватні стивідори на причалах АМПУ – тільки 0,6 %, а приватники на власних потужностях збільшили вантажообробку на 10,8 %.

Таблиця 1

Розподіл вантажообробки в морських портах України між державними та приватними стивідорами до 2012 р. [7]

Рік	Загальний обсяг обробки вантажів у морських портах України, млн т	Державні та приватні стивідори на причалах державних портів, млн т	Приватні стивідори на власних причалах, млн т
2007	177,7	123,7	54
2008	187,65	132,18	55,47
2009	143,82	109,73	34,09
2010	148,21	107,64	40,57
2011	155,52	113,7	41,82

Таблиця 2

Розподіл вантажообробки в морських портах України між державними та приватними стивідорами після 2012 р. [1]

Рік	Загальний обсяг обробки вантажів в морських портах України, млн т	Державні стивідори на причалах АМПУ, млн т	Приватні стивідори на причалах АМПУ, млн т	Приватні стивідори на власних причалах, млн т
2012	150,99	59,386	51,226	40,371
2013	148,604	54,815	49,868	43,921
2014	144,865	49,153	49,551	46,161
2015	144,645	48,981	50,917	44,747

На жаль, незважаючи на розширення масштабів діяльності приватних стивідорів у морському бізнесі, досягти загального обсягу вантажообробки 2008 р., який став рекордним за весь період існування галузі (187 млн т), підприємствам не вдається. Цей факт пояснюється неможливістю розширювати масштаби діяльності через воєнні дії в Донецькій та Луганській областях у Маріупольському порту, який знизив вантажообробку у 2015 р. до майже 10 млн т, хоча у 2012 р. прогнозувалося зростання до 16–17 млн т. Зменшилися обсяги металевих, хімічних, контейнерних вантажів на причалах Одеси, Іллічівська, Южного.

Для подальшої оцінки ефективності роботи державних стивідорів у морських портах України розглянемо статистику їх діяльності в порівнянні з приватними компаніями (*табл. 3*).

Розподіл обсягів обробки вантажів в морських портах України у 2013–2014 рр. [8]

Морський порт	Вантажообіг за 2013 р., млн т			Вантажообіг за 2014 р., млн т		
	Державний стивідор	Приватні стивідори	Усього	Державний стивідор	Приватні стивідори	Усього
Бердянський	2	0,2	2,2	3	0,2	3,2
Білгород-Дністровський	0,6	0	0,6	0,7	0	0,7
Ізмаїльський	2,7	0,1	2,8	3	0,1	3,1
Іллічівський	10,1	6,4	16,5	10,5	7,1	17,6
Маріупольський	14,6	0,9	15,5	12,1	0,9	13
Миколаївський	0	20,3	20,3	0	20,8	20,8
Одеський	0	23,2	23,2	0	24,6	24,6
Октябрьск	1,8	3,8	5,6	2,4	4,6	7
Ренійський	0,6	2,2	2,8	0,6	0,9	1,5
Скадовський	0,294	0,006	0,3	0,093	0,007	0,1
Усть-Дунайський	0,04	0	0,04	0,062	0	0,062
Херсонський	2,3	1,8	4,1	1,4	2,5	3,9
Южний	15,2	28,2	43,4	14,8	32,6	47,4
УСЬОГО	50,234	87,106	137,34	48,655	94,307	142,962

Зібрана інформація показує, що в двох морських портах України – Миколаївському та Одеському, державний стивідор не веде вантажно-розвантажувальних робіт на причалах, тобто працює за моделлю «порт-інструмент», у відповідності до якої державне підприємство надає співробітників, портове обладнання та устаткування приватним компаніям, які працюють із вантажами. Така ситуація є наслідком нестачі вантажної бази для державного стивідора, що зумовлено як небажанням вантажо- та судновласників мати справу з державним підприємством через бюрократію, так і непрофесійним й незацікавленим менеджментом, нездатним завантажити власні виробничі потужності. На жаль, у цьому випадку державний стивідор отримує лише плату за власні послуги та оренду обладнання, однак така модель є суттєвим кроком до роздержавлення портової галузі, залучення приватних інвесторів, апробації різних схем державно-приватного партнерства та сприяє конкуренції на ринку портових послуг.

Аналіз даних табл. 3 свідчать про зростання загального обсягу вантажообробки на 4,1%, однак частка держсектора знизилася на 3% за рахунок зростання масштабів діяльності приватників на 7,2 млн т (+8,3%). Державні стивідори, що складають трійку лідерів галузі – це Южний, Іллічівський, Маріупольський порти, які намагаються утримати та розширити вантажопотоки, наростити прибутковість, оптимізувати власну діяльність. Однак навіть в Южному порту державний стивідор обробляє у 2,3 разу менше вантажу, ніж загалом приватні компанії. Депресивні порти (Білгород-Дністровський, Скадовський, Усть-Дунайський, Ізмаїльський, Ренійський), в основному, знаходяться в очікуванні на прихід інвестора з власними вантажами та активно пропонують до реалізації інвестиційні проекти розвитку власних територій.

Згідно зі статистикою, серед державних стивідорів найбільшим є Южний морський торговельний порт, в якому у 2014–2015 рр. обробили близько 15 млн т різних вантажів. Однак показники його роботи значно менші, ніж приватної компанії «Трансінвестсервіс» або «ТІС» (порт Южний), яка понад п'ять років є найбільшим стивідором, що працює в морських портах України [9]. Порівняння абсолютних результатів діяльності терміналів «ТІС» і великих державних стивідорів об'єктивно не на користь останніх (рис. 1).

Компанія «Трансінвестсервіс», маючи п'ять терміналів для обробки зернових, мінеральних добрив, руди, вугілля та контейнерів (контейнерний термінал є найширшим і найглибшим в Україні) площею 200 га, за 21 рік свого існування стала найбільшим оператором на ринку послуг з перевалювання зерна, окатишів, встановила національний рекорд з інтенсивності обробки всіх видів автомашин та колісної техніки, інвестувала у 2015 р. майже 500 млн грн у розвиток власної та припортової інфраструктури, розвиває на прилеглих територіях індустріальний парк і залучає партнерів до розробки унікального промислово-логістичного кластера.

Великими за обсягами обробки вантажів є компанії «ГПК – Україна», «Бруклін-Київ», «Ніка-Тера». Вони створюють середню ланку стивідорів, що перевалюють 3–7 млн т вантажу на рік, до яких жоден державний порт не потрапляє (рис. 2).

Негативна динаміка спостерігається в показниках усіх трьох великих операторів, однак вона спричинена об'єктивними факторами економічної та політичної нестабільності в Україні, падінням обробки вугілля та металу, контейнерних вантажів через зменшення обсягів світової торгівлі.

Ефективність роботи портових операторів доводить не тільки їх високий вантажообіг, але й те, наскільки

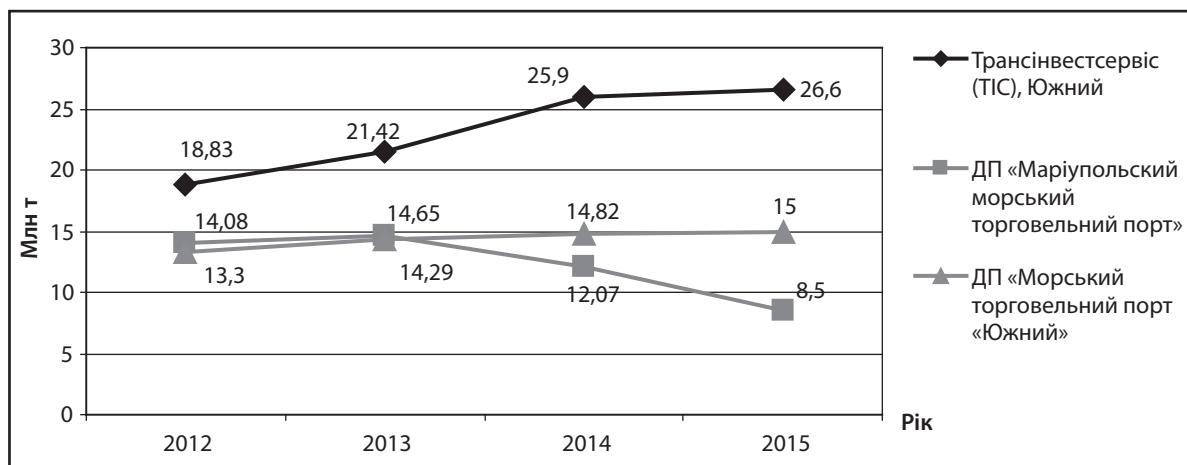


Рис. 1. Порівняння вантажообігу приватного та державних стивідорів в морських портах України за 2012–2015 рр., млн т
Джерело: побудовано за даними [7].

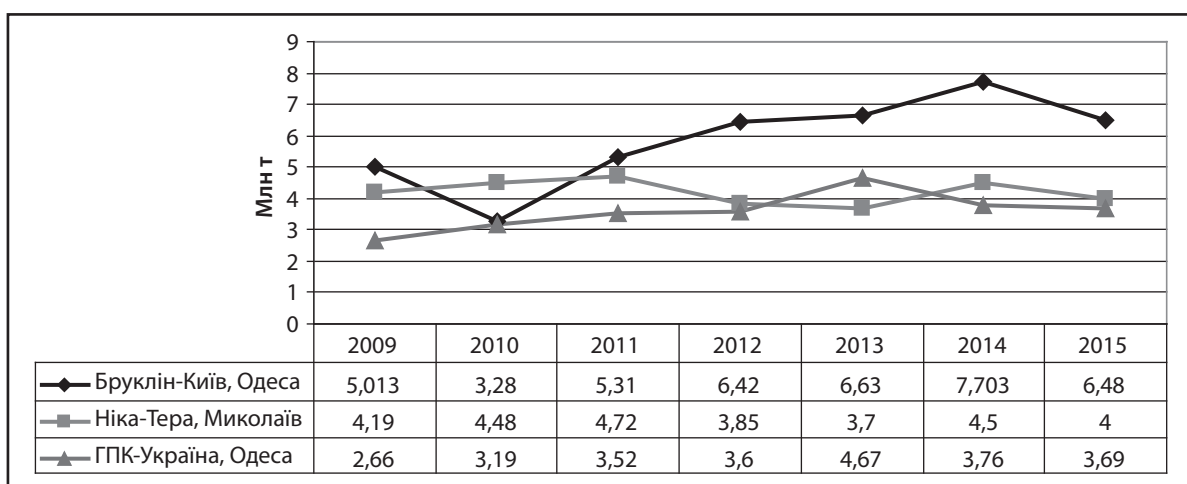


Рис. 2. Порівняння вантажообігу приватних стивідорів, що працюють в морських портах України, за 2009–2015 рр., млн т
Джерело: побудовано за даними [7].

ки завантажені виробничі потужності стивідора. Серед найуспішніших державних портів максимальний рівень використання виробничих потужностей спостерігається в Маріупольському порту (більше 70%), в Южному цей показник становить близько 37%, в Іллічівському – 33%, а в середньому по державних стивідорах – майже 32%. Водночас у компанії «ТІС» у 2015 р. потужності зернового терміналу було завантажено на 89%, вугільного – на 78%, мінеральних добрив – на 63%, рудного – на 87%.

Алі проведемо порівняння фінансових показників діяльності приватних і державних стивідорів. Інформація щодо фінансово-господарської діяльності державних стивідорів у морських портах України у 2013–2014 рр. представлена в аналітичному звіті щодо можливості приватизації державних підприємств України, підготовленому Національною Радою реформ за сприяння Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Фонду державного майна України [8]. Згідно з представленим звітом, фінансові показники державних стивідорів у 2014 р. відносно 2013 р. суттєво покращилися, про що свідчить зменшення кількості збиткових портів – з 5 до 1 (Скадовськ) у 2014 р. та

збільшення сумарної виручки на 245 млн грн (+6,6%) і чистого прибутку на 565 млн грн (+116%) при зменшенні витрат на 140 млн грн (–5,75%). Розрахунок різних показників рентабельності підтверджує позитивну динаміку за вказані роки (табл. 4).

Розрахунки показують, що достатньо успішним, з точки зору рентабельності за чистим прибутком, є Одеський порт, який ефективно розпоряджається власним майном, Маріупольський – за рахунок переробки високовартісних вантажів, та Южний, що має рентабельність на 5% меншу, ніж у Маріупольського порту, при схожому обсязі чистого прибутку, однак його виручка майже на 30% вища. За показником виробничої рентабельності лідером є Маріупольський порт, що має відносно нижчий рівень витрат, ніж його конкуренти Іллічівський та Южний порти (не враховуємо Одеський та Миколаївські порти, які не займаються перевалкою вантажів). Серед менших портів, окрім Білгород-Дністровського, Скадовського та Усть-Дунайського, віддача однієї гривні, вкладеної у виробництво, також дає від 16 до 30% валового прибутку, що є достатнім для того, щоб вважати їх фінансово успішними.

Аналіз рентабельності діяльності державних стивідорів у морських портах України у 2013–2014 рр.

Морський порт	Виробнича рентабельність, %		Рентабельність реалізації, %		Рентабельність чистого прибутку, %		Рентабельність активів, %	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Бердянський	-5,74	19,71	-6,09	16,47	-5,84	16,60	-3,03	12,50
Білгород-Дністровський	-21,16	0,20	-26,84	0,20				
Ізмаїльський	5,97	30,43	5,63	23,33	-11,97	14,29	-4,08	7,08
Іллічівський	-10,83	17,40	-12,14	14,82	-13,05	15,21	-4,58	5,81
Маріупольський	178,01	215,38	64,03	68,29	29,69	36,81	11,60	12,88
Миколаївський	84,49	110,77	45,80	52,55	-14,76	5,47	-5,46	0,59
Одеський	99,56	104,20	49,89	51,03	39,17	50,34	16,50	7,96
Ренійський	21,86	31,80	17,94	24,13	2,69	4,23	3,07	4,49
Скадовський	-1,69	-67,44	-1,72	-207,14	-82,76	-350,0	-18,97	-20,33
Усть-Дунайський	-17,27	-24,30	-20,87	-32,11	0,93	8,03	0,09	0,77
Херсонський	90,86	16,63	47,60	14,26	-4,89	1,19	-1,85	0,58
Южний	73,19	104,90	42,26	51,20	14,94	29,61	7,55	15,47

На відміну від інших показників рентабельності, рентабельність активів державних стивідорів має значно менший рівень, але не завжди через відсутність достатньої кількості вантажів. Малоефективна політика формування та використання основних фондів приводить до того, що на балансі порту утримується значний обсяг основних засобів для вантажно-розвантажувальних робіт, причому значна їх частина не використовується внаслідок незадовільного фізичного стану, більшість – морально застарілі, масштабних інвестиційних проектів щодо розвитку портової інфраструктури та основних засобів не реалізується через недостатність фінансових ресурсів. До того ж, на балансі порту знаходяться і непрофільні активи – об'єкти соціальної сфери. Тому на часі постає також питання оптимізації активів державних стивідорів, що сприятиме підвищенню ефективності їх виробничої діяльності.

Стосовно фінансових показників роботи приватних стивідорів, їх аналіз ускладнюється важкістю отримання інформації про стан фінансово-господарської діяльності, оскільки вона становить комерційну таємницю. Однак з відкритих джерел відомо, що, наприклад, компанія «Бруклін-Київ» у 2015 р. отримала виручки від реалізації близько 547 млн грн, а чистого прибутку – 33,4 млн грн [10]. Тобто, рентабельність чистого прибутку стивідора склала майже 6,1%. Однак цей показник недоцільно порівнювати з аналогічними у державних стивідорів, оскільки не можна знайти співпадіння між підприємствами за вантажообігом та витратами. Хоча, якщо співставити рівень валової виручки компанії «Бруклін-Київ» і Маріупольського та Южного портів, то, за майже однаковою виручкою, державні стивідори отримали більше 300 млн грн чистого прибутку та виїшли на рентабельність близько 30%. При цьому слід зазначити, що виручка державними операторами була отримана за майже в 2 рази більший обсяг вантажообробки (близько 10 млн т і 15 млн т проти 6,5 млн т у компанії «Бруклін-Київ»).

Опосередковано про стан фінансів приватних стивідорів свідчить їх інвестиційна активність. Наприклад, компанія «Трансінвестсервіс» інвестувала у 2015 р. близько 10 млн дол. у розвиток припортової інфраструктури «Укрзалізниці» та підписала меморандум про будівництво зернового терміналу разом з АМПУ та партнерами на 130 млн дол. [9]; компанія «Бруклін-Київ» разом з партнерами за 3 роки інвестує в новий термінал близько 104 млн дол., з яких кредит ЄБРР становить 60 млн дол. [10]; компанія «ГПК – Україна» бере участь в проекті будівництва і розширення контейнерного терміналу в Одеському порту і на тепер вклала майже 1 млрд грн власних коштів [11]; компанія «Ніка-Тера» інвестує у 2016 р. 225 млн грн у розвиток створеної портової інфраструктури (розширенні причальної лінії, будівництво нового причалу, модернізація обладнання) [12].

Втім, інвестиційна діяльність і великих державних стивідорних компаній швидко розширюється. Наприклад, у порту Южний у 2015 р. реалізовано проектів вартістю близько 600 млн грн щодо придбання перевантажувального обладнання, модернізації та реконструкції порталних кранів, вугільно-рудного комплексу, супутньої портової інфраструктури (очисні споруди, інженерні мережі, електропостачання) [13]. ДП «Іллічівський морський торговельний порт» підписав меморандум з приватним інвестором про реалізацію проекту нового терміналу вартістю 100 млн дол. [11]. Спеціалізований порт «Октябрьск» планує співробітництво з металургійним гігантом «Арселор Міттал» з приводу модернізації та використання терміналів порту [11].

ВИСНОВКИ

За результатами аналізу ефективності роботи державних і приватних стивідорів за економічними та фінансовими показниками можна зробити певні висновки про доцільність та своєчасність активної приватизації державних морських портів.

По-перше, якщо розглядати приватизацію як засіб стратегічного зростання ефективності діяльності державного портового стивідора, то цей інструмент є актуальним для тих портів, які мають стабільно незадовільний фінансовий стан, проблеми з оновленням виробничих активів, слабкою вантажною базою. Це, перш за все, порти Усть-Дунайський, Ренійський, Білгород-Дністровський, Скадовський, Херсонський, оскільки взаємовідносини державно-приватного партнерства зможуть вирішити вказані проблеми частково та тимчасово. До того ж, в умовах неподоланої корупції, є загроза залучення недобросовісного інвестора, який буде неякісно виконувати концесійні або орендні зобов'язання, і в результаті держава отримає власність у ще гіршому стані, ніж вона є тепер.

По-друге, фінансово успішні порти (Южний, Маріупольський, Іллічівський), в яких менеджмент ефективно використовує наявні ресурси, можуть самостійно проводити інвестиційну діяльність та активно конкурувати на ринку портових послуг завдяки потужній виробничій базі, вигідному географічному положенню, близькості до промислових підприємств, продукція яких складає основу їх вантажообробки. Приватизаційні заходи щодо вказаних державних стивідорів можуть нанести фінансові, економічні, стратегічні збитки державному бюджету, який має певний відсоток у чистому прибутку підприємств, якщо об'єкт приватизації буде суттєво недооцінено, що знову можливо за умов сучасного стану в політиці та економіці. Наприклад, за експертною думкою менеджерів великих приватних портів, ринкова вартість Державного підприємства «Южний морський торговельний порт» становить близько 300 млн дол. [13], однак вартість активів порту становить 2,5 млрд грн (близько 160 млн грн на 2014 р.), і саме вона може стати базою для прийняття рішення в разі приватизації чи реалізації різних концесійних моделей. До того ж, слід зазначити, що у 2014 р. державний стивідор Южного порту перерахував у бюджет близько 500 млн грн і на сьогодні є другим у рейтингу платників податків Одеської області [13]. Серед приватних стивідорів до десятки найбільших платників податків потрапила і компанія «Бруклін-Київ», платежі якої склали близько 200 млн грн, при цьому її ринкова вартість оцінюється в майже 400 млн дол. [10].

По-третє, важливими є технічні питання проведення приватизації – оцінка морських портів та процедура проведення конкурсу з метою розробки таких механізмів, яким би дозволили нівелювати корупційну складову, що притаманна подібним процесам у сучасній Україні. Оскільки без чітко прописаних і вигідних, у першу чергу для держави, умов приватизації є вірогідність повторення помилок роздержавлення 90-х років минулого століття. До того ж, приклад Великобританії, де всі державні порти було виведено з державної власності, свідчить про те, що намагання залучити більше інвесторів до приватизації портової галузі та поповнити дефіцит бюджету за рахунок отриманих коштів приводить до зменшення ефективності цього механізму для державного бюджету в середньостроковому та довгостроковому періоді: порти Британії було приватизовано за

10% від їх ринкової вартості, а відрахування податків до бюджету зменшилися; вплив держави на транспортну політику морських портів у галузі майже нівелювався, а набір регуляторних механізмів суттєво звузився.

Таким чином, не завжди саме приватизація є найефективнішим інструментом залучення приватного капіталу в морські порти. Залежно від проблем, з якими вони стикаються, доцільнішими можуть бути різні види концесії, оренда, корпоратизація підприємств. Саме цей напрямок дослідження є перспективним і потребує подальшої розробки вченими та спеціалістами, що приділяють увагу вирішенню проблем розвитку морських портів України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Показники роботи за 2013–2015 роки // Адміністрація морських портів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uspa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2898&Itemid=607&lang=ua
2. Дем'янченко А. Г. Концепція ефективного управління розвитком морської портової галузі України в ринкових умовах: монографія / А. Г. Дем'янченко. – Маріуполь: Новий світ, 2014. – 359 с.
3. Исаев А. И. Морские порты Украины: анализ текущего состояния и тенденции развития [Электронный ресурс] / А. И. Исаев // Материалы VII международной конференции «Сталь и сырье из СНГ на мировых рынках» (г. Киев, 23–24 апреля 2012 г.). – Режим доступа: http://www.cfts.org.ua/files/Isaev_Metal_Forum_2012.pdf
4. Мезина Л. В. Общесистемные условия эффективного позиционирования морских торговых портов Украины / Л. В. Мезина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 137–140.
5. Переверзева І. Ф. Перспективи виходу з кризового стану морських торговельних портів України [Електронний ресурс] / І. Ф. Переверзева // Водний транспорт. – 2014. – Вип. 2. – С. 101–108. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2014_2_19
6. Хомякова Н. И. Морской грузовой транспорт Украины: структурно-динамический анализ и тенденции изменения [Электронный ресурс] / Н. И. Хомякова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 4. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/51115>
7. Національний морський рейтинг України (2007–2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rating.portukraine.com/arhive-index.html>
8. Українські державні підприємства: можливості приватизації // Національна Рада реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/ukr_ukraine_privatization_opportunities.pdf
9. Вся правда о ТИС // Официальная страница в социальной сети Facebook [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.facebook.com/tis.terminals>
10. Гребеник Е. Двое из Бруклина: история успеха Юрия Губанкова [Электронный ресурс] / Е. Гребеник // Журнал «Forbes». – 2015. – № 10. – Режим доступа: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1403736-dvoe-iz-bruklina-istoriya-uspeh-yuriya-gubankova>
11. Уряд повідомив про обсяги інвестицій у морпорти України [Електронний ресурс] // Аграрне інформаційне агентство. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/urad-povidomiv-pro-obsagi-investicij-u-morporti-ukraini>

12. Александр Гайду: инвестиции в развитие «Ника-Теры» в 2016 г. составят около 225 млн грн [Электронный ресурс]// Новости. – Официальный сайт компании «Ника-Тера». – Режим доступа : http://nikatera.com/news/aleksandr_gajdu_investitsii_v_razvitie_nika_tery_v_2016g_sostavjat_okolo_225 mln_grn_

13. Уляницкий Д. Почему срываются инвестиции в порт «Южный» / Д. Уляницкий [Электронный ресурс] // РБК-Україна. – Режим доступа : <https://www.rbc.ua/rus/analytics /pochemu-sryvayutsya-investitsii-port-yuzhnyy-1445324926.html>

REFERENCES

"Aleksandr Gaydu: investitsii v razvitie «Nika-Tery» v 2016 g. sostaviat okolo 225 mln grn" [Alexander Hyde: investing in the development of "Nika-Tera" in 2016 will be about 225 million UAH]. Ofitsialnyy sayt kompanii «Nika-Tera». http://nikatera.com/news/aleksandr_gajdu_investitsii_v_razvitie_nika_tery_v_2016g_sostavjat_okolo_225 mln_grn_

Demianchenko, A. H. *Kontseptsiiia efektyvnogo upravlinnia rozvytkom morskoi portovoi haluzi Ukrainy v rynkovykh umovakh* [The concept of effective management of marine port industry in Ukraine market conditions]. Mariupol: Novyi svit, 2014.

Grebenik, E. "Dvoe iz Bruklina: istoria uspekha Yuria Gubankova" [Two of Brooklyn: the success story of Yuri Gubankova]. <http://forbes.ua/magazine/forbes/1403736-dvoe-iz-bruklina-istoriya-uspeha-yuriya-gubankova>

Isaev, A. I. "Morskie porty Ukrainy: analiz tekushchego sostoiianiia i tendentsii otrasli" [Seaports of Ukraine: analysis of the current status and trends in the industry]. http://www.cfts.org.ua/files/Isaev_Metal_Forum_2012.pdf

Khomiakova, N. I. "Morskoy gruzovoy transport Ukrainy: strukturno-dinamicheskii analiz i tendentsii izmeneniia" [Sea freight Ukraine: structural and dynamic analysis and changing trends]. <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/51115>

Mezina, L. V. "Obshchesistemnyye usloviya effektivnogo pozitsionirovaniya morskikh torhovykh portov Ukrainy" [System-wide conditions for effective positioning of sea trading ports of Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 3 (2014): 137-140.

"Natsionalnyi morskyy reitynh Ukrainy (2007-2013 rr.)" [National maritime rating of Ukraine (2007-2013)]. <http://rating.ports-ukraine.com/arhive-index.html>

Pereverzieva, I. F. "Perspektyvy vykhodu z kryzovoho stanu morskyykh torhivelnnykh portiv Ukrainy" [Prospects for exit from the crisis sea trade ports of Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2014_2_19

"Pokaznyky roboty za 2013-2015 roky" [Performance for 2013-2015]. Administratsiia morskyykh portiv Ukrainy. http://uspa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2898&Itemid=607&lang=ua

"Ukrainski derzhavni pidpriemstva: mozhlyvosti pryvatyzatsii" [Ukrainian state-owned enterprises, privatization opportunities]. Natsionalna Rada reform. http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/ukr_ukraine_privatization_opportunities.pdf

"Uriad povidomyv pro obsiahy investytsii u morporty Ukrainy" [The government reported investments in seaports Ukraine]. Ahrarne informatsiine ahentstvo. <http://agravery.com/uk/posts/show/urad-povidomiv-pro-obsagi-investicij-u-morporti-ukraini>

Ulyanitskiy, D. "Pochemu sryvayutsya investitsii v port «Yuzhnyy»" [Why break down the investment in port "Southern"]. <https://www.rbc.ua/rus/analytics/pochemu-sryvayutsya-investitsii-port-yuzhnyy-1445324926.html>

"Vsya pravda o TIS" [The whole truth about the TIS]. Ofitsialnaya stranitsa v sotsialnoy seti Facebook. <https://www.facebook.com/tis.terminals>

ХІМІЧНА ТА НАФТОХІМІЧНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

© 2016 ОЛІЙНИК А. Д., АНТОНЕНКО С. В.

УДК 338.23

Олійник А. Д., Антоненко С. В. Хімічна та нафтохімічна промисловість України: стан, тенденції та напрями стратегічного розвитку

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану і тенденцій розвитку хімічної та нафтохімічної промисловості України. Показано роль і значення галузі в економіці країни, а також негативні зміни, які відбулись у структурі виробництва хімічної продукції з 1990 р. Досліджено динаміку обсягів виробництва продукції за видами виробництв та окремими важливими видами продукції. Розглянуто динаміку зовнішньої торгівлі хімічною продукцією за основними товарними групами. Акцентовано увагу на особливостях, а також проблемах розвитку галузі. Визначено основні стратегічні напрями розвитку сучасних виробництв, які сприятимуть підвищенню потенціалу галузі.

Ключові слова: хімічна та нафтохімічна промисловість, сучасний стан, продукція, розвиток, тенденції, стратегічні напрями.

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 13.

Олійник Алла Дмитрівна – науковий співробітник відділу економічних проблем машинобудування, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: oprre@mail.ru

Антоненко Сергій Вікторович – кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу економічних проблем машинобудування, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: s.antonenko@ndc-ipr.org

УДК 338.23

UDC 338.23

Олейник А. Д., Антоненко С. В. Химическая и нефтехимическая промышленность Украины: состояние, тенденции и направления стратегического развития

Статья посвящена исследованию современного состояния и тенденций развития химической и нефтехимической промышленности Украины. Показана роль и значение отрасли в экономике страны, а также негативные изменения, которые произошли в структуре производства химической продукции с 1990 г. Исследована динамика объемов производства продукции по видам производств и отдельным важным видам продукции. Рассмотрена динамика внешней торговли химической продукцией по основным товарным группам. Акцентировано внимание на особенностях, а также проблемах развития отрасли. Определены основные стратегические направления развития современных производств, способствующие повышению потенциала отрасли.

Ключевые слова: химическая и нефтехимическая промышленность, современное состояние, продукция, развитие, тенденции, стратегические направления.

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Библ.:** 13.

Олейник Алла Дмитриевна – научный сотрудник отдела экономических проблем машиностроения, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: oprre@mail.ru

Антоненко Сергей Викторович – кандидат экономических наук, научный сотрудник отдела экономических проблем машиностроения, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: s.antonenko@ndc-ipr.org

Oliinyk A. D., Antonenko S. V. Chemical and Petrochemical Industry of Ukraine: Status, Trends and Directions of Strategic Development

The article is aimed at studying both the contemporary status and development trends in the chemical and petrochemical industry of Ukraine. The role and importance of the industry branch in the economy of country, together with the negative developments that have occurred in the structure of chemical production beginning from 1990, have been displayed. Dynamics of production volumes has been examined by the type of production and by the selected types of important products. Dynamics of foreign trade in chemical products has been considered by the major product groups. Special emphasis has been made on specific features as well as on the problems of industry branch development. The main strategic directions of development of contemporary productions, which are contributing to enhancing the potential of the industry branch, have been determined.

Keywords: chemical and petrochemical industry, contemporary status, production, development, trends, strategic directions.

Fig.: 3. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 13.

Oliinyk Alla D. – Research Associate of the Department of Economic Problems of Mechanical Engineering, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: oprre@mail.ru

Antonenko Serhii V. – PhD (Economics), Research Associate of the Department of Economic Problems of Mechanical Engineering, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (8 floor, 7 entrance, Derzhprom, 5 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: s.antonenko@ndc-ipr.org

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВІСТІ

ЕКОНОМІКА

У багатьох країнах світу хімічна промисловість є однією з принципово важливих галузей у формуванні основних макроекономічних показників. У світовій практиці рівень хімізації завжди належав до переліку ключових критеріїв оцінки рівня економічного розвитку країни. Частка хімічної промисловості у провідних країнах світу становить у середньому 11–13%. Перше місце за обсягами реалізації хімічної продукції (понад 900 млрд євро на рік) посідає КНР. На другому місці – США з удвічі меншими обсягами [1]. В Україні у структурі про-

мислового виробництва частка хімічної та нафтохімічної промисловості дорівнювала у 2014 р. 9,1% (рис. 1).

У хімічному комплексі України виробляється широкий асортимент продукції, який орієнтовано на споживання іншими галузями і виробництвами, а також населенням. Продукти переробки нафти та газу широко застосовуються в машинобудуванні, фармацевтичній та парфумній, деревообробній та текстильній промисловості, у шкіряному та взуттєвому виробництві, сільському господарстві тощо.

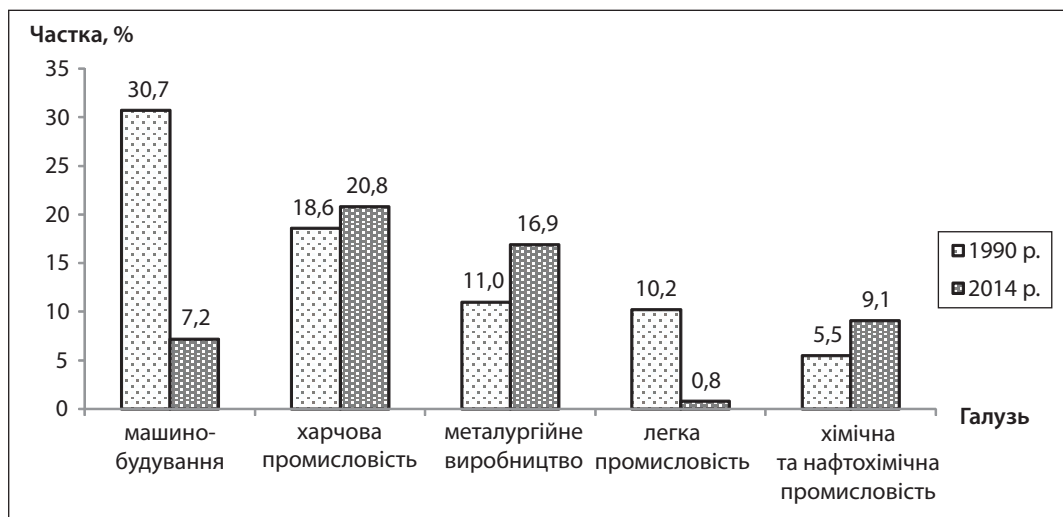


Рис. 1. Провідні галузі в структурі промислового виробництва в Україні у 1990 та 2014 рр. [2; 3]

У машинобудуванні використовуються універсальні клеї, деталі та частини апаратів із пластмас, змащувальні масла, антикорозійні покриття та інше. Продукт нафтохімії – нафтовий кокс – використовується як анодна маса при електровиплавлуванні алюмінію і сталі. Особливо чистий загартований кокс (перетворений у графіт) використовують як уповільнювач нейтронів у реакторах.

У харчовій промисловості застосовуються харчові кислоти, консервувальні засоби, парафін, поліетиленові упаковки. Продукти переробки нафти і газу знайшли широке використання в сільському господарстві. Це азотні добрива, сечовина, стимулятори росту, протруювачі насіння, отрутохімікати, плівки для парників тощо. Досліджується використання в сільському господарстві нафтової мульчі – спеціально приготовленої емульсії з нафтових смол, яка містить до 50 % води. Насіння, обприскане цією емульсією, починає проростати при температурі -7°C . Мульча зберігає у ґрунті тепло і вологу та знижує випаровування.

У фармацевтичній промисловості з похідних переробки нафти і природного газу виготовляють нашатирний спирт, хлороформ, формалін, аспірин, уротропін, вазелін та ін. Із нафтопродуктів виробляють фільтрувальні тканини, транспортерні стрічки, вибухові речовини та інші матеріали і речовини, що використовуються в гірничій промисловості. Хімізація нафти і природного газу дала змогу значно скоротити витрати цінних харчових продуктів на технічні цілі, наприклад олій, із яких виготовлялись мило, оліфи, змазки, гума, вищі спирти і жирні кислоти, а також натуральних жирів, які використовувалися для виробництва вищих спиртів, картоплі та зерна, які переробляються на етиловий спирт, тощо.

Метою статті є дослідження стану і тенденцій розвитку хімічної та нафтохімічної промисловості України, а також визначення напрямів її стратегічного розвитку.

Вирішення поставленої мети є важливою складовою в реалізації промислової політики в Україні, враховуючи частку хімічної та нафтохімічної промисловості в структурі промислового виробництва [4].

Аналіз статистичних даних свідчить про те, що сучасний стан хімічної та нафтохімічної промисловості України не можна вважати таким, що забезпечить потреби внутрішнього ринку за всіма видами продукції, а також значні обсяги експорту конкурентоспроможної продукції на зовнішні ринки.

Індекси виробництва продукції хімічної та нафтохімічної промисловості за видами діяльності у 2011–2014 рр. і за I півріччя 2015 р. свідчать про падіння обсягів виробництва продукції в хімічній та нафтохімічній промисловості країни за всіма видами виробництв (табл. 1).

Найбільше скорочення простежується в обсягах виробництва основної хімічної продукції, добрив і азотних сполук (76,3% у 2014 р.); коксу та коксoproдуктів (78,1%), а також продуктів нафтоперероблення (81,2%).

Динаміка обсягів реалізації хімічної та нафтохімічної продукції за такими видами виробництв, як виробництво хімічних речовин і хімічної продукції; виробництво фармацевтичної продукції; виробництво гумових і пластмасових виробів та іншої неметалевої продукції представлена на рис. 2.

Спадна тенденція щодо обсягів реалізації хімічної та нафтохімічної продукції характерна для виробництва хімічних речовин і хімічної продукції, серед яких така важлива продукція нафтопереробки, як бензин, паливо дизельне, бітум нафтовий і сланцевий (табл. 2).

У 2014 р. у порівнянні з 1990 р. в Україні катастрофічно зменшились обсяги виробництва таких видів продуктів нафтопереробки:

- ✦ первинної переробки нафти – до 4,7% (з 59 млн т у 1990 р. до 2,8 млн т у 2014 р.);
- ✦ бензину моторного із вмістом свинцю 0,013 г/л і менше – до 8,3% (відповідно, з 8,4 млн т до 0,7 млн т);
- ✦ палива дизельного для автомобільного та залізничного транспорту – до 6,3% (відповідно, з 12,7 млн т до 0,8 млн т);
- ✦ бітуму нафтового і сланцевого – до 4,0% (відповідно, з 2,5 млн т до 0,1 млн т).

Індекси промислової продукції хімічної та нафтохімічної промисловості за видами виробництва [5]

Вид виробництва	Рік				
	2011	2012	2013	2014*	2015**
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки:	96,4	81,6	89,2	78,7	66,1
– виробництво коксу та коксопродуктів	105,3	96,6	92,9	78,1	68,1
– виробництво продуктів нафтопереробки	83,5	54,1	77,3	81,2	н. д.
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції:	123,7	96,2	83,1	85,8	80,1
– виробництво основної хімічної продукції, добрив і азотних сполук, пластмас і синтетичного каучуку в первинних формах	130,8	89,9	75,0	76,3	81,4
– виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик	103,6	97,3	94,6	92,7	78,8
– виробництво мила та миючих засобів, засобів для чищення та полірування, парфумних і косметичних засобів	104,0	109,9	109,6	97,8	83,4
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції:	113,4	94,0	97,6	91,2	88,9
– виробництво гумових виробів	89,6	92,9	103,4	90,8	85,2
– виробництво пластмасових виробів	113,6	99,3	98,9	91,8	87,4
– виробництво іншої неметалевої продукції	115,3	92,0	96,6	91,5	90,6

Примітки: * – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь; ** – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції за січень–серпень 2015 р.

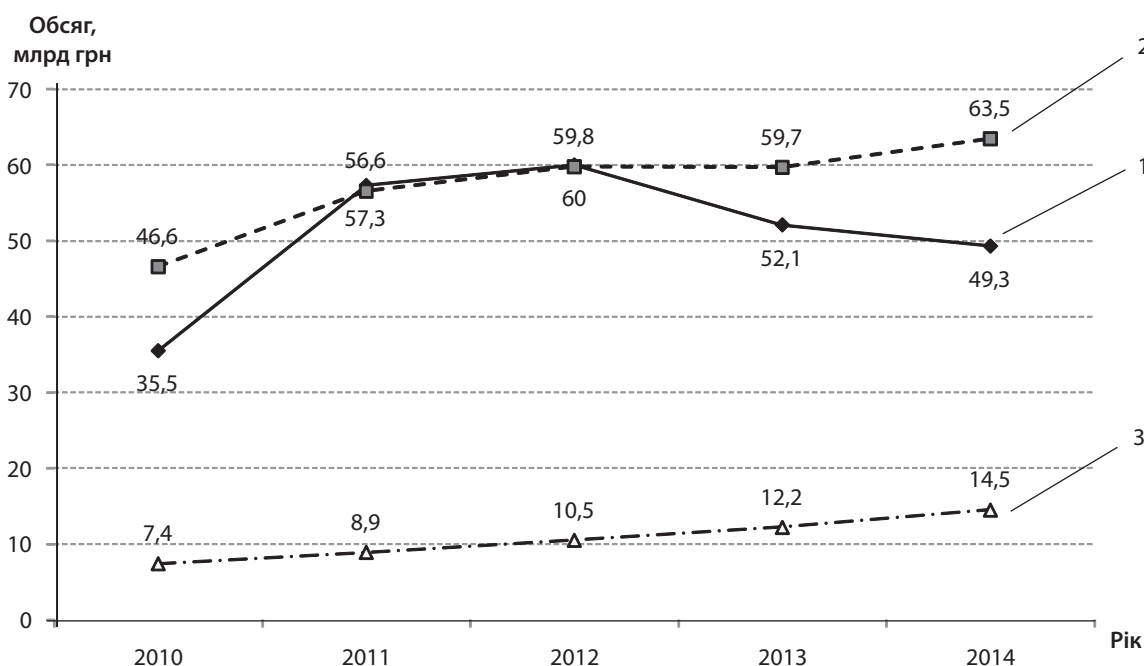


Рис. 2. Обсяги реалізації хімічної та нафтохімічної продукції України у 2010–2014 рр. [5]

- 1 – виробництво хімічних речовин і хімічної продукції;
 2 – виробництво фармацевтичної продукції;
 3 – виробництво гумових і пластмасових виробів та іншої неметалевої продукції.

Падіння обсягів виробництва продукції хімічної та нафтохімічної промисловості в натуральному вимірі почалось у 2012 р. Найбільш «провальним» став 2014 р., що має своє логічне пояснення: анексія АРК, проведення АТО на сході країни, що спричинило часткову втрату ресурсної та виробничої бази в Криму і на Донбасі, а також деяких зовнішніх ринків [6].

Фінансові результати діяльності підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості України протягом багатьох років у цілому залишаються від'ємними (табл. 3).

Найбільше зростання збитковості відбулося у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції (у 14,7 разу порівняно з 2010 р.), а саме: з 2369,2 млн грн до

Обсяги виробництва окремих видів продуктів нафтоперероблення в Україні

Рік	Первинна переробка нафти		Бензин моторний з вмістом свинцю 0,013 г/л і менше		Паливо дизельне для автомобільного і залізничного транспорту		Бітум нафтовий і сланцевий	
	млн т	% до 1990 р.	млн т	% до 1990 р.	млн т	% до 1990 р.	млн т	% до 1990 р.
1990	59,0	100,0	8,4	100,0	12,7	100,0	2,5	100,0
1995	16,9	28,6	3,0	35,7	4,3	33,8	0,6	24,0
2000	9,1	15,4	2,1	25,0	2,7	21,2	0,2	8,0
2001	16,1	27,3	3,9	46,4	4,6	36,2	0,3	12,0
2002	20,2	34,2	4,6	54,8	5,8	45,7	0,2	8,0
2003	21,9	37,1	4,3	51,2	6,3	49,6	0,4	16,0
2004	22,0	37,3	5,0	59,5	6,3	49,6	0,4	16,0
2005	18,4	31,2	4,6	54,8	5,3	41,7	0,4	16,0
2006	14,4	24,4	3,9	46,4	4,3	33,8	0,5	20,0
2007	13,9	23,6	4,2	50,0	4,1	32,3	0,6	24,0
2008	10,3	17,4	3,2	38,1	3,7	29,1	0,4	16,0
2009	10,8	18,3	3,3	39,3	3,9	30,7	0,3	12,0
2010	10,9	18,5	2,9	34,5	3,7	29,1	0,5	20,0
2011	8,8	14,9	2,8	33,3	2,7	21,2	0,3	12,0
2012	4,3	7,3	1,6	19,0	1,4	11,0	0,2	8,0
2013	3,5	5,9	1,0	11,9	1,0	7,9	0,1	4,0
2014	2,8	4,7	0,7	8,3	0,8	6,3	0,1	4,0

Джерело: розраховано на основі даних [2; 3; 6].

Таблиця 3

Фінансові результати діяльності підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості (за КВЕД–2010) [7]

Вид діяльності	Частка збиткових підприємств, %				Чистий прибуток (+), збиток (–), млн грн			
	2010 р.	2013 р.	2014 р.*	2015 р.**	2010 р.	2013 р.	2014 р.*	2015 р.**
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	47,5	46,5	30,4	45,8	–1838,9	–300,9	–3911,9	+71,2
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	41,9	36,7	36,1	38,9	–2369,2	–8538,8	–34872,9	–20009,8
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	34,1	33,3	35,9	20,6	+622,9	+1068,0	+502,3	+1004,1
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	46,6	38,0	38,7	37,9	–1134,3	–948,5	–14700,2	–8160,1

Примітки: * – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь; ** – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополь і частини зони проведення антитерористичної операції за січень–серпень 2015 р.

34872,9 млн грн). Збитки у виробництві гумових і пластмасових виробів та іншої неметалевої мінеральної продукції становили у 2014 р. 14700,2 млн грн.

Наведені в табл. 3 статистичні дані свідчать про те, що найбільші збитки мають підприємства з виробництва хімічних речовин та хімічної продукції на загальному тлі падіння обсягів виробництва.

Експорт-імпорт продукції галузі за останні чотири роки (2011–2014 рр.) також скоротився. Найбільше скоротився обсяг експорту: з 6328 млн дол. США у 2011 р. до 3641,5 млн дол. США у 2014 р. Обсяг імпорту хімічної продукції також знизився і становив у 2014 р. 83,2% до рівня 2011 р. (табл. 4).

Експорт-імпорт хімічної продукції та ємність внутрішнього ринку

Показник	Одиниця виміру	Рік				2014 р. до 2011 р., %
		2011	2012	2013	2014	
Обсяг реалізованої продукції	млн грн	122828	130244	124013	127420	103,7
Експорт хімічної продукції	млн дол. США	6328,0	6058,5	4794	3641,5	57,5
Імпорт хімічної продукції	млн дол. США	12519,2	13053,5	12973,1	10420,3	83,2
Середній курс долара США*	грн	7,968	7,991	7,993	11,887	149,2
Обсяг реалізованої хімічної продукції у валюті	млн дол. США	15415	16295	15515	10719	69,5
Частка експорту хімічної продукції в обсязі реалізованої продукції	%	41,0	37,2	30,9	34,0	–
Ємність внутрішнього ринку	млн дол. США	21606	23290	23694	17498	81,0
Частка імпорту хімічної продукції в ємності внутрішнього ринку	%	58,0	56,0	55,0	54,7	–

Примітка: * – за даними НБУ [10].

Джерело: розраховано на основі даних [8; 9].

Ємність ринку (E_p) хімічної та нафтохімічної продукції країни як функція трьох змінних величин, а саме – обсягу, виробництва (V_b), експорту (V_e) та імпорту (V_i) продукції за офіційними даними становила у 2014 р. 17498 млн дол. США ($E_p = V_b - V_e + V_i$).

Частка імпорту хімічної продукції в ємності внутрішнього ринку стабільно перевищує 50 %. Динаміку та сальдо зовнішньої торгівлі України продукцією хімічної та нафтохімічної промисловості представлено на рис. 3.

Зменшення як обсягів експорту, так і імпорту продукції хімічної та нафтохімічної промисловості України у 2014 р. призвело до скорочення від'ємного значення сальдо зовнішньої торгівлі на 1,4 млрд. дол. США або на 17% у порівнянні з 2013 р.

Основні товарні групи продукції хімічної та нафтохімічної промисловості у зовнішній торгівлі України у 2011 та 2014 рр. представлено в табл. 5.

Майже за всіма основними товарними групами продукції хімічної та нафтохімічної промисловості України, представленими в табл. 5, сальдо від'ємне. Виключення становлять азотні добрива та рідке паливо (мазут). Але у 2014 р. у порівнянні з 2011 р. обсяги експорту цієї продукції як у натуральному, так і у вартісному вимірах скоротилися дуже суттєво. Рідкого палива (мазуту) – у 4,4 разу за обсягом та у 5 разів за вартістю. Добрив азотних – у 2,2 разу за обсягом та у 2,6 разу за вартістю.

Тенденцію до погіршення має від'ємне значення сальдо експорту-імпорту продукції за такими товарни-

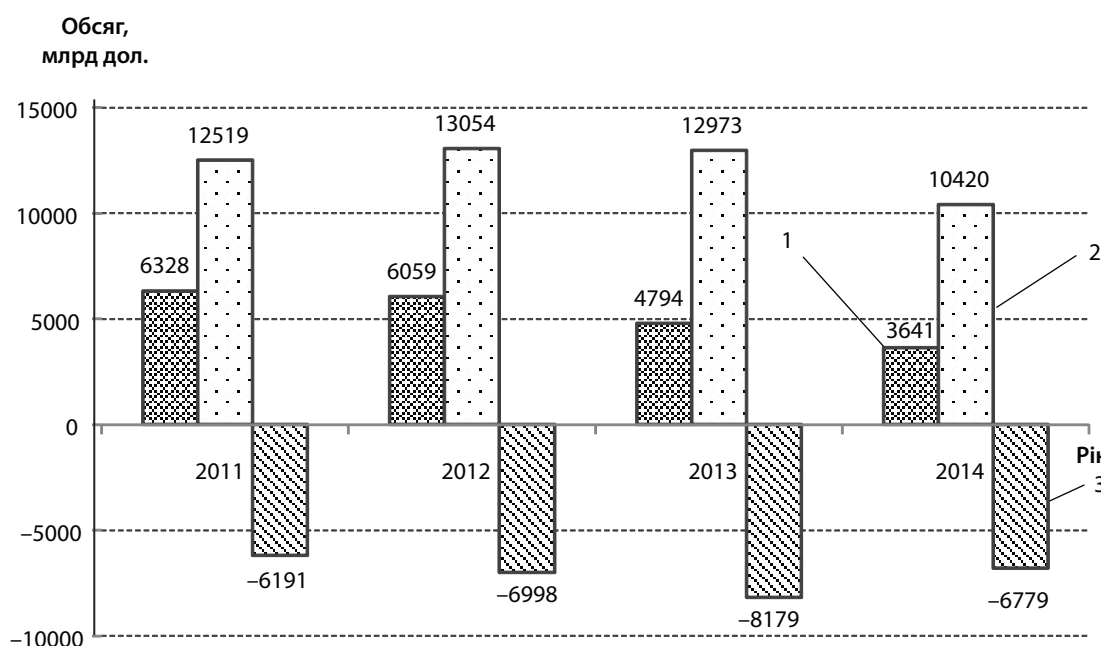


Рис. 3. Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією хімічної та нафтохімічної промисловості України

1 – експорт продукції; 2 – імпорт продукції; 3 – сальдо зовнішньої торгівлі.

Таблиця 5

Основні товарні групи продукції хімічної та нафтохімічної промисловості в зовнішній торгівлі України у 2011 р. і 2014 р.

Основні товарні групи продукції галузі	Одиниця виміру	2011 рік			2014 рік			2014 р. до 2011 р., %	
		Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Сальдо «-» від'ємне, «+» позитивне	експорт	імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Хімічна продукція, усього	млн дол.	6328	12519,2	-6191,2	3640,5	10420,3	-6779,8	57,5	83,3
У тому числі:									
Бензин автомобільний	тис. т	973,1	2213,9	-1240,8	157,0	2072,9	-1915,9	16,1	93,6
	млн дол.	991,5	2220,8	-1229,3	123,0	1972,0	-1849,0	124	88,8
Питома вага вартості бензину автомобільного в загальному обсязі хімічної продукції	%	15,7	17,7	2,0	3,38	18,9	-15,52	-	-
Дизельне паливо (газойлі)	тис. т	873,0	3757,1	-2884,4	41,4	4774,9	-4733,5	4,7	127,1
	млн дол.	856,1	3495,4	-2639,9	41,0	4253,9	-4212,9	4,8	121,7
Питома вага вартості дизельного палива в загальному обсязі хімічної продукції	%	13,5	27,9	-5,0	1,13	40,8	-39,67	-	-
Рідке паливо (мазут)	тис. т	1916,7	623,4	+1293,3	437,6	44,1	+393,5	22,8	7,07
	млн дол.	1182,3	456,6	+725,7	235,3	21,5	+213,8	19,9	4,7
Питома вага вартості рідкого палива в загальному обсязі хімічної продукції	%	18,7	3,6	+16,3	6,46	0,21	+6,25	-	-
Лікарські засоби	тис. т	13,23	34,6	-21,37	12,91	24,23	-11,32	97,6	70,0
	млн дол.	179	2470,1	-2291,1	235,3	2098,3	-1863,0	131,4	84,9
Питома вага вартості лікарських засобів в загальному обсязі хімічної продукції	%	2,8	13,7	-10,3	6,5	20,1	-13,6	-	-
Добрива мінеральні або хімічні, азотні	тис. т	5136,7	535,2	+4601,5	2299,6	732,0	+1567,6	44,8	136,8
	млн дол.	1690,1	153,3	+1536,8	646,1	175,5	+470,6	38,2	114,5
Питома вага вартості азотних добрив в загальному обсязі хімічної продукції	%	26,7	1,2	-	17,7	2,3	+15,4	-	-
Добрива мінеральні або хімічні, фосфатні	тис. т	0,4	0,4	-	-	8,8	-	-	22,0
	млн дол.	0,1	0,1	-	-	0,9	-	-	9,0
Питома вага вартості фосфатних добрив у загальному обсязі хімічної продукції	%	-	-	-	-	-	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Каучук синтетичний	тис. т	0,097	37,4	-37,3	0,049	29,0	-28,9	50,5	77,5
	млн дол.	0,4	133,0	-132,6	0,2	59,2	-59,0	0,5	44,5
Питома вага вартості каучуку синтетичного в загальному обсязі хімічної продукції	%	-	1,06	-	-	0,57	-	-	-
	тис. шт.	1700	5219,1	-3519,1	1337,0	2725,8	-1388,8	78,6	46,0
Шини для легкових автомобілів	млн дол.	59,4	222,6	-163,2	38,9	101,0	-62,1	65,5	45,4
	%	0,94	1,8	-	1,1	26,1	-25,0	-	-
Питома вага вартості шин для легкових автомобілів в загальному обсязі хімічної продукції	тис. шт.	145,0	1184,0	-1039	80,0	904,4	-824,4	55,1	76,4
	млн дол.	14,2	241,9	-227,7	7,1	156,7	-149,6	50,0	64,8
Питома вага вартості шин для автобусів та вантажних автомобілів в загальному обсязі хімічної продукції	%	0,4	1,9	-1,5	0,2	1,5	-1,3	-	-
	тис. шт.	23,1	124,6	-101,5	43,0	109,8	-66,8	186,1	88,1
Шини з протектором типу «ялинка»	млн дол.	12,2	43,7	-31,5	20,6	26,6	-6,0	168,8	60,9
	%	0,94	1,8	-	1,1	26,1	-25,0	-	-
Питома вага вартості шин з протектором типу «ялинка» в загальному обсязі хімічної продукції	тис. шт.	12,2	43,7	-31,5	20,6	26,6	-6,0	168,8	60,9
	млн дол.	12,2	43,7	-31,5	20,6	26,6	-6,0	168,8	60,9

Джерело: розраховано на основі даних [8; 9].

ми групами, як бензин автомобільний, дизельне паливо. Імпорт бензину автомобільного в Україну в тоннах перевищував його експорт з країни у 2011 р. майже у 2,3 разу, а у вартісному вимірі (млн дол. США) – у 2,2 разу. У 2014 р. ці показники становили, відповідно, 13 та 16 разів.

Слід відзначити, що за таких параметрів розвитку хімічної та нафтохімічної промисловості контури нової хімії та нафтохімії в країні не простежуються, як і «стрибок» у певному економічно доцільному напрямі.

Перспективним стратегічним напрямком розвитку хімічної та нафтохімічної промисловості України може стати налагодження виробництва вуглецевих матеріалів. Виробництво вуглець-вуглецевих композитних матеріалів в Україні є достатньо розвиненим. Ця продукція виробляється ТОВ ТД «Углекомпозит» і ННЦ «Харківський фізико-технічний інститут» та повністю задовольняє вітчизняний попит. Виробництво вуглецевих волокон і вуглепластиків в Україні відсутнє навіть за наявності значного попиту на цю продукцію з боку промислових підприємств.

За прогнозами експертів, світовий попит на вуглецеве волокно до 2020 р. збільшиться в чотири рази й досягне 140 тис. тонн на рік [11], що зумовлено широкими можливостями використання цього матеріалу та його похідних у медицині (виробництво дренажів, імплантів, сорбентів тощо), будівництві (виробництво армованих композитів, ізоляційних матеріалів), літако-, судно- та автомобілебудуванні (виробництво теплоізоляційних матеріалів, енергетичних установок тощо) та у багатьох інших галузях.

Внутрішній попит на ці матеріали в Україні задовольняється за рахунок імпорту. У 2010 р. фахівцями Інституту проблем матеріалознавства імені І. М. Францевича в рамках наукового проекту НАН України було досліджено можливості організації виробництва в Україні поліакрилонітрильних (ПАН) вуглецевих волокон. Розглядалися варіанти виробництва вуглецевих волокон на території ПАТ «Чернігівське хімволокно» та ДП «Конструкторське бюро «Південне».

Наказом НАН України та Міністерства промислової політики Украї-

ни від 04.08.2010 р. № 479/435 було затверджено склад Міжвідомчої робочої групи з організації в Україні виробництва високоміцних високомодульних вуглецевих волокон, а також передбачено розроблення Концепції державної цільової науково-технічної програми виробництва високоміцних високомодульних вуглецевих волокон. Проте станом на початок 2014 р. концепцію затверджено не було, виробництво не налагоджене [12].

Попит на іншу неметалеву мінеральну продукцію обмежується істотним погіршенням ситуації в будівництві (індекс будівельної продукції у 2012 р. становив 91,7% до 2011 р., у 2013 р. – 88,9% до 2012 р.), що зумовлено скороченням інвестиційної активності підприємств, відсутністю високого платоспроможного попиту на нерухомість, недоступністю довгострокового кредитування та високими відсотковими ставками.

На нашу думку, перспективним стратегічним напрямком розвитку хімічної та нафтохімічної промисловості України є також освоєння технологій гідрогеізації та піролізу вугілля з метою освоєння виробництва синтетичної нафти, продукцією переробки якої є бензин, паливо дизельне, бітум нафтовий і сланцевий тощо.

Гідрогеізація вугілля представляє собою перетворення високомолекулярних речовин органічної маси вугілля під тиском водню в рідинні та газоподібні продукти при температурі 400–500 °C у присутності різних хімічних речовин: органічних розчинів, каталізаторів тощо [13]. Це дозволяє освоїти виробництво синтетичної нафти у спосіб прямого зрідження вугілля.

Дослідження в цьому напрямі та в напрямі виробництва синтетичного рідкого палива на основі технологій піролізу вугілля проводяться в Науково-дослідному центрі індустріальних проблем розвитку НАН України.

ВИСНОВКИ

Стан хімічної та нафтохімічної промисловості України не можна вважати задовільним у результаті часткової втрати ресурсної та виробничої бази в Криму та на окупованих територіях Донбасу.

У 2014 р. у порівнянні з 1990 р. за багатьма видами нафтопродуктів відбулося значне зменшення обсягів виробництва: продуктів первинної переробки нафти – у 21 раз, бензину – у 12 разів, палива дизельного – майже у 16 разів, бітуму нафтового і сланцевого – у 25 разів, гумових шин для вантажних автомобілів, автобусів та авіації – у 40 разів.

Експортний потенціал галузі знижується. У 2014 р. обсяг експорту хімічної продукції становив 57,5% до рівня 2011 р.

Значною проблемою для галузі є недосконалість, а також відсутність в необхідній кількості технологій глибокого перероблення сировини, що стримує виробництво продукції з високою доданою вартістю (композитних матеріалів, хімічних волокон, синтетичної нафти тощо). Розвиток виробництва вуглецевих матеріалів і освоєння технологій гідрогеізації та піролізу вугілля дозволить вирішити цю проблему. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. The European Chemical Industry Facts and Figures Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/>
2. Статистичний щорічник України за 1997 р. / Держкомстат України / Під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Українська енциклопедія, 1999. – 624 с.
3. Статистичний щорічник України за 2014 р. / За ред. І. М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
4. Хаустова В. Є. Промислова політика: її сутність та визначення / В. Є. Хаустова, І. В. Ялдин // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 36–42.
5. Індекси промислової продукції за видами діяльності / Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/pr/iopp/iopp_u/iopp_15_u.htm
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О. Г. Осауленка / К. : Державна служба статистики України, 2012. – 558 с.
7. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності / Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/chpr/chpr_pr_u/chpr_pr_u_0215_u.htm
8. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році : статистичний збірник. – Том 1 / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2014. – 139 с.
9. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2015. – 147 с.
10. Офіційний курс долара щодо іноземних валют / Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
11. Японская корпорация взяла под контроль почти 32% мирового рынка углеродного волокна // УНІАН. Інформаційне агентство. 27.09.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/stockmarket/836499-yaпonskaya-korporatsiya-vzyala-podkontrol-pochti-32-mirovogo-ryinka-uglerodnogo-voлокna.html>
12. World Bank World Development Indicators. Fertilizer Consumption [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.worldbank.org/>
13. Шумейко М. В. Гидрогеізация угля / М. В. Шумейко // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2008. – № 9. – С. 32–39.

REFERENCES

- “Chystyi prybutok (zbytok) pidpriemstv za vydamy promyslovoi diialnosti” [Net income (loss) of enterprises by type of industrial activity]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ofitsiyni sait. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/chpr/chpr_pr_u/chpr_pr_u_0215_u.htm
- “Indeksy promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti” [Industrial production indices by activity]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ofitsiyni sait. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/pr/iopp/iopp_u/iopp_15_u.htm
- Khaustova, V. Ye., and Yaldin, I. V. “Promyslova polityka: yii sutnist ta vyznachennia” [Industrial policy: its essence and definition]. *Biznes Inform*, no. 11 (2014): 36–42.
- “Ofitsiyni kurs dolara shchodo inozemnykh valiut” [The official rate of the dollar against foreign currencies]. Natsionalnyi bank Ukrainy. Ofitsiine internet-predstavnytstvo. http://www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 1997 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 1997]. Kyiv: Ukrainska entsyklopediia, 1999.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2014 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015.

Shumeyko, M. V. "Gidrogenizatsiya uglya" [Hydrogenation of coal]. *Gornyy informatsionno-analiticheskiy biulleten*, no. 9 (2008): 32-39.

"The European Chemical Industry Facts and Figures Report 2014". <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/>

"World Bank World Development Indicators. Fertilizer Consumption". <http://www.worldbank.org/>

"Yaponskaya korporatsiya vzyala pod kontrol pochti 32% mirovogo rynka uglerodnogo volokna" [The Japanese corporation has taken control of almost 32% of global carbon fiber market]. UNIAN. Informatsiine ahentstvo. <http://economics.unian.net/stockmarket/836499-yaponskaya-korporatsiya-vzyala-podkontrol-pochti-32-mirovogo-ryinka-uglerodnogo-volokna.html>

Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2014 r. [Ukraine's foreign trade in goods and services in 2014]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2015.

Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2013 rotsi [Ukraine's foreign trade in goods and services in 2013]. Vol. 1. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2014.

УДК 339.137.22

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

© 2016 ОХОТА В. І., САГАЙДАК Т. Я.

УДК 339.137.22

Охота В. І., Сагайдак Т. Я. Чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства сфери послуг

У статті виявлено та охарактеризовано основні чинники підвищення конкурентних позицій підприємств, чия діяльність пов'язана з наданням послуг. Доведено, що конкурентоспроможність підприємства сфери послуг визначається його потенціалом, достатнім для втримання та розширення частки ринку в умовах конкурентної боротьби, а також чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, впливаючи на які, підприємство може підвищити власні конкурентні позиції на ринку. Окреслено шляхи підвищення якості та інноваційності послуг підприємства як основних чинників конкурентоспроможності. Запропоновано технологію управління конкурентоспроможністю компанії, яка являє собою раціональну і логічну послідовність прийнятих управлінських рішень і дій, дозволяє визначити цільові сегменти підприємства, рівень конкуренції на ринку послуг, провести аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, виявити основні напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності організації, оцінити ефективність запропонованих заходів.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, сфера послуг, конкурентний потенціал, конкурентні переваги, якість послуг, трудові ресурси, інновації.

Бібл.: 11.

Охота Віталій Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу і туризму, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: ohota_v@mail.ru

Сагайдак Тетяна Ярославівна – стажист-дослідник, кафедра міжнародного бізнесу і туризму, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

УДК 339.137.22

UDC 339.137.22

Охота В. И., Сагайдак Т. Я. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия сферы услуг

В статье выявлены и охарактеризованы основные факторы повышения конкурентных позиций предприятий, чья деятельность связана с оказанием услуг. Доказано, что конкурентоспособность предприятия сферы услуг определяется его потенциалом, достаточным для удержания и расширения доли рынка в условиях конкурентной борьбы, а также факторов внешней и внутренней среды, воздействуя на которые, предприятие может повысить свои конкурентные позиции на рынке. Определены пути повышения качества и инновационности услуг предприятия как основных факторов конкурентоспособности. Предложена технология управления конкурентоспособностью компании, которая представляет собой рациональную и логическую последовательность принимаемых управленческих решений и действий, позволяет определить целевые сегменты предприятия, уровень конкуренции на рынке услуг, провести анализ влияния внутренних и внешних факторов, выявить основные направления повышения конкурентоспособности организации, оценить эффективность предложенных мероприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, сфера услуг, конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, качество услуг, трудовые ресурсы, инновации.

Библ.: 11.

Охота Виталий Иванович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса и туризма, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: ohota_v@mail.ru

Сагайдак Татьяна Ярославовна – стажёр-исследователь, кафедра международного бизнеса и туризма, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

Okhota V. I., Sagaidak T. Ya. The Factors Increasing the Competitiveness of Enterprise in the Services Sphere

The article identifies and describes the main factors enhancing the competitive position of enterprises, which activities are connected with provision of services. It is proved that competitiveness of services enterprise is determined by its potential, sufficient for the retention and expansion of market share in a competitive environment, as well as external and internal environment factors, by influencing on which an enterprise can enhance its competitive position in the market. Ways of improving the quality and innovativeness of services by enterprise, which are considered as the main factors in competitiveness, have been determined. A technology for enterprise competitiveness management that represents a rational and logical consistency of managerial decisions and actions has been proposed, which provides to determine target segments of enterprise, level of competition in the market, to carry out an analysis of influence of both internal and external factors, to identify the main directions of increasing the competitiveness of organization, and to assess the efficiency of the proposed activities.

Keywords: competitiveness of enterprise, services sphere, competitive potential, competitive advantages, quality of services, labor resource, innovations. **Bibl.:** 11.

Okhota Vitaliy I. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Business and Tourism, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: ohota_v@mail.ru

Sagaidak Tetiana Ya. – Intern-researcher, Department of International Business and Tourism, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2014 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015.

Shumeyko, M. V. "Gidrogenizatsiya uglya" [Hydrogenation of coal]. *Gornyy informatsionno-analiticheskiy biulleten*, no. 9 (2008): 32-39.

"The European Chemical Industry Facts and Figures Report 2014". <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/>

"World Bank World Development Indicators. Fertilizer Consumption". <http://www.worldbank.org/>

"Yaponskaya korporatsiya vzyala pod kontrol pochti 32% mirovogo rynka uglerodnogo volokna" [The Japanese corporation has taken control of almost 32% of global carbon fiber market]. UNIAN. Informatsiine ahentstvo. <http://economics.unian.net/stockmarket/836499-yaponskaya-korporatsiya-vzyala-podkontrol-pochti-32-mirovogo-ryinka-uglerodnogo-volokna.html>

Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2014 r. [Ukraine's foreign trade in goods and services in 2014]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2015.

Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2013 rotsi [Ukraine's foreign trade in goods and services in 2013]. Vol. 1. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2014.

УДК 339.137.22

ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

© 2016 ОХОТА В. І., САГАЙДАК Т. Я.

УДК 339.137.22

Охота В. І., Сагайдак Т. Я. Чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства сфери послуг

У статті виявлено та охарактеризовано основні чинники підвищення конкурентних позицій підприємств, чия діяльність пов'язана з наданням послуг. Доведено, що конкурентоспроможність підприємства сфери послуг визначається його потенціалом, достатнім для втримання та розширення частки ринку в умовах конкурентної боротьби, а також чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, впливаючи на які, підприємство може підвищити власні конкурентні позиції на ринку. Окреслено шляхи підвищення якості та інноваційності послуг підприємства як основних чинників конкурентоспроможності. Запропоновано технологію управління конкурентоспроможністю компанії, яка являє собою раціональну і логічну послідовність прийнятих управлінських рішень і дій, дозволяє визначити цільові сегменти підприємства, рівень конкуренції на ринку послуг, провести аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, виявити основні напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності організації, оцінити ефективність запропонованих заходів.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, сфера послуг, конкурентний потенціал, конкурентні переваги, якість послуг, трудові ресурси, інновації.

Бібл.: 11.

Охота Віталій Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу і туризму, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: ohota_v@mail.ru

Сагайдак Тетяна Ярославівна – стажист-дослідник, кафедра міжнародного бізнесу і туризму, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

УДК 339.137.22

UDC 339.137.22

Охота В. И., Сагайдак Т. Я. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия сферы услуг

В статье выявлены и охарактеризованы основные факторы повышения конкурентных позиций предприятий, чья деятельность связана с оказанием услуг. Доказано, что конкурентоспособность предприятия сферы услуг определяется его потенциалом, достаточным для удержания и расширения доли рынка в условиях конкурентной борьбы, а также факторов внешней и внутренней среды, воздействуя на которые, предприятие может повысить свои конкурентные позиции на рынке. Определены пути повышения качества и инновационности услуг предприятия как основных факторов конкурентоспособности. Предложена технология управления конкурентоспособностью компании, которая представляет собой рациональную и логическую последовательность принимаемых управленческих решений и действий, позволяет определить целевые сегменты предприятия, уровень конкуренции на рынке услуг, провести анализ влияния внутренних и внешних факторов, выявить основные направления повышения конкурентоспособности организации, оценить эффективность предложенных мероприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, сфера услуг, конкурентный потенциал, конкурентные преимущества, качество услуг, трудовые ресурсы, инновации.

Библ.: 11.

Охота Виталий Иванович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса и туризма, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: ohota_v@mail.ru

Сагайдак Татьяна Ярославовна – стажёр-исследователь, кафедра международного бизнеса и туризма, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

Okhota V. I., Sagaidak T. Ya. The Factors Increasing the Competitiveness of Enterprise in the Services Sphere

The article identifies and describes the main factors enhancing the competitive position of enterprises, which activities are connected with provision of services. It is proved that competitiveness of services enterprise is determined by its potential, sufficient for the retention and expansion of market share in a competitive environment, as well as external and internal environment factors, by influencing on which an enterprise can enhance its competitive position in the market. Ways of improving the quality and innovativeness of services by enterprise, which are considered as the main factors in competitiveness, have been determined. A technology for enterprise competitiveness management that represents a rational and logical consistency of managerial decisions and actions has been proposed, which provides to determine target segments of enterprise, level of competition in the market, to carry out an analysis of influence of both internal and external factors, to identify the main directions of increasing the competitiveness of organization, and to assess the efficiency of the proposed activities.

Keywords: competitiveness of enterprise, services sphere, competitive potential, competitive advantages, quality of services, labor resource, innovations. **Bibl.:** 11.

Okhota Vitaliy I. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Business and Tourism, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: ohota_v@mail.ru

Sagaidak Tetiana Ya. – Intern-researcher, Department of International Business and Tourism, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)

Сучасні тенденції розвитку світової економіки свідчать про прискорені темпи зростання сервісної діяльності, яка складає значну частину економіки більшості країн. Сфера послуг, задовольняючи широкий спектр суспільних та індивідуальних потреб, сприяє ефективному розвитку економічних та соціальних відносин. Масштаби і динамізм розвитку сфери послуг, її провідна роль в економічному та соціальному житті суспільства зумовили необхідність удосконалення методів управління сервісними компаніями, розробки нових концептуальних підходів і методик, що дозволяють забезпечити високу ефективність їх функціонування. В умовах економічної кризи та загострення конкурентної боротьби між сервісними підприємствами, для сталого розвитку даної сфери постачальники послуг змушені своєчасно та адекватно реагувати на зміни ринкового середовища.

Проблематика управління конкурентоспроможністю підприємств сфери послуг висвітлюється у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Курносової О. А. [1], Лисової О. А. [2], Гончарук А. О. [3], Зборіної І. М. [4], Зайнчуковської О. А. [5], Кривешко О. В. [6], Усової Г. В. [7], Бойко М. [8], Посторонко В. М. [9], Конах С. С. [10] та інших. Проте розвиток ринкової економіки, постійна зміна вимог до якості товарів та послуг вимагають подальшого теоретичного осмислення та практичної реалізації заходів, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності вітчизняних сервісних підприємств. Виходячи з того, що питання управління конкурентоспроможністю підприємств сфери послуг на сьогодні є досить актуальними з наукової та практичної точок зору, метою даної статті є виявлення основних чинників підвищення конкурентних позицій підприємств, чия діяльність пов'язана з наданням послуг.

Сучасні сервісні підприємства зіштовхуються з постійним зростанням споживчих вимог, що є результатом загострення конкурентної боротьби на ринку. Конкуренція формує ринкове середовище, в якому підприємства сфери послуг змушені оперативно і високопрофесійно здійснювати свою діяльність у відповідності до нових умов і вимог, реалізуючи передові організаційні, технологічні, соціальні та управлінські інноваційні рішення.

У сучасних реаліях конкурентоспроможність підприємства слід розглядати як його здатність вести господарську діяльність, випереджаючи конкурентів, ефективно використовуючи при цьому внутрішні фінансові, матеріальні та трудові ресурси, враховуючи чинники зовнішнього середовища, приділяючи увагу ринковій кон'юктурі, особливостям регіонального розвитку, галузевим особливостям та отримуючи при цьому прибуток, що дозволяє нарощувати та розвивати свій потенціал.

Конкурентоспроможність підприємства сфери послуг визначається його потенціалом, достатнім для втримання та розширення частки ринку в умовах конкурентної боротьби. Потенціал сервісного підприємства складають такі елементи:

- ✦ частка підприємства на ринку послуг;
- ✦ виробничі та маркетингово-збутові потужності;
- ✦ асортимент та якість послуг;

- ✦ інноваційна діяльність та інноваційний потенціал, термін проектування нових послуг та окупність інвестицій;
- ✦ науково-технічний потенціал та можливості для впровадження інноваційних рішень;
- ✦ фінансово-кредитні ресурси;
- ✦ професійно-трудова потенціал та ефективність праці;
- ✦ прибуток та рентабельність протягом визначеного періоду;
- ✦ імідж, бренд та репутація фірми.

Конкурентоспроможність підприємства сфери послуг залежить від чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, впливаючи на які, підприємство може підвищити власні конкурентні позиції на ринку. До чинників конкурентоспроможності послуг відносять:

- ✦ якість послуги та її відповідність попиту;
- ✦ клієнтоорієнтованість;
- ✦ інноваційність послуги.
- ✦ собівартість послуги та її ціна;
- ✦ рекламно-маркетингові заходи;
- ✦ шляхи просування послуги та обслуговування клієнтів.

Якість обслуговування є найважливішим напрямком розвитку сфери послуг, що забезпечує конкурентну перевагу підприємств. Згідно з визначенням Міжнародної організації зі стандартизації (ІСО), «якість – це сукупність властивостей і характеристик продукту, які надають йому здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживача». У МС ІСО 8402394 також прийнятий термін «якість обслуговування», яка розглядається як «сукупність характеристик процесу і умов обслуговування, які забезпечують задоволення встановлених або передбачуваних потреб споживача». Окрім того, у ст. 12 Закону України «Про захист прав споживачів» зазначається, що «продавець (виготовлювач, виконавець) зобов'язаний передати споживачеві товар (роботу, послугу), який за якістю відповідає вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про товар (роботу, послугу), що надається продавцем (виготовлювачем, виконавцем)».

Якість послуги слід трактувати як відповідність властивостей послуги потребам, сподіванням та очікуванням клієнта, яка одночасно відповідає вимогам нормативних документів та умовам договору. До основних вимог споживачів щодо обслуговування слід віднести: функціональність, комплексність, зручність, економічність, надійність, естетичність та безпеку послуги.

На сьогоднішній день багато компаній визначають якість як відповідність стандартам і нормативам. На наш погляд, даний підхід доцільно застосовувати лише на операційному рівні надання послуг, а якість як стратегічна мета повинна змінюватися в міру зміни потреб клієнтів. До показників якості організації сфери послуг, що характеризує його потенціал, відносять матеріально-технічну базу організації, санітарно-гігієнічні та ергономічні умови обслуговування споживачів, етику спілкування і можливість отримання додаткових послуг, середній час очікування або обслуговування споживача, середню кількість обслугованих споживачів в одиницю часу.

Очевидно, що якість обслуговування досягає свого найвищого рівня, якщо збігаються очікування всіх сторін, причетних до процесу обслуговування, – споживача, персоналу, керівників і власників підприємства, а персонал забезпечує виконання і бездоганну повторюваність (однорідність) надаваних послуг у повній відповідності з очікуваннями. Виходячи з цього найважливішим завданням менеджменту якості послуг є визначення оптимального рівня очікувань споживачів. Якщо встановлений рівень очікувань занадто низький, то клієнти будуть задоволені, але залучити достатню їх кількість буде досить важко. Навпаки, якщо планка очікувань піднята занадто високо, то споживачі будуть розчаровані. У силу обумовленості людським фактором абсолютну якість обслуговування досягти практично неможливо, тому сервісним підприємствам слід зосередитися на зниженні мінливості якості за допомогою розробки єдиних стандартів, нормативів, правил обслуговування.

У сфері послуг швидкість обслуговування є основним чинником конкурентоспроможності, а мінімізація часу на очікування послуги істотно впливає на споживчий вибір. У зв'язку з цим організації, зайняті у сфері послуг, змушені постійно вишукувати можливості прискорення процесу обслуговування, не знижуючи при цьому його якості.

Успіх сервісних підприємств на ринку визначається їх здатністю глибоко розуміти та ефективно задовольняти потреби споживачів. Виходячи з цього головним напрямком розвитку сфери послуг стає клієнтоорієнтований підхід, який передбачає проведення індивідуалізованої роботи з виявлення та задоволення потреб кожного унікального клієнта. Якщо підприємство розглядає кожного клієнта не як знеособленого репрезентативного об'єкта сукупності, а унікального та цінного контрагента, той, відповідно, проявляє максимальну залученість у процес обслуговування та впливає на ключові аспекти створення та надання послуги.

Одним із важливих критеріїв конкурентоспроможності послуги є її інноваційність. У сфері послуг процес розробки та впровадження інновацій має свої характерні риси, зокрема:

- ✦ більша частина інновацій у сфері послуг не підлягає патентуванню, що істотно скорочує життєвий цикл інновацій;
- ✦ інноваціям у сфері послуг притаманний високий рівень невизначеності наслідків;
- ✦ досить складно оцінити ефективність інновацій;
- ✦ у сфері послуг необхідний комплексний підхід до впровадження інновацій.

До інноваційних рішень у сервісній діяльності відносять [11]:

- ✦ *технічні інновації*, пов'язані з впровадженням нових видів техніки, пристосувань, інструментів, а також техніко-технологічних прийомів праці в обслуговуванні;
- ✦ *організаційно-технологічні інновації*, пов'язані з новими видами послуг, більш ефективними формами обслуговування;
- ✦ *управлінські інновації*, орієнтовані на вдосконалення внутрішніх і зовнішніх зв'язків органі-

зації, що використовують методи і форми менеджменту;

- ✦ *комплексні інновації*, що охоплюють одночасно різні аспекти і сторонни сервісної діяльності.

В умовах ринкової економіки ціноутворення є найважливішим елементом стратегії компанії та інструментом підвищення її конкурентоспроможності. Принципи, яких організація дотримується, формуючи ціни на послуги, впливають на результати та перспективи діяльності компанії.

Нині в арсеналі сервісних підприємств накопичилося близько десятка видів так званих цінових політик, які вони застосовують з різними клієнтами в різних ситуаціях, зокрема:

- ✦ *витрати плюс прибуток* – ціна формується із собівартості послуги та очікуваного прибутку;
- ✦ *цінова диференціація* – ціна формується залежно від попиту;
- ✦ *слідування за лідером* – формування прайсів у відповідності до цін на послуги провідних компаній даного сегмента;
- ✦ *політика збиткового лідера* – постачальник сервісу, щоб роздобути від клієнта запит на весь комплекс послуг, робить одну з них (наприклад, зберігання) «збитковою» і вирівнює загальну рентабельність;
- ✦ *підвищення ціни на інноваційну послугу*;
- ✦ *демпінг* – зниження цін до собівартості з метою залучення додаткових клієнтів та охоплення нових сегментів ринку;
- ✦ *підвищення ціни на послугу в період активізації попиту*;
- ✦ *психологічне ціноутворення* – знижки, бонуси та відсотки для постійних клієнтів тощо.

В умовах зростаючої конкуренції на ринку успіх компанії визначається ефективністю маркетингу і маркетингових програм. Знання актуальних інструментів маркетингу та вміння застосовувати їх на практиці забезпечує конкурентну перевагу компаніям, допомагає досягати успіху на ринку.

Важливим фактором успішності маркетингу сервісної діяльності є формування цінності послуги в її споживача. Серед основних напрямків маркетингової діяльності компанії, які здатні значно підвищити конкурентні позиції підприємства на ринку, слід виділити: рекламні заходи, формування позитивного іміджу та бренда компанії, синхронізація попиту і пропозиції, створення конкурентної диференціації послуг, розширення асортименту послуг у відповідності до цільової аудиторії тощо.

Технологія управління конкурентоспроможністю підприємства сфери послуг включає в себе такі етапи [2, с. 33–35].

1 етап. Стратегічний аналіз ситуації на цільовому ринку. Аналіз ґрунтується на вивченні основних чинників, що визначають конкурентне становище підприємства і передбачає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. До зовнішнього середовища відносяться замовники, контролюючі організації,

конкуренти, постачальники тощо. Аналіз внутрішнього середовища передбачає вивчення потенціалу підприємства за такими напрямками: менеджмент, виробництво, маркетинг, кадри, фінанси. Аналіз повинен виявити галузеві особливості ринку послуг та регіональні ринкові умови функціонування підприємств даної сфери.

2 етап. Аналіз конкурентоспроможності підприємства. Він передбачає визначення показників конкурентоспроможності підприємств (загальних і специфічних), оцінку конкурентоспроможності підприємства, визначення конкурентних переваг, недоліків та можливостей.

3 етап. Визначення цілей управління конкурентоспроможністю. На основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища встановлюються цілі розвитку підприємства: зміцнення позиції на завойованому сегменті ринку, вихід на нові ринки, підтримка досягнутого рівня конкурентоспроможності тощо.

4 етап. Формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, яка має здійснюватися на усіх організаційних рівнях підприємства.

5 етап. Вибір методів і засобів досягнення цілей та реалізації стратегії. Методи управління конкурентоспроможністю сервісного підприємства можуть бути спрямовані на різні об'єкти: на підприємство, на структурний підрозділ, на функціональну ланку, персонал, послугу.

6 етап. Планування заходів щодо реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності організації. Визначаються реальні та потенційні конкурентні переваги підприємства. Реальні конкурентні переваги – фактори, за якими фірма перевершує конкурентів. Потенційні – переваги, за якими підприємство перевершить конкурентів у майбутньому, якщо будуть виконані певні управлінські дії. На даному етапі визначаються нормативи показників конкурентоспроможності, за якими слід здійснювати контроль, розробляється стратегічний план реалізації стратегії, що включає комплексний стратегічний план заходів.

7 етап. Організація виконання заходів щодо реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності. Здійснюється розробка конкретних заходів щодо виконання розробленої стратегії, зокрема формування конкретних програм тактичних дій, організаційного механізму реалізації стратегії, вибір відповідальних виконавців тощо. На базі програми здійснюється забезпечення необхідними ресурсами і реалізація запланованих заходів.

8 етап. Мотивація персоналу щодо реалізації поставлених завдань з управління конкурентоспроможністю підприємства. Мотивація повинна включати не лише інструменти матеріального стимулювання, але й забезпечення професійного та кар'єрного зростання, моральне заохочення.

9 етап. Стратегічний і тактичний контроль, координування і коректування виконання конкурентної стратегії. Контроль забезпечує зворотний зв'язок між ходом процесу досягнення цілей і самими цілями по досягненню конкурентоспроможності. Основні завдання контролю: збір та обробка інформації про реалізацію стратегії; оцінка отриманих даних, виявлення відхилень стану об'єкта в порівнянні з прийнятими нормативами,

стандартами або іншими об'єктами; з'ясування причин відхилень; при необхідності й можливості здійснення коректування як самої стратегії, так і цілей фірми.

10 етап. Оцінка реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Етап включає оцінку рівня реалізації стратегії та оцінку економічної ефективності заходів, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності. Оцінка може проводитися шляхом порівняння досягнутих результатів з поставленими цілями, з показниками до проведення запланованих заходів, з показниками конкурентів. Оцінка економічної ефективності дозволяє проаналізувати результат з витратами на його здійснення. Сама оцінка виступає як механізм зворотного зв'язку для коректування стратегії.

ВИСНОВКИ

Отже, конкурентоспроможність підприємств сфери послуг відображає їх здатність проявляти гнучкість та адаптивність до постійних змін зовнішнього середовища з метою збільшення або збереження частки ринку. Пропонована у статті технологія управління конкурентоспроможністю підприємства сфери послуг являє собою раціональну і логічну послідовність прийнятих управлінських рішень і дій, дозволяє визначити цільові сегменти підприємства, рівень конкуренції на ринку послуг, провести аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, виявити основні напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності організації, оцінити ефективність запропонованих заходів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Курносова Е. А. Инновационное поведение как фактор обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы услуг / Е. А. Курносова // Инновационная экономика : материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань : БуК, 2014. – С. 155–158.
2. Лысова Е. А. Управление конкурентоспособностью предприятия сферы охранных услуг : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Елена Анатольевна Лысова. – Киров, 2015. – 232 с.
3. Гончарук А. О. Методи підвищення конкурентоспроможності підприємства / А. О. Гончарук // Управління розвитком. – 2014. – № 3 (166). – С. 145–147.
4. Зборіна І. М. Сутність категорії «конкурентоспроможність підприємства» / І. М. Зборіна // Проблеми управління. – 2011. – № 2 (39). – С. 121–124.
5. Зайнчуковская О. А. Конкурентоспособность предприятий сферы услуг на современном этапе / О. А. Зайнчуковская // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. – 2010. – Вип. 109. – 2010. – С. 43–48.
6. Кривешко О. В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів [Електронний ресурс] / О. В. Кривешко, П. В. Сідун. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13854/1/28_180-188_Vis_720_Menegment.pdf
7. Усова Г. В. Особливості формування конкурентних переваг у сфері послуг / Г. В. Усова, В. О. Щербельська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9 (2). – С. 147–151.
8. Бойко М. Соціальний капітал як чинник конкурентоспроможності підприємств сфери послуг / М. Бойко // Тео-

ретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1 (28). – С. 486–495.

9. Посторонко В. М. Поняття та категорійний апарат конкурентоспроможності підприємства та проблематика його визначення / В. М. Посторонко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 2. – С. 275–279.

10. Конах С. С. Роль сфери послуг у формуванні ВВП / С. С. Конах // Молодий вчений. – 2014. – № 12 (15). – С. 159–162.

11. Власюк Ю. А. Особенности инновационной деятельности сервисных предприятий / Ю. А. Власюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 98–102.

REFERENCES

Boiko, M. "Sotsialnyi kapital yak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpriemstv sfery posluh" [Social Capital as a factor in the competitiveness of service industries]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 1 (28) (2014): 486-495.

Honcharuk, A. O. "Metody pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Methods for increasing competitiveness]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 3 (166) (2014): 145-147.

Kryveshko, O. V., and Sidun, P. V. "Chynnyky formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv ta klasteriv" [Determinants of competitiveness of enterprises and clusters]. http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13854/1/28_180-188_Vis_720_Menegment.pdf.

Kurnosova, E. A. "Innovatsionnoye povedeniye kak faktor obespecheniya konkurentosposobnosti predpriyatiy sfery uslug" [Innovative behavior as a factor in ensuring the competitiveness

of the service sector]. *Innovatsionnaia ekonomika*. Kazan: Buk, 2014.155-158.

Konakh, S. S. "Rol sfery posluh u formuvanni VVP" [The role of services in GDP formation]. *Molodyi vchenyi*, no. 12 (15) (2014): 159-162.

Lysova, E. A. "Upravleniye konkurentosposobnostyu predpriyatiya sfery okhrannykh uslug" [Management of competitiveness of the enterprise sphere of security services]. *Diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2015.

Postoronko, V. M. "Poniattia ta katehoriinyi aparat konkurentospromozhnosti pidpriemstva ta problematyka yoho vyznachennia" [Concept and categorical apparatus enterprise competitiveness problems and its definition]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 6 (2011): 275-279.

Usova, H. V., and Shchebelska, V. O. "Osoblyvosti formuvannia konkurentnykh perevah u sferi posluh" [Features of formation of competitive advantages in services]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, no. 9 (2) (2013): 147-151.

Vlasiuk, Yu. A. "Osobennosti innovatsionnoy deyatel'nosti servisnykh predpriyatiy" [Features innovation service companies]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1 (2011): 98-102.

Zaynchukovskaya, O. A. "Konkurentosposobnost predpriyatiy sfery uslug na sovremennom etape" [The competitiveness of service industries at the present stage]. *Visnyk SevNTU*, no. 109 (2010): 43-48.

Zborina, I. M. "Sutnist katehorii «konkurentospromozhnist pidpriemstva»" [The essence of the category of "competitiveness"]. *Problemy upravlinnia*, no. 2 (39) (2011): 121-124.

ДІАГНОСТИКА РЕСУРСНОЇ КОМПОНЕНТИ АДАПТАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ*

© 2016 ГРОСУЛ В. А., РАЧКОВАН О. Д.

УДК 65.011.4:658.87

Гросул В. А., Рачкован О. Д. Діагностика ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі

У статті подано результати дослідження теоретичних і методичних засад діагностики адаптаційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі. Спираючись на існуючі розробки в галузі діагностування підприємства та ґрунтуючись на засадах інтеграційної концепції, визначено сутнісні характеристики діагностики та встановлено основні об'єкти діагностики торговельного підприємства. Дотримуючись ресурсно-компетентнісного підходу, розкрито зміст і визначено елементи адаптаційного потенціалу торговельного підприємства. Наведено складові ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу. Ґрунтуючись на визначенні адаптаційного потенціалу та дотримуючись концепції комплексного дослідження, обґрунтовано методичний підхід до діагностики ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі, який базується на засадах порівняльного та динамічного аналізу і містить показники, що відображають достатність ресурсного потенціалу, характер і швидкість його змін. Для діагностики ресурсної компоненти ресурсного потенціалу торговельного підприємства аргументовано використання середньогалузевих показників товарного, технічного, кадрового, фінансового потенціалів.

Ключові слова: потенціал, адаптація, торговельне підприємство, діагностика.

Табл.: 4. **Бібл.:** 18.

Гросул Вікторія Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та управління, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: vikgros@mail.ru

Рачкован Ольга Дмитрівна – завідувачка Навчально-консультаційного центру, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: emfil@mail.ru

УДК 65.011.4:658.87

Гросул В. А., Рачкован О. Д. Диагностика ресурсной компоненты адаптационного потенциала предприятий розничной торговли

В статье представлены результаты исследований теоретических и методических основ диагностики адаптационного потенциала предприятий розничной торговли. Учитывая существующие разработки в области диагностики предприятия и основываясь на принципах интеграционной концепции, определены существенные характеристики диагностики и установлены основные объекты диагностики предприятия. Базируясь на ресурсно-компетентностном подходе, раскрыто содержание и определены элементы адаптационного потенциала предприятия. Представлены составляющие ресурсной компоненты адаптационного потенциала. Исходя из определения адаптационного потенциала и придерживаясь концепции комплексного исследования, обоснован методический подход к диагностике ресурсной компоненты адаптационного потенциала предприятия розничной торговли, который базируется на методах сравнительного и динамического анализа и реализуется с использованием показателей, отражающих достаточность ресурсного потенциала, характер и скорость его изменения. Для диагностики ресурсной компоненты ресурсного потенциала торгового предприятия аргументировано использование среднеотраслевых показателей товарного, технического, кадрового, финансового потенциалов.

Ключевые слова: потенциал, адаптация, торговое предприятие, диагностика.

Табл.: 4. **Библ.:** 18.

Гросул Виктория Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и управления, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: vikgros@mail.ru

Рачкован Ольга Дмитриевна – заведующая Учебно-консультационным центром, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: emfil@mail.ru

UDC 65.011.4:658.87

Grosul V. A., Rachkovan O. D. Diagnostics of Resource Component in the Adaptation Potential of Retail Trade Enterprises

The article presents results of a research on the theoretical and methodical bases of diagnosis of the adaptation potential of retail trade enterprises. Considering developments in the field of diagnostics of enterprise and by reference to the principles of integration conception, essential characteristics of diagnostics have been defined and the core objects of enterprise diagnostics have been identified. Making use of resource- and competency-based approach, contents of the adaptation potential of enterprise have been disclosed and its elements have been determined. Components of resource component in the adaptation potential have been presented. In view of the definition of adaptation potential and adhering to the concept of integrated research, methodical approach to diagnostics of resource component of retail trade enterprise has been substantiated, which is based on the methods of comparative and dynamic analysis and is implemented using the indicators reflecting the adequacy of resource potential, the nature and speed of its change. To diagnose resource component in the resource potential of trade enterprise, use of average sectoral indicators of commodity, technical, personal, and financial potentials has been reasoned.

Keywords: potential, adaptation, trade enterprise, diagnostics.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 18.

Grosul Viktoriia A. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Management, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: vikgros@mail.ru

Rachkovan Olga D. – Head of the Training and Consulting Center, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: emfil@mail.ru

З а сучасних умов економічної нестабільності та посилення конкуренції на споживчому ринку ефективне функціонування та сталий розвиток підприємства залежить від швидкості та адекватності його реакції на зміни в зовнішньому середовищі, що зумовлює

актуальність дослідження питань щодо управління процесом адаптації. У переліку інструментів адаптаційного

* Роботу виконано в межах держбюджетної теми «Формування системи адаптаційного управління підприємств торгівлі» (№ 4-15 БО)

управління значну увагу приділяють засадам діагностики, результати якої створюють інформаційне підґрунтя для адаптивної реакції підприємства на зміни ситуації у зовнішньому середовищі.

Теоретичні та практичні аспекти діагностики потенціалу підприємства загалом та його ресурсної компоненти певною мірою висвітлено в науковій літературі. Зокрема, сутнісні характеристики управління потенціалом підприємства розглянуто в працях Н. С. Краснокутської, І. П. Отенко, І. О. Олексюка, А. М. Турило [1–4]. Особливості адаптивного управління висвітлено в публікаціях Зябіцької Н. В., Безручко О. О., Калініченко А. А., Степанової Ю. Л. [5–8]. Незважаючи на існуючі розробки, слід відмітити, що питання діагностики адаптаційного потенціалу загалом та окремих його елементів зокрема залишаються недостатньо вивченими і потребують подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до діагностики адаптаційного потенціалу торговельного підприємства.

Проведені дослідження свідчать, що в науковій літературі по-різному трактують сутність діагностики, що призводить до неоднозначності позицій у розумінні напрямів, способів та інструментів її реалізації на підприємстві. З приводу сутності діагностики відзначимо, що це поняття походить від грецької та в перекладі означає «здатність розпізнавати, ідентифікувати». У теоретико-методологічному аспекті діагностика є загальнонауковим поняттям, яке широко використовується в різних сферах діяльності – соціології, медицині, техніці, геології, фізиці, тощо. При цьому сутнісне розуміння діагностики залишається незмінним і в узагальненому вигляді означає розпізнавання об'єкта, процесу, тенденцій, характеру зв'язків, залежностей. Так, Біловол Р. І. відзначає, що діагностика – це спосіб розпізнавання стану соціально економічної системи, метою якої є виявлення найважливіших проблем в діяльності підприємства [9, с. 28]. Схожою є позиція авторів публікації [10], які відзначають, що діагностика передбачає цільове оцінювання стану підприємства, тенденцій та перспектив його розвитку [10, с. 624]. Швиданенко Г. О., Дмитренко А. І., Олексюк О. І. акцентують увагу на циклічності діагностики та підкреслюють, що «це не одноразова дія, а постійна систематична діяльність, ефективність якої значною мірою зумовлена накопиченим досвідом» [11, с. 19]. Трухан О. А. наголошує на необхідності використання діагностики під час стратегічного управління підприємством. На думку автора, під стратегічною діагностикою слід розуміти «вид діагностичного дослідження, яке комплексно вивчає внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування підприємства в їх взаємозв'язку на основі виявлення проблемних зон для прийняття оптимальних і адекватних стратегічних рішень на момент завершення цього дослідження і на перспективу з урахуванням внутрішніх можливостей та зовнішніх загроз» [12, с. 394].

Визначившись із сутнісними ознаками діагностики, а саме, що це один з методів аналітичних досліджень, розглянемо питання цільових настанов цього процесу.

Аналіз наукових публікацій з цього питання свідчить про систему цілей та завдань діагностування діяльності підприємства. Як відзначено у праці [9], метою проведення діагностики є виявлення найважливіших проблем у діяльності підприємства, розробка програми коротко- та довгострокових заходів щодо підвищення ефективності та фінансових результатів суб'єктів господарювання [9, с. 28]. Зокрема, залежно від мети проведення та призначення результатів автор виділяє такі види діагностики, як управлінська, експертна та санаційна, діагностика банкрутства, зовнішнього середовища та потенціалу організації, проблем збалансованої системи управління тощо [9]. У роботі [13] як основні завдання діагностики діяльності визначено оцінку особливостей функціонування суб'єктів господарювання у невизначеному зовнішньому середовищі, виявлення ключових факторів впливу, виділення проблемних сфер і «вузьких місць» [13, с. 175]. Костирко Л. А. виділяє чотири основні концепції діагностики, що відрізняються цільовими настановами та завданнями реалізації, а саме: аналітичну, інформаційну, антикризову та консультативно-дорадчу [14, с. 12–18]. У розвиток цих функцій у праці [15] вказано також ідентифікаційну, превентивну, регулюючу, стратегічного спрямування, симптоматичну.

Погоджуючись з тезою, що діагностика реалізується в межах загальної системи управління підприємством, відзначимо суперечливість положення щодо виключно внутрішньої та міжгосподарського аналізу та дотримуємось позиції згідно з якою завданням діагностування є також визначення закономірностей та тенденцій розвитку підприємств на галузевому та регіональному рівнях. З огляду на зазначене в межах загального процесу діагностики діяльності підприємства виділяють внутрішню та зовнішню діагностику, а в переліку основних завдань визначають не лише дослідження результатів та пошук резервів підвищення ефективності господарської діяльності, а й вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей і тенденцій розвитку економічних систем макrorівня [12–14].

Підприємство не є виключно економічною або соціальною системою, це соціально-економічна система, що інтегрує в собі різні складові (ресурсні, поведінські, культурні, історичні та ін.). Саме таке сприйняття господарюючого суб'єкта надає системна парадигма, згідно з якою підприємство не міститься цілком ні в одному з ідентифікаційних просторів та повинно розглядатися комплексно, з урахуванням різних проекцій його функціонування.

Дотримання системно-інтеграційної концепції надає нового розуміння підприємства як об'єкта діагностики. За такого підходу підприємство як об'єкт діагностування представляється у вигляді процесної, ресурсної, організаційної та інших видів моделей. У цьому сенсі ми погоджуємось з позицією Л. О. Лігоненко, яка, ґрунтуючись на еволюції теорії фірми, як основні об'єкти управлінського впливу на підприємстві за сучасних економічних умов визначає ресурси, результати та інтегральні характеристики [16]. Розмірковуючи про необхідність дотримання комплексного та системного

підходу в управлінні господарюючим суб'єктом, А. О. Лігоненко зазначає, що об'єктом управління на підприємстві є результати економічної діяльності; економічні ресурси, необхідні для здійснення такої діяльності; інтегральні характеристики стану, в якому перебуває підприємство внаслідок проведення економічної діяльності та існуючого рівня використання наявних ресурсів. Таким чином, ураховуючи існуючі підходи щодо сутності діагностики та ґрунтуючись на засадах системно-інтеграційної концепції підприємства, зроблено такі висновки. *Діагностика підприємства* – циклічний процес дослідження соціально-економічної системи з метою визначення тенденцій та виявлення резервів ефективності господарської діяльності. Об'єктами діагностики є ресурсний потенціал, результати господарської діяльності, ефективність функціонування підприємства.

З огляду підвищення рівня невизначеності зовнішнього середовища та ускладнення господарських відносин між суб'єктами на всіх рівнях національної економіки особливого значення набувають дослідження потенціалу підприємства загалом та його адаптаційних можливостей зокрема. Незважаючи на позиціонування адаптаційного потенціалу як невід'ємного елемента, що забезпечує зростання ефективності та конкурентоспроможності підприємства, у сучасній науковій літературі відсутня єдність думок щодо сутності адаптаційного потенціалу, що ускладнює формування системи управління ним та діагностики у тому числі. Розглянемо питання щодо суті та основних характеристик адаптаційного потенціалу.

Щодо змістового наповнення, то науковці визначають адаптаційний потенціал як сукупність ресурсів і властивостей, які існують у підприємства в прихованому вигляді [17, с. 158], можливості зростання й подальшого розвитку [5], можливості змінювання внутрішнього середовища під цілі підприємства [4] та ін. Узагальнивши існуючі трактування, відзначимо, що у визначенні основних характеристик адаптаційного потенціалу суттєве значення має розуміння того, що це категорія стратегічного управління. А. А. Томпсон і А. Дж. Стрикленд зазначають, що «...стратегія компанії складається із запланованих дій (намічена стратегія) і необхідних виправлень у разі непередбачених обставин (незаплановані стратегічні рішення). Отже, стратегію краще розглядати як комбінацію із запланованих дій і швидких рішень стосовно адаптації до нових досягнень...» [18, с. 20]. Таким чином, потенціал є елементом у системі стратегічного управління підприємством та тісним чином пов'язаний з такими його складовими, як стратегічні ресурси, стратегія, конкурентоспроможність, стійкий розвиток.

Основу розуміння адаптаційного потенціалу становлять терміни «адаптація» та «потенціал». У загальному вигляді адаптація є основною властивістю системи, що відображає її здатність до змін згідно з тенденціями зовнішнього середовища, потенціал – можливості системи, що можуть бути використані для досягнення цілей. Таким чином, адаптаційний потенціал визначає можливості системи реагувати на зміни зовнішнього середовища. Дотримуючись інтеграційної концепції, ми визнача-

ємо адаптаційний потенціал як здатність підприємства своєчасно та повною мірою реагувати на зміни зовнішнього середовища та виділяємо у його складі дві базові складові – ресурсний та компетентнісний потенціали. Такий підхід до структуризації дозволяє визначити джерела адаптаційних змін, а саме – ресурси, як відображення матеріальної основи функціонування та розвитку підприємства, та компетенції, подані через здатності людського фактора, підприємницькі здібності, організаційні засади функціонування господарюючого суб'єкта.

У подальшому увагу акцентовано на одній з компонент адаптаційного потенціалу, а саме – ресурсній, яка відображає загальний обсяг факторів виробництва, що залучені та використовуються у діяльності господарюючого суб'єкта в кожному окремий період часу. Сприйняття адаптаційного потенціалу як можливостей реагувати на зміни зовнішнього середовища дозволяє запропонувати такі напрями його діагностики, як достатність, характер і швидкість змін. Очевидно, що адекватність реакції підприємства на зовнішні виклики залежатиме від наявності ресурсів як таких, що зумовлює об'єктивність виділення критерію достатності як ключового під час діагностики адаптаційного потенціалу. Крім того, що ресурсний потенціал повинен бути достатнім для вирішення завдань підприємства, напрям та швидкість його змін повинні відповідати зовнішній ситуації. Достатність, швидкість та відповідність змін ресурсного потенціалу підприємства зовнішнім викликам є основними характеристиками для діагностики можливостей господарюючого суб'єкта щодо забезпечення цілей його розвитку з урахуванням змін зовнішнього середовища.

Оскільки існують різні підходи до визначення суті адаптаційного потенціалу підприємства, науковці застосовуються різні системи його діагностики, що відрізняються методами, складом і методикою розрахунку показників. У загальному вигляді для оцінювання адаптаційного потенціалу загалом та окремих його компонент використовують методичний інструментарій, який ґрунтується на засадах системного підходу та реалізується з використанням різних методів (експертної, бальної, рейтингової, порівняльної оцінки, імітаційного моделювання, графоаналітичний метод) та системи показників (одиничних та узагальнюючих; абсолютних і відносних) [1–5].

Під час діагностики важливим є визначення складових ресурсного потенціалу та бази порівняння. З цього приводу відзначимо таке. Щодо елементів, то, залежно від галузевої приналежності та глибини дослідження, у складі ресурсного потенціалу виділяють матеріальний, кадровий, трудовий, фінансовий, товарний, просторовий потенціали, потенціал нематеріальних ресурсів та ін. Ґрунтуючись на базових засадах економічної теорії щодо ресурсного забезпечення діяльності господарюючого суб'єкта та враховуючи існуючі розробки з цього питання [1–6], для діагностики ресурсної складової адаптаційного потенціалу підприємств розрібної торгівлі пропонуємо виділяти такі її компоненти, як матеріальний (товарний та технічний), кадровий та

фінансовий потенціали. Щодо бази порівняння, то для об'єктивності висновків щодо потенціалу окремого господарюючого суб'єкта фактичні показники за підприємством рекомендовано порівнювати зі середньогалузевими. Це дозволить нівелювати такі чинники, як етап життєвого циклу торговельного підприємства, структура товарної пропозиції, місцерозташування торговельних об'єктів, особливості формування капіталу та інші, що ураховуються під час порівняння показників у групі торговельних підприємств. Також, зважаючи на складові ресурсної компоненти та можливі варіанти їх представлення, для діагностики адаптаційного потенціалу роздрібного торговельного підприємства аргументовано використання вартісних вимірників, що дозволить діагностувати структурні зміни ресурсного потенціалу торговельного періоду за періодами часу.

Спираючись на визначення адаптаційного потенціалу та узагальнивши існуючі розробки щодо оцінювання його елементів, обґрунтовано методичний підхід до діагностики ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі, який базується на засадах комплексної оцінки та містить показники, що відображають достатність ресурсного потенціалу, характер і швидкість його змін. Згідно з розробленим методичним підходом діагностика ресурсної компоненти реалізується за такими напрямками: а) діагностика достатності; б) характеру змін; в) швидкості змін ресурсного потенціалу торговельного підприємства. Для діагностики достатності ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу рекомендовано здійснювати розрахунки у такій послідовності:

1. Сформулювати масив даних, що відображають фактичну величину ресурсного потенціалу торговельного підприємства у вартісному вимірі у розрізі основних елементів (товарний, технічний, кадровий, фінансовий) за періодами часу.

2. Сформулювати масив даних, що відображають фактичну величину ресурсного потенціалу підприємств галузі за періодами часу.

3. Визначити показники потенціаловіддачі за локальними компонентами ресурсного потенціалу підприємств галузі за періодами часу.

4. Визначити ресурсний потенціал торговельного підприємства з огляду галузевих показників потенціаловіддачі та фактичного обсягу діяльності господарюючого суб'єкта.

5. Порівняти фактичне та розрахункове значення ресурсного потенціалу.

6. Зробити висновок щодо достатності/недостатності ресурсного потенціалу торговельного підприємства.

Для діагностики характеру розвитку потенціалу рекомендовано використання лінгвістичної оцінки, зокрема таких характеристик, як «відповідає»/«не відповідає» тенденціям розвитку ресурсного потенціалу підприємств галузі за періодами часу. Для діагностики швидкості змін рекомендовано порівняти темпи динаміки ресурсного потенціалу підприємств галузі та торговельного підприємства, за результатами чого визначити випередження чи відставання розвитку ресурсного потенціалу торговельного підприємства порівняно з потенціалом середньостатистичного торговельного підприємства.

Для апробації розробленого методичного підходу використано дані ТОВ «Таврія-В». За результатами розрахунків визначено, що протягом 2010–2013 рр. торговельне підприємство мало достатній рівень ресурсного потенціалу для функціонування та розвитку (табл. 1).

Лише у 2014 р. діагностовано недостатність ресурсних можливостей торговельного підприємства. З огляду на галузевий рівень потенціаловіддачі (1,4) обсяг ресурсного потенціалу торговельного підприємства у 2014 р. визначений на рівні 982769,3 тис. грн, фактична ж його величина є меншою, а саме – 887577,0 тис. грн; недостатність – 95192,3 тис. грн. За розрахунками діагностовано, що найбільш уразливими є товарний та фінансовий потенціали торговельного підприємства. Впродовж досліджуваного періоду відхилення між фактичними та розрахунковими значеннями – негативні.

Таблиця 1

Результат оцінювання достатності ресурсного потенціалу ТОВ «Таврія-В» за 2010–2014 рр., тис. грн

Елемент ресурсного потенціалу	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Ресурсний потенціал разом:					
фактичний	539618,0	557602,0	865475,0	698186,0	887577,0
розрахунковий	467254,6	451044,4	590318,3	674683,3	982769,3
Відхилення:	72363,4	106557,6	275156,7	23502,7	–95192,3
у т. ч. за елементами:					
– матеріальний потенціал	317343,3	352816,7	380828,9	305800,4	320285,3
у т. ч.:					
– товарний	–35147,9	–21403,0	5212,8	–24946,9	–29700,9
– технічний	352491,2	374219,7	375616,1	330747,3	349986,2
кадровий потенціал	110,8	–81,4	3120,7	2353,9	–7128,4
фінансовий потенціал	–245090,7	–246177,8	–294042,9	–284651,6	–408349,2

Діагностика змін ресурсного потенціалу підприємств галузі та торговельного підприємства за періодами часу (табл. 2) свідчить про односпрямований розвиток ресурсного потенціалу підприємств галузі загалом та ТОВ «Таврія-В» зокрема.

Таблиця 2

Результат діагностики відповідності напрямку змін ресурсного потенціалу підприємств галузі та торговельного підприємства

Період	Ресурсний потенціал підприємств галузі			
	зростає		зменшується	
	Ресурсний потенціал ТОВ «Таврія-В»			
	зростає	зменшується	зростає	зменшується
2011/2010	+			
2012/2011	+			
2013/2012		+		
2014/2013	+			

Виключення становить лише 2013 р., коли напрямки динаміки потенціалів були різні, а саме – загалом ресурсний потенціал торгівлі зростав, а ТОВ «Таврія-В» – знижувався. Для діагностики швидкості змін ресурсного потенціалу розраховано коефіцієнти випередження (відставання) розвитку ресурсного потенціалу ТОВ «Таврія-В» порівняно з підприємствами галузі (табл. 3).

Таблиця 3

Результат діагностики швидкості змін ресурсного потенціалу ТОВ «Таврія-В» та підприємств галузі

Період	Темп змін ресурсного потенціалу, %		Коефіцієнт випередження
	За підприємствами галузі	За ТОВ «Таврія-В»	
2011/2010	102,3	103,3	1,01
2012/2011	130,5	155,2	1,19
2013/2012	103,6	80,7	0,78
2014/2013	101,7	127,1	1,25

Визначено, що упродовж 2010–2014 рр. ресурсний потенціал ТОВ «Таврія-В» розвивався більш швидко, ніж загалом у торгівлі, коефіцієнт співвідношення темпів змін перевищує одиницю та збільшується за періодами часу.

В узагальненому вигляді результати діагностики ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу торговельного підприємства наведено в табл. 4.

У підсумку визначено, що попри збільшення абсолютної величини ресурсного забезпечення ТОВ «Таврія-В» з 539,6 млн грн у 2010 р. до 887,6 млн грн у 2014 р. розмір його ресурсного потенціалу, з огляду на середньогалузевий рівень потенціаловіддачі, був недостатнім. Водночас напрям змін ресурсного потенціалу торговельного підприємства відповідає галузевим, а швидкість нарощення перевищує їх, що свідчить про більш високий рівень мобільності ресурсного потенціалу, ніж загалом у галузі.

ВИСНОВКИ

Таким чином, ураховуючи існуючі підходи щодо сутності діагностики та ґрунтуючись на засадах системно-інтеграційної концепції підприємства, зроблено такі висновки. Діагностика підприємства – циклічний процес дослідження соціально-економічної системи з метою визначення тенденцій та виявлення резервів ефективності господарської діяльності. Об'єктами діагностики є потенціал, результати господарської діяльності, ефективність функціонування підприємства. Відзначено, що у складі потенціалу торговельного підприємства важлива роль відведена адаптаційному потенціалу, який відображає здатність підприємства своєчасно та повною мірою реагувати на зміни зовнішнього середовища. Визначено роль ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу та аргументовано дослідження її за характеристиками достатності, відповідності галузевим тенденціям розвитку, швидкості змін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 247 с.
2. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И. П. Отенко. – Изд-во ХНЭУ, 2006. – 256 с.
3. Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.
4. Турило А. М. Потенціал підприємства / А. М. Турило, К. В. Богачевська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 259–263.
5. Зяблицкая Н. В. Адаптационный потенциал как экономическая категория [Электронный ресурс] / Н. В. Зяблицкая // Научный журнал СПбНИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2012. – № 1. – Режим доступа : <http://economics.open-mechanics.com/articles/444.pdf>
6. Безручко О. О. Особливості управління економічним потенціалом підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища / О. О. Безручко // Вісник КрНУ ім. Михайла Остроградського. – Серія «Економічні науки». – 2014. – № 1 (3). – С. 96–107.
7. Калініченко Л. Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 177–180.
8. Степанова Ю. Л. Результативність адаптації підприємства в забезпеченні економічної безпеки / Ю. Л. Степанова // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2013. – № 25 (1). – С. 159–168.
9. Біловол Р. І. Систематизація сутності та видів діагностики соціально-економічних систем / Р. І. Біловол // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1. – С. 25–34.
10. Кузьмін О. Є. Соціально-економічна діагностика діяльності підприємства в умовах глобалізації: сутність, види, принципи здійснення [Електронний ресурс] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, Н. Я. Петришин. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11959/1/109.pdf>
11. Швиданенко Г. О. Бізнес-діагностика підприємства : навч. посіб. / Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.
12. Трухан О. Л. Зміст та етапи процесу стратегічної діагностики підприємства / О. Л. Трухан // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3(57). – С. 393–397.
13. Дробишева О. О. Сучасні підходи до визначення поняття «економічна діагностика» / О. О. Дробишева, Д. В. Голо-

Результат діагностики ресурсної компоненти адаптаційного потенціалу ТОВ «Таврія-В»

Період	Достатність ресурсного потенціалу торговельного підприємства							
	ресурсного потенціалу достатньо				ресурсного потенціалу недостатньо			
	Напрямок змін ресурсного потенціалу торговельного підприємства							
	відповідає змінам у галузі		не відповідає змінам у галузі		відповідає змінам у галузі		не відповідає змінам у галузі	
	Швидкість змін ресурсного потенціалу торговельного підприємства							
	випереджає зміни ресурсного потенціалу підприємств галузі	змінюється більш повільно, ніж ресурсний потенціал підприємств галузі	випереджає зміни ресурсного потенціалу підприємств галузі	змінюється більш повільно, ніж ресурсний потенціал підприємств галузі	випереджає зміни ресурсного потенціалу підприємств галузі	змінюється більш повільно, ніж ресурсний потенціал підприємств галузі	випереджає зміни ресурсного потенціалу підприємств галузі	змінюється більш повільно, ніж ресурсний потенціал підприємств галузі
	2011	+						
2012	+							
2013				+				
2014					+			

віна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 7. – С. 171–176.

14. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Л. А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.

15. Шарко Т. М. Мультимодульна фінансово-економічна діагностика сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Шарко Т. М. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/329.pdf>

16. Лігоненко Л. О. Концептуальні засади економічного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л. О. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – Режим доступу : <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2013/03/1.pdf>

17. Стець І. Адаптивне управління потенціалом підприємства / І. Стець // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Т. : Економічна думка, 2013. – Вип. 18. – С. 154–161.

18. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

REFERENCES

Bezruchko, O. O. "Osoblyvosti upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpriemstva v umovakh minlyvoho zovnishnyoho seredovyshcha" [Features of the economic potential of the enterprise in a changing environment]. *Visnyk KrNU im. Mykhayla Ostrohradskoho*, no. 1 (3) (2014): 96-107.

Bilovol, R. I. "Systematyzatsiia sutnosti ta vydiv diahnostryky sotsialno-ekonomichnykh system" [Organizing the nature and types of diagnostics of socio-economic systems]. *Visnyk ONU im. I. I. Mechnikova*, vol. 18, no. 1 (2013): 25-34.

Drobysheva, O. O. "Suchasni pidkhody do vyznachennia poniattia «ekonomichna diahnostryka»" [Current approaches to the definition of "economic diagnosis"]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 7 (2014): 171-176.

Krasnokutska, N. S. *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [Potential commercial en-

terprise: theory and research methodology]. Kharkiv: KhDUKhT, 2010.

Kalinichenko, L. L. "Adaptyvne upravlinnia pidpriemstvom v konkurentnomu seredovyshchi" [Adaptive management in a competitive environment]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 33 (2011): 177-180.

Kuzmin, O. Ye., Melnyk, O. H., and Petryshyn, N. Ya. "Sotsialno-ekonomichna diahnostryka diialnosti pidpriemstva v umovakh hlobalizatsii: sutnist, vydy, pryntsyipy zdiisnennia" [Socio-economic hlobalizatsii: diagnosis of the company in the context of globalization: the nature, types, principles of implementation]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11959/1/109.pdf>

Kostyrko, L. A. *Diahnostryka potentsialu finansovo-ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva* [Diagnosis of potential financial and economic viability]. Kharkiv: Faktor, 2008.

Lihonenko, L. O. "Kontseptualni zasady ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Conceptual framework of economic management]. <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2013/03/1.pdf>

Otenko, I. P. *Strategicheskoye upravleniye potentsialom predpriyatiya* [Strategic management of enterprise potential]. Kharkiv: IZD-VO KhNEU, 2006.

Oleksiuk, O. I. *Ekonomika rezul'tatyvnosti diialnosti pidpriemstva* [The economy performance of the company]. Kyiv: KNEU, 2008.

Shvydanenko, H. O., Dmytrenko, A. I., and Oleksiuk, O. I. *Biznes-diahnostryka pidpriemstva* [Business diagnostics company]. Kyiv: KNEU, 2008.

Sharko, T. M. "Multymodulna finansovo-ekonomichna diahnostryka silskohospodarskykh pidpriemstv" [Multymodulna financial and economic diagnosis farms]. <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/329.pdf>

Stepanova, Yu. L. "Rezultatyvnist adaptatsii pidpriemstva v zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky" [The impact of enterprise adaptation to ensure economic security]. *Ekonomika, menedzhment, pidpriemnytstvo*, no. 25 (1) (2013): 159-168.

Stets, I. "Adaptyvne upravlinnia potentsialom pidpriemstva" [Adaptive management potential of the company]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*, no. 18 (2013): 154-161.

Trukhan, O. L. "Zmist ta etapy protsesu stratehichnoi diah-nostyky pidpriemstva" [The nature and stages of strategic diagnostics company]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (57) (2011): 393-397.

Turylo, A. M., and Bohachevska, K. V. "Potentsial pidpriemstva" [The potential of the company]. *Biznes Inform*, no. 2 (2014): 259-263.

Tompson, A. A., and Striklend, A. Dzh. *Strategicheskiiy menedzhment. Iskustvo razrabotki i realizatsii strategii* [Strategic Management. Art of developing and implementing the strategy]. Moscow: Banki i birzhi, 1998.

Ziablitskaya, N. V. "Adaptatsionnyy potentsial kak ekonomicheskaya kategoriya" [Adaptive capacity as an economic category]. <http://economics.open-mechanics.com/articles/444.pdf>

УДК 351.865:355.1.073.53](477)

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ПРОПОЗИЦІЙ КОНКУРСНИХ ТОРГІВ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ДЛЯ ПІДРОЗДІЛІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГВАРДІЇ УКРАЇНИ

© 2016 СОКОЛОВСЬКИЙ С. А., НАУМЕНКО М. О.

УДК 351.865:355.1.073.53](477)

Соколовський С. А., Науменко М. О. Критерії оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів Національної гвардії України

Матеріальне забезпечення внутрішніх військ МВС України є важливою умовою їх ефективного функціонування. Для його забезпечення вкрай необхідними є вдосконалення та організація проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти, оскільки тільки проведення прозорих і чесних конкурсних торгів є умовою повного, своєчасного та якісного забезпечення підрозділів внутрішніх військ матеріальними засобами. На даний час процедури конкурсних закупівель у світі отримали значний розвиток як у комерційних, так і в державних колах. Однак, на жаль, розробити єдині правила для оптимальних підходів до оцінки пропозицій у цій сфері так і не вдалося. Одна з причин такого становища – низка неоднозначностей, що виникають при проведенні оцінки комерційних пропозицій. Метою статті є визначення критеріїв оцінки пропозицій у сфері конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів Національної гвардії України.

Ключові слова: Національна гвардія України, державні закупівлі, конкурсні торги, функція бажаності.

Рис.: 2. **Бібл.:** 18.

Соколовський Сергій Анатолійович – кандидат технічних наук, заступник начальника Національної академії Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Науменко Марія Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

E-mail: naumenkomariya@yandex.ua

УДК 351.865:355.1.073.53](477)

Соколовский С. А., Науменко М. А. Критерии оценки предложений в сфере конкурсных торгов в системе государственных закупок для подразделений Национальной гвардии Украины

Материальное обеспечение внутренних войск МВД Украины является важным условием их эффективного функционирования. Для его обеспечения крайне необходимы усовершенствование и организация проведения закупок товаров, работ и услуг за государственные средства, поскольку только проведение прозрачных и честных конкурсных торгов является условием полного, своевременного и качественного обеспечения подразделений внутренних войск материальными средствами. В настоящее время процедуры конкурсных закупок в мире получили значительное развитие как в коммерческих, так и в государственных кругах. Однако, к сожалению, разработать единые правила для оптимальных подходов к оценке предложений в этой сфере так и не удалось. Одна из причин такого положения – ряд неоднозначностей, возникающих при проведении оценки коммерческих предложений. Целью статьи является определение критериев оценки предложений в сфере конкурсных торгов в системе государственных закупок для подразделений Национальной гвардии Украины.

Ключевые слова: Национальная гвардия Украины, государственные закупки, конкурсные торги, функция желательности.

Рис.: 2. **Библ.:** 18.

Соколовский Сергей Анатольевич – кандидат технических наук, заместитель начальника Национальной академии Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Науменко Мария Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

E-mail: naumenkomariya@yandex.ua

UDC 351.865:355.1.073.53](477)

Sokolovskiy S. A., Naumenko M. O. The Criteria for Estimating Proposals in the Sphere of Competitive Tendering in the Public Procurement System for Units of the National Guard of Ukraine

Provision of material needs for interior forces of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine is essential to their effective functioning. To provide this, improvement and organization of procurement of goods, works and services for public funds are of vital necessity, since only the holding of transparent and fair competitive bidding is a prerequisite for the full, timely and quality provision of material needs for units of the interior troops. In the today's world, tender procedures got significant development in both the commercial and public sectors. Unfortunately, developing uniform rules for optimal approaches to estimate proposals in this sphere has yielded no success. One of the reasons for preserving the existent situation is a number of ambiguities arising in the estimation of commercial proposals. The article is aimed at defining the criteria for estimating proposals in the sphere of competitive tendering in the public procurement system for units of the National Guard of Ukraine.

Keywords: National Guard of Ukraine, public procurement, competitive bidding, desirability function.

Fig.: 2. **Bibl.:** 18.

Sokolovskiy Serhii A. – PhD (Engineering), Deputy Head of the National Academy of the National Guard of Ukraine (3 Povstannia Square, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Naumenko Mariia O. – PhD (Economics), Professor, Professor of the Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (3 Povstannia Square, Kharkiv, 61001, Ukraine)

E-mail: naumenkomariya@yandex.ua

Trukhan, O. L. "Zmist ta etapy protsesu stratehichnoi diah-nostyky pidpriemstva" [The nature and stages of strategic diagnostics company]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (57) (2011): 393-397.

Turylo, A. M., and Bohachevska, K. V. "Potentsial pidpriemstva" [The potential of the company]. *Biznes Inform*, no. 2 (2014): 259-263.

Tompson, A. A., and Striklend, A. Dzh. *Strategicheskiiy menedzhment. Iskustvo razrabotki i realizatsii strategii* [Strategic Management. Art of developing and implementing the strategy]. Moscow: Banki i birzhi, 1998.

Ziablitskaya, N. V. "Adaptatsionnyy potentsial kak ekonomicheskaya kategoriya" [Adaptive capacity as an economic category]. <http://economics.open-mechanics.com/articles/444.pdf>

УДК 351.865:355.1.073.53](477)

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ПРОПОЗИЦІЙ КОНКУРСНИХ ТОРГІВ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ДЛЯ ПІДРОЗДІЛІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГВАРДІЇ УКРАЇНИ

© 2016 СОКОЛОВСЬКИЙ С. А., НАУМЕНКО М. О.

УДК 351.865:355.1.073.53](477)

Соколовський С. А., Науменко М. О. Критерії оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів Національної гвардії України

Матеріальне забезпечення внутрішніх військ МВС України є важливою умовою їх ефективного функціонування. Для його забезпечення вкрай необхідними є вдосконалення та організація проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти, оскільки тільки проведення прозорих і чесних конкурсних торгів є умовою повного, своєчасного та якісного забезпечення підрозділів внутрішніх військ матеріальними засобами. На даний час процедури конкурсних закупівель у світі отримали значний розвиток як у комерційних, так і в державних колах. Однак, на жаль, розробити єдині правила для оптимальних підходів до оцінки пропозицій у цій сфері так і не вдалося. Одна з причин такого становища – низка неоднозначностей, що виникають при проведенні оцінки комерційних пропозицій. Метою статті є визначення критеріїв оцінки пропозицій у сфері конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів Національної гвардії України.

Ключові слова: Національна гвардія України, державні закупівлі, конкурсні торги, функція бажаності.

Рис.: 2. **Бібл.:** 18.

Соколовський Сергій Анатолійович – кандидат технічних наук, заступник начальника Національної академії Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Науменко Марія Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

E-mail: naumenkomariya@yandex.ua

УДК 351.865:355.1.073.53](477)

Соколовский С. А., Науменко М. А. Критерии оценки предложений в сфере конкурсных торгов в системе государственных закупок для подразделений Национальной гвардии Украины

Материальное обеспечение внутренних войск МВД Украины является важным условием их эффективного функционирования. Для его обеспечения крайне необходимы усовершенствование и организация проведения закупок товаров, работ и услуг за государственные средства, поскольку только проведение прозрачных и честных конкурсных торгов является условием полного, своевременного и качественного обеспечения подразделений внутренних войск материальными средствами. В настоящее время процедуры конкурсных закупок в мире получили значительное развитие как в коммерческих, так и в государственных кругах. Однако, к сожалению, разработать единые правила для оптимальных подходов к оценке предложений в этой сфере так и не удалось. Одна из причин такого положения – ряд неоднозначностей, возникающих при проведении оценки коммерческих предложений. Целью статьи является определение критериев оценки предложений в сфере конкурсных торгов в системе государственных закупок для подразделений Национальной гвардии Украины.

Ключевые слова: Национальная гвардия Украины, государственные закупки, конкурсные торги, функция желательности.

Рис.: 2. **Библ.:** 18.

Соколовский Сергей Анатольевич – кандидат технических наук, заместитель начальника Национальной академии Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Науменко Мария Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

E-mail: naumenkomariya@yandex.ua

UDC 351.865:355.1.073.53](477)

Sokolovskiy S. A., Naumenko M. O. The Criteria for Estimating Proposals in the Sphere of Competitive Tendering in the Public Procurement System for Units of the National Guard of Ukraine

Provision of material needs for interior forces of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine is essential to their effective functioning. To provide this, improvement and organization of procurement of goods, works and services for public funds are of vital necessity, since only the holding of transparent and fair competitive bidding is a prerequisite for the full, timely and quality provision of material needs for units of the interior troops. In the today's world, tender procedures got significant development in both the commercial and public sectors. Unfortunately, developing uniform rules for optimal approaches to estimate proposals in this sphere has yielded no success. One of the reasons for preserving the existent situation is a number of ambiguities arising in the estimation of commercial proposals. The article is aimed at defining the criteria for estimating proposals in the sphere of competitive tendering in the public procurement system for units of the National Guard of Ukraine.

Keywords: National Guard of Ukraine, public procurement, competitive bidding, desirability function.

Fig.: 2. **Bibl.:** 18.

Sokolovskiy Serhii A. – PhD (Engineering), Deputy Head of the National Academy of the National Guard of Ukraine (3 Povstannia Square, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Naumenko Mariia O. – PhD (Economics), Professor, Professor of the Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (3 Povstannia Square, Kharkiv, 61001, Ukraine)

E-mail: naumenkomariya@yandex.ua

Матеріальне забезпечення внутрішніх військ МВС України є важливою умовою їх ефективного функціонування. Для його забезпечення вкрай необхідними є вдосконалення та організація проведення закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти, оскільки тільки проведення прозорих і чесних конкурсних торгів є умовою повного, своєчасного та якісного забезпечення підрозділів внутрішніх військ матеріальними засобами.

На даний час процедури конкурсних закупівель у світі отримали значний розвиток як у комерційних, так і в державних колах. Однак, на жаль, розробити єдині правила для оптимальних підходів до оцінки пропозицій у цій сфері так і не вдалося. Одна з причин такого становища – низка неоднозначностей, що виникають при проведенні оцінки комерційних пропозицій.

Один з основних принципів закупівель за державні кошти – це, насамперед, прозорість проведення конкурсу, а також об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій, які надходять до конкурсного комітету, з метою обрати найкращого постачальника або виконавця робіт (послуг). Для досягнення цієї мети в документації конкурсних торгів має бути чітко визначено критерії оцінки конкурсної пропозиції.

У Законі України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 р. № 1197-VII зазначено, що «... у разі здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, що виробляються, виконуються чи надаються не за окремо розробленою специфікацією, для яких існує постійний ринок, єдиним критерієм оцінки пропозицій учасників торгів є ціна» [1]. У такому випадку визначення переможця конкурсних торгів є простим та зрозумілим і не викликає жодних труднощів.

Натомість здійснення закупівель, що мають складний, специфічний або спеціалізований характер, є більш складними і потребують, окрім ціни, використання ще й особливих критеріїв.

Відносини, пов'язані з придбанням товарів, робіт чи послуг за державні кошти в Україні регулюються на законодавчому рівні. На даний час можна виокремити кілька етапів розвитку сфери державних закупівель – від процесу «проникнення» у незвичне середовище і закінчуючи сумнозвісними шахрайськими схемами. Впродовж багатьох років увагу законодавців, науковців та навіть правоохоронних органів привертає інформація про постійні зловживання або навіть злочини посадових осіб у державних структурах, що наочно підтверджує наявність прогалин у законодавстві та уміння посадовцями використовувати їх задля задоволення власних потреб. Це потребує практично щорічних змін у сфері державних закупівель України, необхідність суттєвих законодавчих реформ. Однак, на жаль, тільки аналіз практичного досвіду впровадження правових норм у повсякденну діяльність може підтвердити або спростувати їх ефективність чи вказати на недоліки.

Окрім цього, питання регулювання закупівель за державні кошти потребує уваги з боку законодавців, оскільки в даному випадку сам покупець, тобто держава, зацікавлений у максимальній ефективності цього процесу. Одним з важливих напрямів у законотворчій діяль-

ності в усьому світі стала боротьба за чесну конкуренцію, яка повинна привести врешті-решт до зниження цін.

Отже, об'єктом дослідження даної статті є визначення критеріїв оцінки пропозицій у сфері конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів Національної гвардії України.

На даний час процес підготовки та проведення конкурсних торгів за державні кошти регулюється Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» та інших законодавчих актів України [2].

Питанням удосконалення організаційно-правових механізмів здійснення окремих процедур проведення конкурсних торгів приділено значну увагу у роботах багатьох науковців. Зокрема, над проблемою дослідження різних аспектів управління системою державних закупівель працювали такі вчені, як І. В. Влялько [3], В. П. Горин [4], О. В. Іншина [5], О. П. Кулак [6], О. С. Мельников [7], О. І. Міняйло [8, 9], О. Ф. Овсянюк-Бердадіна [10], А. О. Олефір [11], З. Максименко, Н. Ткаченко [12], Б. А. Анікін [13], А. Шатковський [14], Р. В. Балабан та ін. [15], С. А. Соколовський, С. П. Павлов, М. В. Черкашина, М. О. Науменко, Є. М. Грабовський [16], Н. М. Заєць [17] та ін.; економіко-математичні методи оцінки пропозицій у сфері державних закупівель розглянуто в роботах О. С. Мельникова [7 та А. В. Зозулі [18].

Основним способом державних закупівель є тендери. Тендер – спосіб подачі замовлень на поставку товарів, надання послуг або проведення робіт за заздалегідь оголошеними в конкурсній документації умовами, в обумовлені терміни на принципах змагальності, справедливості та ефективності [2].

Державний контракт (або угода) укладається з переможцем такого тендера, тобто учасником торгів, який подав найкращу пропозицію, що відповідає вимогам конкурсної документації та містить найвигідніші умови.

Законодавство про державні закупівлі передбачає використання таких процедур, як: відкриті тендери; закриті тендери; спеціалізовані закриті торги; двоступеневі тендери; запити котирувань та закупівлі у єдиного джерела [2].

Як зазначається у роботі [17], критеріями оцінки визначення замовником переможця торгів (при відкритих торгах із зменшенням ціни, торгах з обмеженою участю) з числа учасників, тендерні пропозиції яких не були відхилені, є такі:

- ★ ціна;
- ★ строки постачання (виконання);
- ★ умови розрахунків;
- ★ рейтинг учасника в реєстрі учасників процедур закупівлі відповідно до ст. 61 Закону [2];
- ★ інші критерії відповідно до Закону (ч. 7 ст. 26 Закону [2]).

Критерії та методи оцінки вказуються в тендерній документації. Для оцінки конкурсних пропозицій також можуть залучатися експерти, які дадуть рекомендації щодо визначення переможця процедури закупівлі.

Етапи підготовки та проведення конкурсних торгів також вказуються у тендерній документації, яку на-

дає учасникам замовник. Ця документація публікується у Віснику державних закупівель та розміщується на відповідному сайті.

Загалом алгоритм підготовки та проведення закупівель за державні кошти можна подати в такому вигляді (рис. 1).

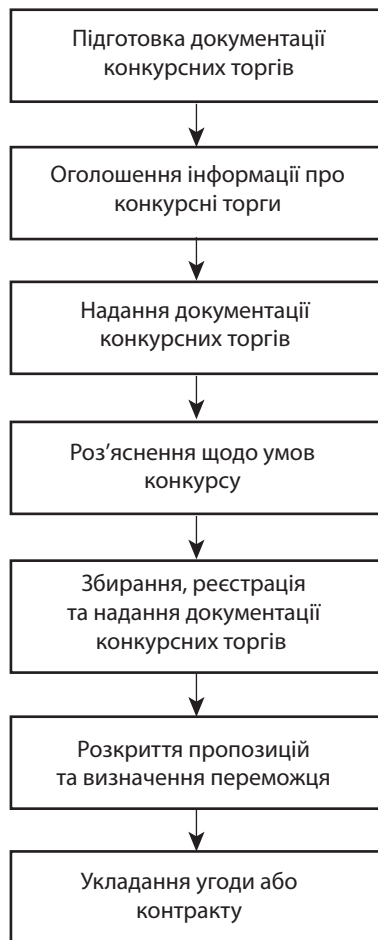


Рис. 1. Алгоритм підготовки та проведення конкурсних торгів

Метою застосування конкурсних механізмів є економія державних коштів. Це стає можливим за рахунок зменшення закупівельних цін як наслідок залучення якомога ширшого кола постачальників. Окрім цього, проведення конкурсних торгів має забезпечити прозорість цього процесу, розвиток конкурентного середовища загалом, запобігання корупції та зловживання тощо. Однак необхідно зазначити, що організація конкурсних торгів вимагає від замовника і учасників значних витрат коштів і часу. Очевидно, що за таких умов витрати на проведення конкурсних торгів можуть нівелювати користь від зниження закупівельних цін. Законодавство в Україні та інших країнах світу передбачає їх проведення лише в тих випадках, коли обсяг закупівель перевищує певний вартісний рівень, встановлення якого вимагає належного обґрунтування.

Із початку 2000 р., коли було уперше прийнято Закон України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти», законодавство щодо цього питання по-

стійно еволюціонувало. Зокрема, зміни до цього Закону та кожен нормативний акт, який приймався для врегулювання даної сфери, удосконалювали норми щодо методики та критеріїв оцінки пропозицій учасників торгів.

Головна мета проведення такої оцінки полягала у визначенні найбільш економічно вигідної пропозиції серед підприємств (організацій), які виявили бажання брати участь у конкурсі на постачання товарів, надання послуг чи виконання робіт за державні кошти.

Учасник, крім цінової пропозиції, має надати інформацію щодо своєї рейтингової оцінки: кількості процедур закупівель, у яких учасник брав участь, кількості перемог у процедурах закупівлі, освітньо-кваліфікаційного рівня, кількості своєчасно та в повному обсязі виконаних договорів про державні закупівлі тощо.

Ці кількісні та якісні показники мають бути оцінені при обранні переможця конкурсу на закупівлю за державні кошти.

Для отримання оцінок якісних показників пропонується використовувати функцію бажаності Харрінгтона, яка дозволяє звести якісні оцінки до кількісного виду в інтервалі 0–1 (рис. 2).

Інтервал	Оцінка якості	Діапазон	Середнє значення
3–4	Відмінна	> 0,95	0,975
2–3	Дуже гарно	0,875–0,95	0,913
1–2	Гарно	0,690–0,875	0,782
0–1	Добре	0,367–0,69	0,53
–1–0	Погано	0,066–0,367	0,285
–2–(–1)	Дуже погано	0,0007–0,066	0,033
–3–(–2)	Кепсько	< 0,0007	0

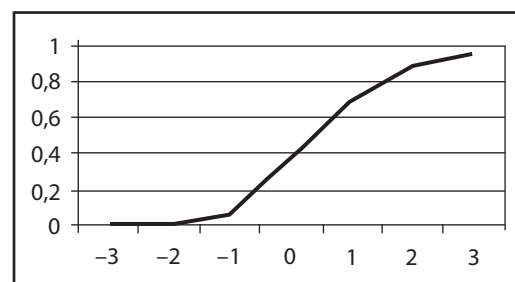


Рис. 2. Функція бажаності Харрінгтона

Для визначення оцінок кількісних показників обчислюється відсоток відхилення значення показника від найбільш вигідного (за даними критеріями) серед всіх пропозицій постачальників.

На підставі безлічі оцінок розраховується інтегральна величина, тобто рейтинг для кожного окремого рядка умов поставки кожного потенційного постачальника (учасника тендера).

ВИСНОВКИ

На основі даного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Матеріальне забезпечення внутрішніх військ МВС України є важливою умовою їх ефективного функціонування. Для його забезпечення вкрай необхідними є вдосконалення та організація проведення закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти, оскільки тільки проведення прозорих і чесних конкурсних торгів є умовою повного, своєчасного та якісного забезпечення підрозділів внутрішніх військ матеріальними засобами.

2. На сьогодні, на жаль, розробити єдині правила для оптимальних підходів до оцінки пропозицій у сфері конкурсних закупівель за державні кошти поки що не вдалося. Одна з причин такого становища – низка неоднозначностей, що виникають при проведенні оцінки комерційних пропозицій.

3. Один з основних принципів закупівель за державні кошти – це, насамперед, прозорість проведення конкурсу, а також об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій, які надходять до конкурсного комітету, з метою обрати найкращого постачальника або виконавця робіт (послуг). Для досягнення цієї мети в документації конкурсних торгів має бути чітко визначено критерії оцінки конкурсної пропозиції.

4. Запропоновано обчислення кількісних і якісних показників з використанням функції бажаності Харрінгтона. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 № 1197-VII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» від 15.12.2005 р. № 3205-IV (зі змінами, у редакції від 20.04.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3205-15>
3. Влялько І. В. Механізм правового регулювання государственных закупок в Украине в контексте адаптации законодательства и подготовки нового усиленного соглашения Украины и ЕС / І. В. Влялько // Актуальні проблеми міжнародних відносин : збірник наукових праць. – К. : Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2008. – Вип. 77, Ч. II. – С. 146–151.
4. Горин В. П. Фінансові аспекти системи державних закупівель / В. П. Горин // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 65–73.
5. Іншина О. В. Аспекти логістичної концепції конкурсних механізмів у системі державних закупівель зерна / О. В. Іншина // Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – Львів, 2007. – № 594. – С. 413–422.
6. Кулак О. П. Розвиток системи державних закупівель в Україні / О. П. Кулак // Державне управління. – 2012. – № 4 (40). – С. 31–37.
7. Мельников О. С. Удосконалення процедури проведення попередньої кваліфікації учасників торгів при здійсненні державних закупівель [Електронний ресурс] / О. С. Мельников. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/2/04.pdf>
8. Міняйло О. Організаційно-економічні засади здійснення державних закупівель / О. Міняйло // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 46–54.
9. Міняйло О. І. Державні закупівлі як чинник активізації розвитку національної економіки / О. І. Міняйло // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2010. – № 7. – С. 16–18.

10. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Напрямки підвищення соціальної спрямованості системи державних закупівель послуг / О. Ф. Овсянюк-Бердадіна // Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. – Тернопіль, 2011. – Вип. 15–16. – С. 71–75.

11. Олефір А. О. Господарсько-правове забезпечення державних закупівель у сфері охорони здоров'я: теоретичні та практичні аспекти : монографія / А. О. Олефір. – Х. : Юрайт, 2012. – 456 с.

12. Максименко З. Державні закупівлі в Україні: економічні аспекти та збірка нормативних актів : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / З. В. Максименко, Н. Б. Ткаченко ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К. : Книга, 2004. – 304 с.

13. Аникин Б. А. Логистика : учебное пособие / Б. А. Аникин. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 327 с.

14. Шатковский А. Актуальные вопросы правового и организационного обеспечения государственных закупок // Вісник державних закупівель. – 2004. – № 3.

15. Балабан Р. В. Практичний інструментарій. Законодавчі засади здійснення державних закупівель для силових структур / Р. В. Балабан, Г. О. Канєвський, В. В. Таран та ін. / За заг. ред. Г. О. Канєвського. – К. : ЦПСА, 2014. – 60 с.

16. Соколовський С. А. Управління якістю виробництва та обслуговування: навчальний посібник / С. П. Павлов, М. В. Черкашина, М. О. Науменко, Є. М. Грабовський. – Х. : НАНГ України, 2015. – 264 с.

17. Заєць Н. М. Оцінювання учасників тендерних закупівель як елемент механізму економії державних коштів [Електронний ресурс] / Н. М. Заєць. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/37.pdf

18. Зозуля А. В. Методи оцінки пропозицій конкурсних торгів у системі державних закупівель для підрозділів внутрішніх військ / А. В. Зозуля // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 68–71.

REFERENCES

- Anikin, B. A. *Logistika* [Logistics]. Moscow: INFRA-M, 1997.
- Balaban, R. V. et al. *Praktychnyi instrumentarii. Zakonodavchi zasady zdiisnennia derzhavnykh zakupivel dlia sylovykh struktur* [Practical tools. The legal principles of public procurement for the security services]. Kyiv: TsPSA, 2014.
- Horyn, V. P. "Finansovi aspekty systemy derzhavnykh zakupivel" [Financial aspects of public procurement]. *Visnyk KNTU*, no. 6 (2011): 65-73.
- Inshyna, O. V. "Aspekty lohistychnoi kontseptsii konkursnykh mekhanizmv u systemi derzhavnykh zakupivel zerna" [Aspects of the logistics concept of competitive mechanisms in the public procurement of grain]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika». Seriya "Lohistyka"*, no. 594 (2007): 413-422.
- Kulak, O. P. "Rozvytok systemy derzhavnykh zakupivel v Ukraini" [The development of public procurement system in Ukraine]. *Derzhavne upravlinnia*, no. 4 (40) (2012): 31-37.
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>
- [Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3205-15>
- Miniailo, O. "Orhanizatsiino-ekonomichni zasady zdiisnennia derzhavnykh zakupivel" [Organizational and economic principles of public procurement]. *Visnyk KNTU*, no. 2 (2009): 46-54.
- Miniailo, O. I. "Derzhavni zakupivli yak chynnyk aktyvizatsii rozvytku natsionalnoi ekonomiky" [Public procurement as a factor of revitalization of the national economy]. *Derzhavnyi informatsiinyi biuleten pro pryvatyzatsiiu*, no. 7 (2010): 16-18.
- Maksymenko, Z. V., and Tkachenko, N. B. *Derzhavni zakupivli v Ukraini: ekonomichni aspekty ta zbirka normatyvnykh aktiv* [Public procurement in Ukraine: economic aspects and collection regulations]. Kyiv: Knyha, 2004.

Melnykov, O. S. "Udoskonalennia protsedury provedennia poperednoi kvalifikatsii uchasykiv torhiv pry zdiisnenni derzhavnykh zakupivel" [Improving prequalification of bidders in the public procurement]. <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/2/04.pdf>

Ovsianiuk-Berdadina, O. F. "Napriamky pidvyshchennia sotsialnoi spriamovanosti systemy derzhavnykh zakupivel posluh" [Areas of increased social orientation of public procurement of services]. *Nauka moloda*, no. 15-16 (2011): 71-75.

Olefir, A. O. *Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnykh zakupivel u sferi okhorony zdorovia: teoretychni ta praktychni aspekty* [Economic and legal framework for public procurement in the health sector: theoretical and practical aspects]. Kharkiv: Yurait, 2012.

Shatkovskiy, A. "Aktualnyye voprosy pravovogo i organizatsionnogo obespecheniya gosudarstvennykh zakupok" [Topical issues of legal and organizational support of public procurement]. *Visnyk derzhavnykh zakupivel*, no. 3 (2004).

Sokolovskiy, S. A. et al. *Upravlinnia yakistiu vyrobnytstva ta obsluhovuvannia* [Quality management of production and service]. Kharkiv: NANH Ukrainy, 2015.

Vialko, I. V. "Mekhanizm pravovogo regulirovaniya gosudarstvennykh zakupok v Ukraine v kontekste adaptatsii zakonodatelstva i podgotovki novogo usilennogo soglasheniya Ukrainy i Yes" [Mechanism of legal regulation of public procurement in Ukraine in the context of the adaptation of legislation and preparation of a new enhanced agreement of Ukraine and the EU]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, vol. 2, no. 77 (2008): 146-151.

Zaiets, N. M. "Otsiniuvannia uchasykiv tendernykh zakupivel yak element mekhanizmu ekonomii derzhavnykh koshtiv" [Assessment of the tender procurement mechanism as an element of saving public funds]. http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/37.pdf

Zozulia, A. V. "Metody otsinky propozyitsii konkursnykh torhiv u systemi derzhavnykh zakupivel dlia pidrozdiliv vnutrishnikh viisk" [Methods for evaluation of the tender bids in public procurement units of internal troops]. *Biznes Inform*, no. 1 (2013): 68-71.

УДК 331.5

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

© 2016 БРІЛЬ М. С., ПИВАВАР І. В.

УДК 331.5

Бріль М. С., Пивавар І. В. Безробіття в Україні: теоретичні та практичні аспекти

Стаття присвячена дослідженню особливостей прояву безробіття в Україні. Розглянуті основні види безробіття, які представлені класифікаційними групами, що охоплюють декілька їх різновидів. Акцентовано увагу на головній проблемі для країни – зростання безробіття серед молоді як жіночої, так і чоловічої статі у віці до 35 років. Показано проблему збільшення навантаження зареєстрованих безробітних на вільні робочі місця і зменшення потреби роботодавців у робочій силі. Визначено масштаби безробіття серед різних вікових груп економічно активного населення в умовах кризового стану економіки в Україні. Обґрунтовано основні складові базового, оптимістичного та песимістичного сценаріїв розвитку виробництва як передумови підвищення зайнятості економічно активного населення, у тому числі молоді. Запропоновано створити державний комітет з працевлаштування молоді.

Ключові слова: безробіття, особливості, масштаби, економічно активне населення, сценарії розвитку виробництва, зайнятість.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Бріль Михайло Сергійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: sup100.69@mail.ru

Пивавар Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 331.5

Бріль М. С., Пивавар І. В. Безработица в Украине: теоретические и практические аспекты

Статья посвящена исследованию особенностей проявления безработицы в Украине. Рассмотрены основные виды безработицы, которые представлены классификационными группами, охватывающими несколько их разновидностей. Акцентировано внимание на главной проблеме для страны – рост безработицы среди молодежи как женского, так и мужского пола в возрасте до 35 лет. Показана проблема увеличения нагрузки зарегистрированных безработных на свободные рабочие места и уменьшения потребности работодателей в рабочей силе. Определены масштабы безработицы среди различных возрастных групп экономически активного населения в условиях кризисного состояния экономики в Украине. Обоснованы основные составляющие базового, оптимистического и пессимистического сценариев развития производства как предпосылки повышения занятости экономически активного населения, в том числе молодежи. Предложено создать государственный комитет по трудоустройству молодежи.

Ключевые слова: безработица, особенности, масштабы, экономически активное население, сценарии развития производства, занятость.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Бріль Михайл Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: sup100.69@mail.ru

Пивавар Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 331.5

Bril M. S., Pivavar I. V. Unemployment in Ukraine: Theoretical and Practical Aspects

The article is concerned with studying peculiarities of manifestations of unemployment in Ukraine. The main types of unemployment, which are represented by classification groups, covering several different varieties of them, have been considered. Special attention is paid to the main problem for our country, which is the increase of youth unemployment both female and male, under the age of 35 years. The problem of increased load of registered unemployed persons as to vacant jobs along with reduced needs of employers in the labor force has been displayed. The extent of unemployment among various age groups of the economically active population has been determined in the context of the economic crisis in Ukraine. The main components of basic, optimistic and pessimistic scenarios for production development as a prerequisite for increasing employment of the economically active population, including young people, have been substantiated. It has been suggested to establish a State Committee on youth employment.

Keywords: unemployment, peculiarities, extent, economically active population, scenarios of production development, employment.

Fig.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Bril Mykhailo S. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: sup100.69@mail.ru

Pivavar Irina V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

Melnykov, O. S. "Udoskonalennia protsedury provedennia poperednoi kvalifikatsii uchastnykiv torhiv pry zdiisnenni derzhavnykh zakupivel" [Improving prequalification of bidders in the public procurement]. <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/2/04.pdf>

Ovsianiuk-Berdadina, O. F. "Napriamky pidvyshchennia sotsialnoi spriamovanosti systemy derzhavnykh zakupivel posluh" [Areas of increased social orientation of public procurement of services]. *Nauka moloda*, no. 15-16 (2011): 71-75.

Olefir, A. O. *Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnykh zakupivel u sferi okhorony zdorovia: teoretychni ta praktychni aspekty* [Economic and legal framework for public procurement in the health sector: theoretical and practical aspects]. Kharkiv: Yurait, 2012.

Shatkovskiy, A. "Aktualnyye voprosy pravovogo i organizatsionnogo obespecheniya gosudarstvennykh zakupok" [Topical issues of legal and organizational support of public procurement]. *Visnyk derzhavnykh zakupivel*, no. 3 (2004).

Sokolovskiy, S. A. et al. *Upravlinnia yakistiu vyrobnytstva ta obsluhovuvannia* [Quality management of production and service]. Kharkiv: NANH Ukrainy, 2015.

Vialko, I. V. "Mekhanizm pravovogo regulirovaniya gosudarstvennykh zakupok v Ukraine v kontekste adaptatsii zakonodatelstva i podgotovki novogo usilennogo soglasheniya Ukrainy i Yes" [Mechanism of legal regulation of public procurement in Ukraine in the context of the adaptation of legislation and preparation of a new enhanced agreement of Ukraine and the EU]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, vol. 2, no. 77 (2008): 146-151.

Zaiets, N. M. "Otsiniuvannia uchastnykiv tendernykh zakupivel yak element mekhanizmu ekonomii derzhavnykh koshtiv" [Assessment of the tender procurement mechanism as an element of saving public funds]. http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/37.pdf

Zozulia, A. V. "Metody otsinky propozyitsii konkursnykh torhiv u systemi derzhavnykh zakupivel dlia pidrozdiliv vnutrishnikh viisk" [Methods for evaluation of the tender bids in public procurement units of internal troops]. *Biznes Inform*, no. 1 (2013): 68-71.

УДК 331.5

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

© 2016 БРІЛЬ М. С., ПИВАВАР І. В.

УДК 331.5

Бріль М. С., Пивавар І. В. Безробіття в Україні: теоретичні та практичні аспекти

Стаття присвячена дослідженню особливостей прояву безробіття в Україні. Розглянуті основні види безробіття, які представлені класифікаційними групами, що охоплюють декілька їх різновидів. Акцентовано увагу на головній проблемі для країни – зростання безробіття серед молоді як жіночої, так і чоловічої статі у віці до 35 років. Показано проблему збільшення навантаження зареєстрованих безробітних на вільні робочі місця і зменшення потреби роботодавців у робочій силі. Визначено масштаби безробіття серед різних вікових груп економічно активного населення в умовах кризового стану економіки в Україні. Обґрунтовано основні складові базового, оптимістичного та песимістичного сценаріїв розвитку виробництва як передумови підвищення зайнятості економічно активного населення, у тому числі молоді. Запропоновано створити державний комітет з працевлаштування молоді.

Ключові слова: безробіття, особливості, масштаби, економічно активне населення, сценарії розвитку виробництва, зайнятість.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Бріль Михайло Сергійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: sup100.69@mail.ru

Пивавар Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 331.5

Бріль М. С., Пивавар І. В. Безработица в Украине: теоретические и практические аспекты

Статья посвящена исследованию особенностей проявления безработицы в Украине. Рассмотрены основные виды безработицы, которые представлены классификационными группами, охватывающими несколько их разновидностей. Акцентировано внимание на главной проблеме для страны – рост безработицы среди молодежи как женского, так и мужского пола в возрасте до 35 лет. Показана проблема увеличения нагрузки зарегистрированных безработных на свободные рабочие места и уменьшения потребности работодателей в рабочей силе. Определены масштабы безработицы среди различных возрастных групп экономически активного населения в условиях кризисного состояния экономики в Украине. Обоснованы основные составляющие базового, оптимистического и пессимистического сценариев развития производства как предпосылки повышения занятости экономически активного населения, в том числе молодежи. Предложено создать государственный комитет по трудоустройству молодежи.

Ключевые слова: безработица, особенности, масштабы, экономически активное население, сценарии развития производства, занятость.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Бріль Михайл Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: sup100.69@mail.ru

Пивавар Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 331.5

Bril M. S., Pivavar I. V. Unemployment in Ukraine: Theoretical and Practical Aspects

The article is concerned with studying peculiarities of manifestations of unemployment in Ukraine. The main types of unemployment, which are represented by classification groups, covering several different varieties of them, have been considered. Special attention is paid to the main problem for our country, which is the increase of youth unemployment both female and male, under the age of 35 years. The problem of increased load of registered unemployed persons as to vacant jobs along with reduced needs of employers in the labor force has been displayed. The extent of unemployment among various age groups of the economically active population has been determined in the context of the economic crisis in Ukraine. The main components of basic, optimistic and pessimistic scenarios for production development as a prerequisite for increasing employment of the economically active population, including young people, have been substantiated. It has been suggested to establish a State Committee on youth employment.

Keywords: unemployment, peculiarities, extent, economically active population, scenarios of production development, employment.

Fig.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Bril Mykhailo S. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: sup100.69@mail.ru

Pivavar Irina V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

У сучасних умовах стану економіки країни найбільш важливі проблеми подальшого розвитку виробничих сил повинні досліджуватися через призму такого загрозливого соціального явища, як безробіття. Рівень безробіття не тільки відображає стан економічної системи в цілому, але й ступінь консолідації всіх політичних сил суспільства в єдиному напрямі, який здатний забезпечити соціальний прогрес і гуманізацію усіх сторін суспільного життя.

Питання ефективного використання робочої сили та забезпечення соціальних гарантій зайнятості економічно активного населення повинні завжди залишатися в центрі уваги як уряду, так і різних політичних сил. Зростання безробіття викликає підвищення рівня злочинності, почуття «зайвої людини» у громадян країни та погіршення соціальної стабільності.

Метою роботи є визначення масштабів безробіття серед різних вікових груп економічно активного населення в умовах кризового стану економіки та розробка сценаріїв його подолання.

Безробіття є характерним соціально-економічним явищем для ринкової економіки. Воно виражається в тому, що частина економічно активного населення з незалежних від неї причин не має роботи і, відповідно, необхідних засобів до існування. Основна причина багатьох видів безробіття пов'язана зі зміною попиту роботодавців на робочу силу, яка, своєю чергою, постійно змінюється під впливом накопичення капіталу. Капітал при зміні обсягів та структури виробництва то відштовхує частину робочої сили, яка стає надлишковою, то відчуває потребу в додатковій робочій силі, тобто її недостатність.

Причинами безробіття – цього небезпечного соціального явища – економісти різних наукових напрямків вважають різні фактори. Мальтузіанці вбачають їх у надлишку народонаселення. Прибічники технологічної теорії – у технічному прогресі, технічних нововведеннях, які зменшують потребу в робочій силі, особливо некваліфікованій. Безробіття також пояснюється нестачею ефективного (сукупного) попиту на товари і фактори виробництва (за думкою послідовників кейнсіанства). Монетарист Ф. Хайек вважає, що це явище породжується «відхиленням рівноважних цін і заробітків від стабільного ринку і стабільних цін», що веде до дисбалансу попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці [1; 2].

Загальновизнано, що всі ці теорії вірно визначають причинну обумовленість безробіття з різних позицій. Узагальнивши їх, можна констатувати, що виникнення безробіття зумовлене недостатністю сукупного ринкового попиту з боку юридичних та фізичних осіб на товари, а також зміною структури і обсягу капіталу. Сучасні економісти розглядають безробіття як природну і невід'ємну частину ринкової системи господарювання [3].

Основні види безробіття, які представлені класифікаційними групами, охоплюють декілька їх різновидів. Серед них – природне безробіття, яке є, по суті, найкращим явищем для економіки, резервом робочої сили, здатної досить швидко здійснювати міжгалузеві та міжрегіональні переміщення. Є також вимушене безробіття, яке завжди виникає, коли поточний рівень безробіття перевищує природну норму.

Найбільш трагічним для працездатного населення є циклічне безробіття, яке виникає в період спаду економіки та існує до тих пір, поки фактичний ВВП країни залишається нижче потенційно очікуваного. Причиною циклічного безробіття є, насамперед, економічні кризи. Яскравий приклад останніх років з виникнення циклічного безробіття – світова криза 2009 р. В Україні в той час чисельність безробітних зросла на 37,4%, рівень безробіття збільшився з 6,9% у 2008 р. до 9,6% у 2009 р. Чисельність безробітних зросла майже до 2,0 млн осіб. Поступово рівень безробіття знижувався і у 2013 р. становив 7,7%. Економічна ситуація, яка виникла у зв'язку з проведенням АТО на сході країни, знову призвела до підвищення рівня безробіття в Україні у 2014 р. до 9,7% (табл. 1).

Порівнюючи чисельність зареєстрованих безробітних у 2009 та 2014 рр., слід відзначити як абсолютне, так і відносне зменшення чисельності зареєстрованих безробітних у країні. Зменшення частки зареєстрованих безробітних у центрах зайнятості свідчить про те, що деякі з них не бажають мати статус безробітного, а інші все ж таки покладають надії на працевлаштування за допомогою державної структури. Але ці надії не завжди виправдовуються, тому що робочі місця, які пропонуються центрами зайнятості, найчастіше не відповідають кваліфікації безробітних. Це спонукає безробітних самостійно шукати роботу в комерційних структурах. Не є таємницею те, що кваліфіковані професіонали – науковці, конструктори, лікарі – працюють у сфері торгівлі, побутового обслуговування і найчастіше – у «тіньовому» секторі. Таке переміщення кваліфікованих кадрів із офіційної сфери матеріального виробництва та науки у «тіньовий» сектор не сприяє примноженню національного інтелектуального багатства країни. Це дозволяє говорити про все ще невисоку якість управління використанням трудового потенціалу в країні.

Скорочення зайнятості обумовлене, по-перше, падінням обсягів промислового виробництва. Розрахунки свідчать, що при скороченні обсягів виробництва на 10–15% скорочення чисельності працюючих може відбуватися на рівні понад 5%. По-друге, розширенням прав щодо режимів праці та робочого часу в умовах зростання вартості життя та ліквідації обмежень на розмір заробітної плати, що призводить до вивільнення певної частини працюючих.

Кабінет Міністрів України у Постанові № 404 «Про схвалення прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 р. та основних макроекономічних і соціального розвитку України на 2016 і 2017 рр.» прогнозував рівень безробіття в Україні у 2015 р. за оптимістичним прогнозом на рівні 9,8%, за песимістичним – на рівні до 10,2% серед економічно активного населення [5].

У розвинених країнах безробіття обумовлене, головним чином, високими темпами розвитку науково-технічного прогресу та відсутністю відповідності між пропозицією робочої сили та попитом на неї. На динаміку безробіття в Україні вплинуло проведення АТО на сході країни, а також різкі зміни в зовнішньоекономічній політиці, які пов'язані з переорієнтацією виробництва продукції для РФ на країни ЄС та інші країни світу.

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні (за методологією МОП)

Рік	Безробітне населення, тис. осіб	Рівень безробіття, %	Чисельність зареєстрованих безробітних, тис. осіб	Питома вага зареєстрованих безробітних, %
2000	2630,0	12,4	1178,7	44,8
2001	2440,3	11,7	1063,2	43,6
2002	2128,6	10,3	1028,1	48,3
2003	1994,0	9,7	1024,2	51,4
2004	1888,2	9,2	975,5	51,7
2005	1595,2	7,8	891,9	55,9
2006	1513,7	7,4	784,5	51,8
2007	1416,7	6,9	673,1	46,0
2008	1424,0	6,9	596,0	41,8
2009	1956,6	9,6	693,1	35,4
2010	1784,2	8,8	452,1	25,3
2011	1731,7	8,6	505,3	29,2
2012	1656,6	8,1	467,7	28,2
2013	1576,4	7,7	487,6	30,9
2014	1847,1	9,7	458,6	24,8

Джерело: складено за даними [4].

Про ускладнення стану і тенденцію щодо подальшого підвищення рівня безробіття свідчить коефіцієнт обороту робочої сили, який з 2010 р. по прийому став нижчим, ніж по звільненню (табл. 2).

Експерти Міжнародного центру перспективних досліджень прогнозують значне падіння української економіки, яке викликане проведенням АТО на сході країни. А експерти міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings прогнозують спад економіки України за підсумками поточного року щонайменше на 6,5 % і збільшення дефіциту бюджету до 10 % ВВП [6].

Україні знадобиться принаймні три-чотири роки, аби вийти на рівень економічного розвитку 2013 р. У цих умовах проблема безробіття в Україні буде загострюватися. Звичайно, вона ще не стоїть так гостро, як у Греції чи Іспанії, але є однією з найголовніших проблем, поряд з падінням обсягів виробництва експортоорієнтованої продукції, що потребують свого вирішення (рис. 1).

Порівнюючи рівень безробіття за методологією МОП у країнах світу, слід відзначити близькість показників щодо рівня безробіття в Україні та Польщі. Але необхідно враховувати, що ці дві країни знаходяться на різних рівнях як економічного, так і інституціонального розвитку і мають різні можливості для вирішення цієї проблеми.

Для України серйозною проблемою є збільшення чисельності безробітних серед молодих громадян: чоловіків і жінок у віці від 15 до 35 років (табл. 3).

Наведені статистичні дані за 2013–2014 рр. підтверджують, що найбільший рівень безробіття в Україні (за методологією МОП) спостерігається серед молоді віком від 15 до 24 років як жіночої, так і чоловічої статі. У цілому у трьох вікових групах молоді чисельність безробітних у 2014 р. становила серед жінок 30,1 %, чоловіків – 34,6 %, у 2015 р., відповідно, 39,7 % і 46,5 %.

Таблиця 2

Коефіцієнти обороту робочої сили по прийому і звільненню у 2010–2014 рр.

Рік	Середньооблікова чисельність штатних працівників ¹ , тис. осіб	Коефіцієнт обороту робочої сили ¹ до середньооблікової чисельності штатних працівників, %	
		по прийому	по звільненню
2010	10262	25,0	27,7
2011	10083	28,3	30,5
2012	10123	26,1	29,9
2013	9720	26,6	30,3
2014	8959	22,8	30,3

Примітка: ¹ – дані наведено по підприємствах, установах, організаціях та їх відокремлених підрозділах із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб.

Джерело: складено за даними [4].

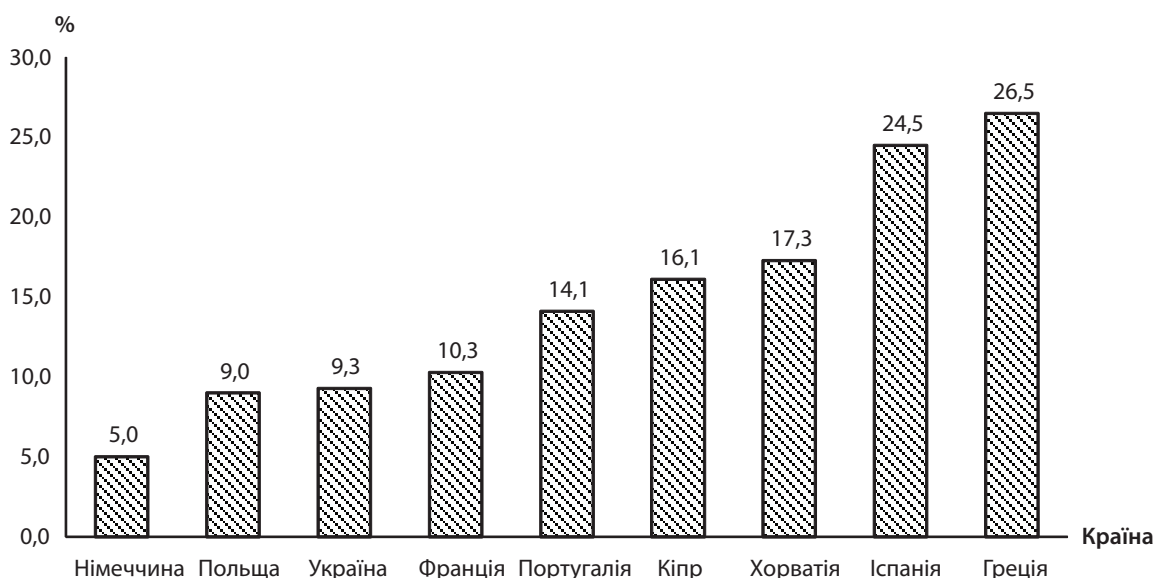


Рис. 1. Рівень безробіття в деяких країнах ЄС та в Україні у 2014 р. [7]

Таблиця 3

Рівень безробіття в Україні (за методологією МОП) за віковими групами до 35 років серед жінок та чоловіків у 2013–2014 рр.

(% до чисельності економічно активного населення відповідної вікової групи)

Стать	2013 р.			2014 р.		
	Вікова група, років					
	15–24	25–29	30–34	15–24	25–29	30–34
Жінки	16,2	7,7	6,2	22,4	9,7	7,6
Чоловіки	17,5	9,8	7,3	23,7	12,2	10,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики [7].

Проведене дослідження дозволяє стверджувати про необхідність розробки і реалізації державної програми відродження національної економіки, а також про створення комітету з антикризового управління працевлаштуванням молоді. До роботи такого комітету необхідно залучити фахівців Міністерства соціальної політики України, Державної служби зайнятості, Міністерства освіти і науки України, Міністерства охорони здоров'я та ін.

Інший шлях – створення Національного агентства з питань зайнятості, хоча ряд експертів вважають це недоцільним. Експерт з питань соціальних досліджень Е. Лібанова підкреслює, що це буде агенція сервісного характеру, яка займатиметься перенаправленням на навчання, підвищенням кваліфікації, пошуком іншої роботи, виплатами безробітним. Передбачається, що агенція буде надавати послуги й тим, хто працює, і безробітним. Вирішення цього питання може стати поштовхом до певних зрушень у питанні зменшення як чисельності безробітних, так і навантаження на вільні робочі місця [8].

В Україні навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) збільшується. На кінець 2013 р. воно становило 110 осіб, а на кінець 2014 р. – 145 осіб, що майже на 32% більше. Одночасно потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) зменшується. У 2013 р. вона становила 42,5 тис. осіб, у 2014 р. –

035,3 тис. осіб, що майже на 17% менше. Виходячи з цього, нами бачаться три можливі сценарії розвитку ринку праці в Україні – базовий, оптимістичний і песимістичний. З цих сценаріїв тільки оптимістичний забезпечить зниження рівня безробіття в країні (рис. 2).

Оптимістичний сценарій базується на необхідності збільшення обсягів інвестицій у розвиток виробництва інноваційної продукції, яка матиме попит як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, на зростанні ємності цих ринків, а також створенні нових робочих місць, насамперед, для молоді.

ВИСНОВКИ

Високий рівень безробіття – важлива економічна та соціальна проблема, яка потребує постійного наукового аналізу та розробки практичних рекомендацій у напрямі реалізації ефективної соціально-економічної політики, спрямованої на підвищення зайнятості економічно активного населення країни, а також зменшення рівня безробіття до природного рівня.

Проведення АТО на сході України призвело до значного загострення проблеми безробіття в Україні. Загрозливим для українського суспільства є явище, яке має назву «безробіття серед молоді». Протягом 2013–2014 рр. чисельність безробітних серед молоді віком до 35 років суттєво збільшилася.

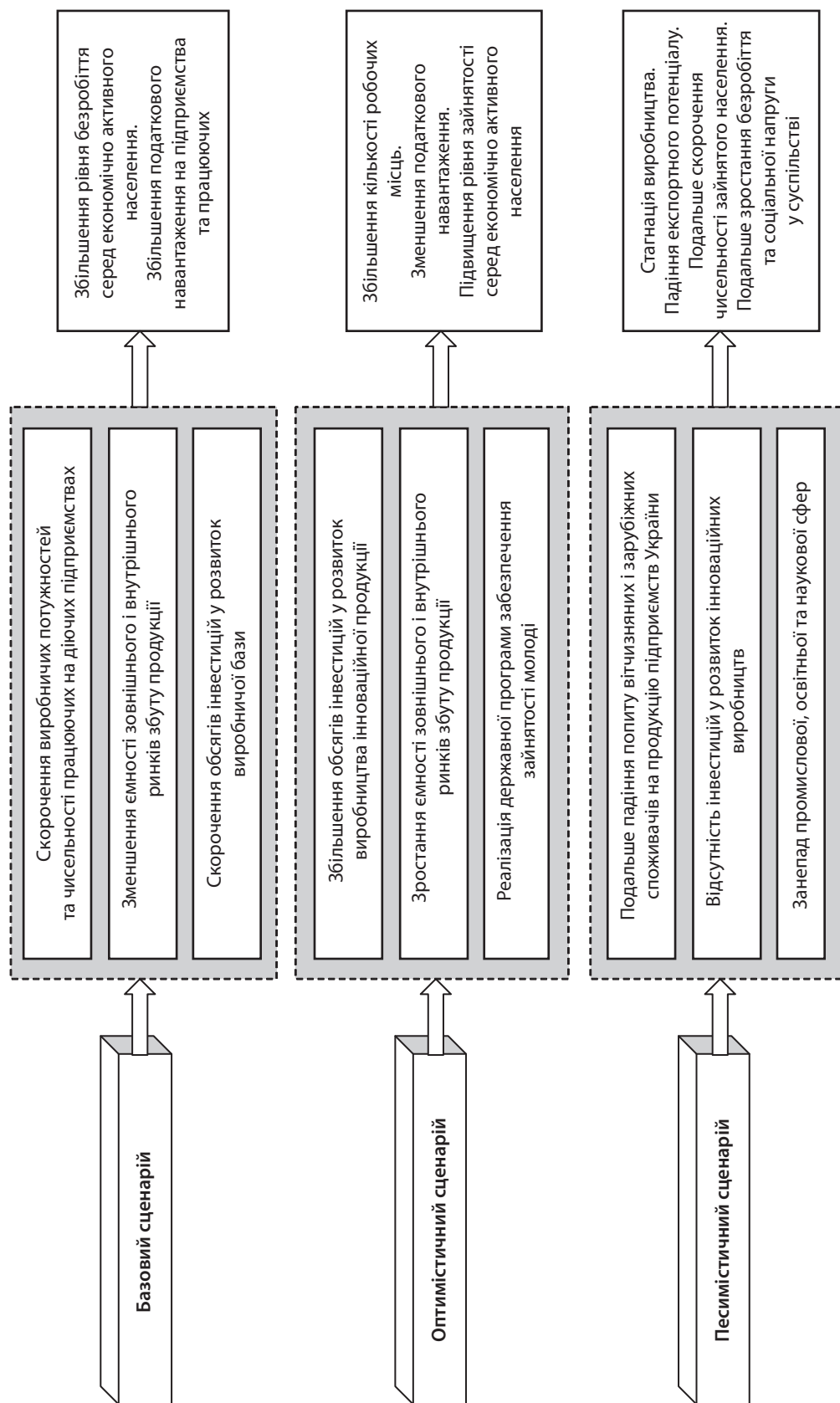


Рис. 2. Сценарії розвитку виробництва та зайнятості населення

Реальний стан на ринку праці з точки зору зростання безробіття є наслідком відсутності рішучих та дієвих заходів з реанімації в країні провідних галузей і виробництв, які здатні забезпечити робочими місцями тисячі безробітних, а також експортну складову та економічну безпеку країни.

Авторське бачення сценаріїв реалізації політики подолання безробіття в країні складається з трьох можливих варіантів, з яких тільки один – оптимістичний – є дієвим напрямом вирішення проблеми. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Хайек Ф. Судьбы либерализма в XX веке / Ф. Хайек. – М.: ИРИСЭН, Мысль; Челябинск: Социум, 2009. – 337 с.
2. Хайек Ф. А. Цены и производство / Ф. Хайек. – Челябинск: Социум, 2008. – 199 с.
3. Юрик Я. І. Проблеми зайнятості та працевлаштування населення в умовах прийняття нового Закону України «Про зайнятість населення» / Юрик Я. І., Жук І. Л. // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 13–15.
4. Уровень безработицы в Украине // Минфин: финансовый портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 27 серпня 2014 р. № 404 // Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-p>
6. Рівень безробіття в Україні у 2015 році складе до 10,2% – прогноз Кабміну // Flash of Time News [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://flashontimenews.com/ekonomika/item/2666-riven-bezrobittya-v-ukrajini-u-2015-rotsi-sklade-do-10-2-prognozu-kabminu.html>
7. Ринок праці у 2014 році: доповідь // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.zip
8. Ініціативи Яценюка не вирішать проблему безробіття – експерт // Слово і діло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovoidilo.ua/2015/07/20/pogljad/suspilstvo/inicizatyvy-yacenyuka-ne-vyrishat-problemu-bezrobittya-ekspert>

REFERENCES

- "Initsiatyvy Yatseniuka ne vyrishat problemu bezrobittya, – ekspert" [Initiative Yatsenyuk does not solve the problem of unemployment – the expert]. Slovo i dilo. <http://www.slovoidilo.ua/2015/07/20/pogljad/suspilstvo/inicizatyvy-yacenyuka-ne-vyrishat-problemu-bezrobittya-ekspert>
- Khayek, F. *Sudby liberalizma v XX veke* [The fate of liberalism in the XX century]. Moscow ; Chelyabinsk: IRISSEN; Mysl; Sotsium, 2009: 337.
- Khayek, F. A. *Tseny i proizvodstvo* [Prices and production]. Chelyabinsk: Sotsium, 2008: 199.
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-p>
- "Riven bezrobittia v Ukraini u 2015 rotsi sklade do 10, 2% – prohnaz Kabminu" [The unemployment rate in Ukraine in 2015 will amount to 10.2% – forecast Cabinet]. Flash of Time News. <http://flashontimenews.com/ekonomika/item/2666-riven-bezrobittya-v-ukrajini-u-2015-rotsi-sklade-do-10-2-prognozu-kabminu.html>

"Rynok pratsi u 2014 rotsi : dopovid" [The labor market in 2014: report]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.zip

"Uroven bezrobotitsy v Ukraine" [The unemployment rate in Ukraine]. Minfin: finansovyy portal. <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>

Yuryk, Ya. I., and Zhuk, I. L. "Problemy zainiatosti ta pratsevlashuvannia naselennia v umovakh pryiniattia novoho Zakonu Ukrainy «Pro zainiatist naselennia»" [The problems of employment and employment of the population in terms of adoption of the new Law of Ukraine "On Employment"]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 10 (2013): 13-15.

ПРОЕКТ ТРУДОВОГО КОДЕКСУ: БАЖАНІ ЗМІНИ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ЇХ НЕОБХІДНОСТІ

© 2016 ЩЕТИНІНА Л. В., РУДАКОВА С. Г.

УДК 331.101

Щетиніна Л. В., Рудакова С. Г. Проект Трудового кодексу: бажані зміни та обґрунтування їх необхідності

У статті проаналізовано положення проекту Трудового кодексу та систематизовано рекомендації з його вдосконалення, які умовно розподілено на три групи: положення проекту Трудового кодексу, що не враховують принципові засади наук про людину; положення проекту Трудового кодексу, що суперечать необхідності соціального діалогу та можуть спричинити суттєве обмеження прав працівників; положення проекту Трудового кодексу, які можуть зумовити неоднозначність їх трактування, а отже, перешкоджати балансу інтересів у соціально-трудових відносинах. Крім того, запропоновані зміни (рекомендації) поєднуються із коментарями щодо наслідків, якщо їх не буде враховано в остаточній редакції Кодексу. Як наслідок, розроблено пропозиції щодо внесення змін до проекту Трудового кодексу, які зможуть: забезпечити фаховий підхід до формулювання положень Кодексу; сформувати необхідний рівень захисту прав працівників, гідні для них умови праці; зменшити ризик виникнення правових колізій внаслідок неоднозначності тлумачення норм проекту Трудового кодексу.

Ключові слова: проект Трудового кодексу, норми праці, умови праці, відпустки, облік робочого часу, порядок проведення атестації, праця неповнолітніх.

Табл.: 14. Бібл.: 8.

Щетиніна Людмила Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: sludval@ukr.net

Рудакова Світлана Григорівна – кандидат технічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: svetlana.rudakova.home@gmail.com

УДК 331.101

UDC 331.101

Щетинина Л. В., Рудакова С. Г. Проект Трудового кодекса: желаемые изменения и обоснование их необходимости

В статье проанализированы положения проекта Трудового кодекса и систематизированы рекомендации по его совершенствованию, которые условно разделены на три группы: положения проекта Трудового кодекса, которые не учитывают принципиальные основы наук о человеке; положения проекта Трудового кодекса, противоречащие необходимости социального диалога и могущие повлечь существенное ограничение прав работников; положения проекта Трудового кодекса, которые могут вызвать неоднозначность их трактовки, а, следовательно, препятствовать балансу интересов в социально-трудовых отношениях. Кроме того, предлагаемые изменения (рекомендации) сочетаются с комментариями о последствиях, если они не будут учтены в окончательной редакции Кодекса. Как следствие, разработаны предложения по внесению изменений в проект Трудового кодекса, которые смогут: обеспечить профессиональный подход к формулированию положений Кодекса; сформировать необходимый уровень защиты прав работников, достойные для них условия труда; уменьшить риск возникновения правовых коллизий в результате неоднозначности толкования норм проекта Трудового кодекса.

Ключевые слова: проект Трудового кодекса, статья, нормы труда, условия труда, отпуск, учет рабочего времени, порядок проведения аттестации, труд несовершеннолетних.

Табл.: 14. Библ.: 8.

Щетинина Людмила Валериевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: sludval@ukr.net

Рудакова Светлана Григорьевна – кандидат технических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: svetlana.rudakova.home@gmail.com

Shchetinina L. V., Rudakova S. G. The Draft of Labor Code: the Desired Changes, Substantiation for the Necessity

The article analyses provisions of the draft of Labor code and systematizes recommendations for its improvement, which are roughly divided into three groups: the provisions of the draft of Labor code, which do not take account of the fundamental bases of human sciences; the provisions of the draft of Labor code, contrary to the need for social dialog and eventually leading to a significant restriction of the rights of workers; the provisions of the draft of Labor code, which may cause ambiguity in their interpretations, and thus prevent from the balance of interests in the socio-labor relations. In addition, the proposed changes (recommendations) are combined with comments about the consequences if they will be not incorporated in the final version of the Code. As a result, proposals for amendments to the draft of Labor code has been developed, which will be able to: provide a professional approach to formulation of provisions of the Code; generate the necessary level of protection for workers' rights, as well as decent working conditions for them; reduce the risk of arising legal conflicts as results of the ambiguity of interpretation of the draft of Labor code.

Keywords: draft of labor code, article, labor standards, working conditions, leave, time tracking, order of procedure for conducting appraisal, work by minors.

Табл.: 14. Bibl.: 8.

Shchetinina Ludmila V. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: sludval@ukr.net

Rudakova Svetlana G. – PhD (Engineering), Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: svetlana.rudakova.home@gmail.com

Обговорення змісту проекту Трудового кодексу (далі – Кодекс) набуло неабиякої популярності внаслідок появи його нової редакції, яка суттєво відрізняється від попередньої версії. Патріотизм, оптимізм, можливість вільно висловлювати як, можли-

во, і відчай зумовили появу численних публікацій [1–8]. Учені та практики, зокрема О. Войнаровська, В. Савчук [2], О. Яриш [8], В. Кокіна [3], А. Бондарева [1], Н. Кондратьєва [4], використовують різні підходи до систематизації «помилки», «упущень», «суперечностей» у

проекти Кодексу. Серед найбільш поширених підходів – систематизація за трудовими сферами, наприклад, оплата праці, відпустки, робочий час, тощо, а також систематизація за привабливістю «нововведень» для сторін соціально-трудових відносин – роботодавців та працівників.

Однак, на нашу думку, дискусійні положення в Кодексі зумовлені не тільки «перетягуванням канату» роботодавцями, але й мають фахову природу. Тобто розробники Кодексу, можливо, припустилися «помилки» також внаслідок відсутності фахової підготовки у сфері управління працею. Тому метою статті є реалізація комплексного підходу до аналізу положень проекту Кодексу, що базується на поділі рекомендацій щодо його вдосконалення на три групи:

- ✦ положення Проекту Трудового кодексу, що не враховують принципові засади наук про людину, що призведе до втрати їх (положень) значення;
- ✦ положення Проекту Трудового кодексу, що суперечать необхідності соціального діалогу та можуть спричинити суттєве обмеження прав працівників;
- ✦ положення Проекту Трудового кодексу, які можуть зумовити неоднозначність їх трактування, а отже, перешкоджатимуть балансу інтересів у соціально-трудових відносинах.

1. Положення проекту Трудового кодексу, що не враховують принципові засади наук про людину, що призведе до втрати їх (положень) значення.

1.1. Відповідно до положень науки «Організація та нормування праці» робочий час поділяється на час продуктивної та непродуктивної роботи. Також робочий час може включати, крім часу регламентованих перерв, нерегламентовані перерви. Головним завданням використання категорії «робочий час» є нормування саме його продуктивної складової та регламентованих перерв. Тому в статті необхідно навести всі складові цієї частини робочого часу (табл. 1).

1.2. Відповідно до положень науки «Організація та нормування праці» нормування праці таких категорій персоналу, як фахівці, професіонали, технічні службовці, а також інші працівники з погодинною оплатою праці має свої особливості. Інтенсивність їх праці регулюється встановленням обсягу посадових обов'язків, для визначення якого використовується професійний термін

«нормоване завдання». Якщо в Кодексі не визначити категорії персоналу, яким встановлюються нормовані завдання, то може виникнути неоднозначність трактування положень цієї статті (табл. 2).

1.3. Норму підлеглості некоректно розглядати як норму обслуговування, оскільки мова йде не про обслуговування роботодавцем своїх підлеглих, а про виконання ним функцій управління. Тому відповідно до положень науки «Організація та нормування праці» норма підлеглості розглядається як самостійний вид норм. Крім того, некоректно вживати до працівників категорію «кількості». Якщо норму підлеглості розглядати як вид норми обслуговування, то величина її розрахунку може бути дуже приблизною і не відображати особливості конкретних організаційно-технічних умов (табл. 3).

1.4. Відповідно до положень науки «Організація та нормування праці», а також ст. 201 усі норми праці визначаються з урахуванням конкретних організаційно-технічних умов, тоді як в назві статті не вказано норм чисельності та норм підлеглості. Така редакція статті може негативно вплинути на точність визначення цих норм (табл. 4).

1.5. У Кодексі визначено лише поняття «шкідливих» і «небезпечних» умов праці, тоді як по тексті Проекту, а також у підзаконних нормативно-правових актах мова йде також про роботи з «важкими» умовами праці. Відсутність визначення важких умов праці може спричинити неоднозначність трактування положень Кодексу, де мова йде про важкі умови праці (табл. 5).

1.6. Відповідно до нових засад у сфері управління освітою, а також положень нових нормативно-правових актів у сфері освіти (наприклад, Закон України «Про вищу освіту», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національної рамки кваліфікації», тощо) необхідно використовувати сучасну термінологію, зокрема замість «рівня кваліфікації» бажано використовувати «кваліфікаційний рівень», «рівень компетентності», «володіння компетенціями», тощо (табл. 6).

1.7. Відповідно до положень науки «Управління персоналом» поняття «кадровий резерв» формується не для всіх посад, а лише для ключових керівних посад. Використання поняття «кадровий резерв» для всіх посад може призвести до непродуктивних витрат часу працівників служб управління персоналу, які займатимуться веденням кадрового резерву навіть для посад, пошук

Таблиця 1

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 129. Визначення робочого часу та його склад 2. До складу робочого часу включається час виконання працівником трудових обов'язків, підготовчо-завершальний період (час отримання трудового завдання, матеріалів та інструментів, товарів, ознайомлення з технічною документацією, відповідно до якої повинна виконуватися робота, час підготовки і прибирання робочого місця, здавання готової продукції тощо), час перерв для внутрішньозмінного відпочинку, задоволення особистих потреб, обігрівання тощо	Стаття 129. Визначення робочого часу та його склад 2. До складу <i>продуктивного</i> робочого часу включається час виконання працівником трудових обов'язків, підготовчо-завершальний період (час отримання трудового завдання, матеріалів та інструментів, товарів, ознайомлення з технічною документацією, відповідно до якої повинна виконуватися робота, час підготовки і прибирання робочого місця, здавання готової продукції тощо), час перерв для внутрішньозмінного відпочинку, задоволення особистих потреб, обігрівання, <i>час обслуговування та час регламентованих перерв з організаційно-технічних причин</i>

Таблиця 2

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 201. Норми праці 1. Норми праці встановлюються для регулювання інтенсивності праці працівників. До норм праці належать норми виробітку, часу, обслуговування, чисельності. Норми та інтенсивність праці регулюються також встановленням обсягу посадових обов'язків, визначенням роботодавцем працівникові трудового завдання відповідно до цих обов'язків. Норми праці не підлягають перегляду у разі підвищення розміру мінімальної заробітної плати	Стаття 201. Норми праці 1. Норми праці встановлюються для регулювання інтенсивності праці працівників. До норм праці належать норми виробітку, часу, обслуговування, чисельності (варто вказати ще норми підлеглості, нормовані завдання). <i>Інтенсивність праці професіоналів, фахівців, технічних службовців, а також інших працівників з погодинною оплатою праці</i> регулюються встановленням обсягу посадових обов'язків, <i>тобто визначенням працівникові нормованого завдання</i> . Норми праці не підлягають перегляду в разі підвищення розміру мінімальної заробітної плати

Таблиця 3

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 201. Норми праці 4. Норма обслуговування – кількість знарядь праці, одиниць устаткування, виробничих та інших потужностей, що їх повинен обслуговувати на робочому місці працівник або група працівників відповідної кваліфікації протягом встановленого робочого часу за певних організаційно-технічних умов. Особливою формою норми обслуговування є норми управління, що визначають кількість працівників, підлеглих керівникові	Стаття 201. Норми праці 4. Норма обслуговування - кількість знарядь праці, одиниць устаткування, виробничих та інших потужностей, що їх повинен обслуговувати на робочому місці працівник або група працівників відповідної кваліфікації протягом встановленого робочого часу за певних організаційно-технічних умов. 5. <i>Норма підлеглості – оптимальна чисельність безпосередньо підпорядкованих одному керівникові працівників, визначена для конкретних організаційно-технічних умов</i>

Таблиця 4

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 204. Умови праці, що повинні враховуватися при розробленні норм виробітку (норм часу) і норм обслуговування	Стаття 204. Умови праці, що повинні враховуватися при розробленні норм виробітку (норм часу), норм обслуговування, норм чисельності та норм підлеглості

Таблиця 5

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 272. Гарантії права на охорону праці 3. З метою підвищеного захисту працівників, зайнятих на <i>роботах</i> із шкідливими та важкими умовами праці, жінок, інвалідів і неповнолітніх працівників понад загальні гарантії держава встановлює додаткові гарантії на охорону їх життя й здоров'я у процесі трудової діяльності. Стаття 281. Обов'язкові медичні огляди працівників певних категорій 1. Роботодавець зобов'язаний за свої кошти організувати проведення попереднього (у разі прийняття на роботу) і періодичного (протягом трудової діяльності) медичного огляду працівників, зайнятих на <i>важких роботах</i> ... Стаття 288. Роботи, на яких забороняється застосування праці жінок 1. Забороняється застосування праці жінок на <i>важких роботах</i> і на роботах із шкідливими або небезпечними умовами праці, а також на підземних роботах...	<i>Роботи з важкими умовами праці – це роботи, пов'язані із значною інтенсивністю витрат працівником психічної або мускульної енергії внаслідок високої температури або вологості, надмірної запиленості чи загазованості повітря, інтенсивного шуму, вібрації, променевої енергії тощо</i>

працівників на які не потребує застосування особливих технологій та є відносно легким (табл. 7).

2. Положення Проекту Трудового кодексу, що суперечать необхідності соціального діалогу та можуть спричинити суттєве обмеження прав працівників.

2.1. Необхідно, щоб редакція всіх статей щодо врегулювання питань з профспілковою організацією

(профспілковим представником, вільнообраним представником) або в колективному договорі була однаковою. Наприклад, чому у в ст. 142 (п. 2) мова йде про соціальний діалог через відносини з профспілковою організацією (профспілковим представником, вільнообраним представником) або регламентування домовленостей в колективному договорі, тоді як у ст. 136 допускається

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 332. Атестація працівників 1. З метою перевірки професійного рівня та кваліфікації працівників, їх відповідності займаній посаді роботодавця, якщо це передбачено законом, може проводити періодичну атестацію працівників з дотриманням норм цього Кодексу	Стаття 332. Атестація працівників 1. З метою перевірки професійного, кваліфікаційного рівня та компетентності працівників (наявності та рівня розвитку компетенцій, необхідних для виконання роботи), їх відповідності займаній посаді роботодавця, якщо це передбачено законом, може проводити періодичну атестацію працівників з дотриманням норм цього Кодексу

Таблиця 7

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 338. Кадровий резерв 1. Кадровий резерв може створюватися для заміщення вакантних посад, а також для підготовки працівників до здійснення професійної кар'єри чи просування по службі	Стаття 338. Кадровий резерв 1. Кадровий резерв може створюватися для заміщення ключових керівних посад, а також для підготовки працівників до здійснення професійної кар'єри чи просування по службі

відсутність колективного договору та відносин з представниками працівників, а роботодавець може самостійно приймати рішення? Це стосується цілого ряду статей Проекту: 136, 142, 155, 158, тощо (табл. 8).

2.2. Незрозумілим є механізм використання «щорічної основної трудової відпустки подовженої тривалості», оскільки її тривалість за деякими пунктами менша або дорівнює «щорічній основній трудовій відпустці мінімальної тривалості». Отже, необхідно в ст. 171 збільшити тривалість «щорічної основної трудової відпустки подовженої тривалості» (табл. 9).

2.3. Така редакція може зумовити суттєве обмеження прав працівників, оскільки роботодавець може

скористатися цією статтею для зменшення витрат на оплату праці конкретним працівникам на необмежений строк. Також роботодавець може використовувати положення статті на заохочення «потрібних» йому людей теж на необмежений строк (табл. 10).

2.4. Треба вказати іншу причину відпустки для працівників, які вже навчаються в аспірантурі, – складання кандидатських іспитів, захист дисертації, тощо. Якщо зміни не будуть внесені, то це може ускладнити отримання відпустки такими категоріями працівників, як аспіранти (табл. 11).

3. Положення Проекту Трудового кодексу, які можуть зумовити неоднозначність їх трактування,

Таблиця 8

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 136. П'ятиденний і шестиденний робочий тиждень Стаття 142. Підсумований облік робочого часу Стаття 155. Перерви упродовж робочого дня (зміни) Стаття 158. Вихідні дні Стаття 142. Підсумований облік робочого часу 2. Підсумований облік робочого часу запроваджується роботодавцем за погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), а у разі його відсутності – з іншим уповноваженим на представництво органом/вільно обраними представниками (представником) працівників. У разі їх відсутності, це питання може бути врегульовано колективним договором. Стаття 136. П'ятиденний і шестиденний робочий тиждень 3. В юридичних особах, де за характером виробництва та умовами роботи запровадження п'ятиденного робочого тижня є недоцільним, колективним договором, а якщо такий договір не укладався нормативним актом роботодавця, прийнятим за погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), встановлюється шестиденний робочий тиждень з одним вихідним днем, але не більше встановленої тривалості робочого тижня (статті 130 і 131 цього Кодексу). За відсутності первинної профспілкової організації (профспілкового представника) п'ятиденний чи шестиденний робочий тиждень встановлюється роботодавцем самостійно	Стаття 142. Підсумований облік робочого часу 2. Підсумований облік робочого часу запроваджується роботодавцем за погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), а у разі його відсутності – з іншим уповноваженим на представництво органом/вільно обраними представниками (представником) працівників. У разі їх відсутності, це питання може бути врегульовано колективним договором. Стаття 136. П'ятиденний і шестиденний робочий тиждень 3. В юридичних особах, де за характером виробництва та умовами роботи запровадження п'ятиденного робочого тижня є недоцільним, колективним договором, а якщо такий договір не укладався нормативним актом роботодавця, прийнятим за погодженням з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), встановлюється шестиденний робочий тиждень з одним вихідним днем, але не більше встановленої тривалості робочого тижня (статті 130 і 131 цього Кодексу)

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 170. Щорічна основна трудова відпустка мінімальної тривалості 1. Щорічна основна трудова відпустка встановлюється тривалістю не менш як 28 календарних днів за кожний робочий рік. 2. Робочий рік відлічується від дати виникнення трудових відносин (стаття 30 цього Кодексу). Стаття 171. Щорічна основна трудова відпустка подовженої тривалості 1. Щорічна основна трудова відпустка подовженої тривалості надається: 1) працівникам лісової промисловості та лісового господарства, державних заповідників, національних парків, що мають лісові площі, лісомисливських господарств, постійних лісозаготівельних і лісгосподарських структурних підрозділів інших підприємств, а також лісництв за списком робіт, професій і посад, що затверджується Кабінетом Міністрів України, тривалістю 28 календарних днів; 2) воєнізованому складу воєнізованої гірничо-рятувальної служби тривалістю 30 календарних днів; 3) працівникам, зайнятим на підземних гірничих роботах та в розрізах, кар'єрах і рудниках глибиною до 150 метрів, тривалістю 26 календарних днів, а глибиною 150 метрів і більше – 28 календарних днів; 4) керівним працівникам навчальних закладів та установ освіти, навчальних (педагогічних) частин (підрозділів) інших установ і закладів, педагогічним, науково-педагогічним та науковим працівникам тривалістю до 56 календарних днів у порядку, що затверджується Кабінетом Міністрів України; 5) інвалідам I і II групи тривалістю 30 календарних днів, інвалідам III групи – 26 календарних днів; 6) особам віком до вісімнадцяти років тривалістю 31 календарний день. 2. Законом може бути встановлена подовжена тривалість щорічної основної трудової відпустки для інших категорій працівників (суддів, прокурорів, державних службовців, працівників, які працюють на території, що зазнала радіоактивного забруднення, та інших)	Стаття 171. Щорічна основна трудова відпустка подовженої тривалості 1. Щорічна основна трудова відпустка подовженої тривалості надається: 1) працівникам лісової промисловості та лісового господарства, державних заповідників, національних парків, що мають лісові площі, лісомисливських господарств, постійних лісозаготівельних і лісгосподарських структурних підрозділів інших підприємств, а також лісництв за списком робіт, професій і посад, що затверджується Кабінетом Міністрів України, тривалістю 30 календарних днів; 2) воєнізованому складу воєнізованої гірничо-рятувальної служби тривалістю 30 календарних днів; 3) працівникам, зайнятим на підземних гірничих роботах та в розрізах, кар'єрах і рудниках глибиною до 150 метрів, тривалістю 30 календарних днів, а глибиною 150 метрів і більше – 32 календарні дні; ... 5) інвалідам I і II групи тривалістю 30 календарних днів, інвалідам III групи – 30 календарних днів

Таблиця 10

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 187. Заохочувальні відпустки 1. У порядку заохочення за виконання державних або громадських обов'язків законами та колективними договорами може передбачатися надання працівникам додаткової відпустки з частковим або повним збереженням заробітної плати. 2. Колективним договором, а якщо договір не укладався – нормативним актом роботодавця, виданим після проведення консультацій з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), може передбачатися надання працівникам заохочувальних відпусток за сумлінне виконання трудових обов'язків, тривалу добросовісну працю та з інших підстав з частковим або повним збереженням заробітної плати. 3. За ініціативою роботодавця з підстав, передбачених у частині другій цієї статті, можуть надаватися заохочувальні відпустки, тривалість яких визначається роботодавцем самостійно	Стаття 187. Заохочувальні відпустки 1. У порядку заохочення за виконання державних або громадських обов'язків законами та колективними договорами може передбачатися надання працівникам додаткової відпустки з частковим або повним збереженням заробітної плати. 2. Колективним договором, а якщо договір не укладався – нормативним актом роботодавця, виданим після проведення консультацій з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), може передбачатися надання працівникам заохочувальних відпусток за сумлінне виконання трудових обов'язків, тривалу добросовісну працю та з інших підстав з повним збереженням заробітної плати. 3. За ініціативою роботодавця з підстав, передбачених у частині другій цієї статті, можуть надаватися заохочувальні відпустки, тривалість яких визначається роботодавцем самостійно. 4. Максимальна тривалість заохочувальної відпустки не може перевищувати 14 днів. 5. Працівник може відмовитися від використання заохочувальної відпустки

а отже, перешкоджати балансу інтересів у соціально-трудових відносинах

3.1. Відсутня інформація про перелік робіт, які можуть завдати шкоди здоров'ю неповнолітніх осіб або призвести до негативних наслідків у їх моральному розвитку. За аналогією з подібними статтями Проекту пере-

ліки певних робіт, встановлюються Кабінетом Міністрів України (табл. 12).

3.2. Для запобігання неоднозначності тлумачення норми (ст. 334) необхідно встановити критерії визначення досвідченості працівника (табл. 13).

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 198. Право працівника на відпустку без збереження заробітної плати 14) працівникам, допущеним до складання <i>вступних іспитів</i> в аспірантуру з відривом або без відриву від роботи, а також працівникам, які навчаються без відриву від роботи в аспірантурі та успішно виконують індивідуальний план, – тривалістю, необхідною для проїзду до місцезнаходження навчального закладу або наукової установи та у зворотному напрямку	Стаття 198. Право працівника на відпустку без збереження заробітної плати 14) працівникам, допущеним до складання <i>вступних іспитів</i> в аспірантуру з відривом або без відриву від роботи, а також працівникам, які навчаються без відриву від роботи в аспірантурі та успішно виконують індивідуальний план підготовки для складання <i>іспитів та захисту дисертації</i> , – тривалістю, необхідною для проїзду до місцезнаходження навчального закладу або наукової установи та у зворотному напрямку

Таблиця 12

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 296. Вимоги щодо використання праці неповнолітніх осіб 7. Прийняття неповнолітніх осіб на навчання професіям, що пов'язані з роботами, виконання яких може завдати шкоди їх здоров'ю або призвести до негативних наслідків у моральному розвитку, забороняється	Стаття 296. Вимоги щодо використання праці неповнолітніх осіб 7. Прийняття неповнолітніх осіб на навчання професіям, що пов'язані з роботами, виконання яких може завдати шкоди їх здоров'ю або призвести до негативних наслідків у моральному розвитку, забороняється. <i>(Перелік таких робіт затверджується Кабінетом Міністрів України.)</i>

Таблиця 13

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 334. Порядок проведення атестації 2. Атестаційна комісія утворюється у складі з досвідчених працівників, а також представника виборного органу первинної профспілкової організації (профспілкового представника) або іншого вільно обраного працівниками представника	Стаття 334. Порядок проведення атестації 2. Атестаційна комісія утворюється у складі з досвідчених працівників, а також представника виборного органу первинної профспілкової організації (профспілкового представника) або іншого вільно обраного працівниками представника. <i>Членами комісії можуть бути працівники відповідної сфери діяльності, які мають стаж роботи не менше 5 років за відповідною професією (спеціалізацією) та рівень кваліфікації, не нижчий ніж рівень кваліфікації, на який претендує кандидат</i>

3.3. Для запобігання неоднозначності тлумачення норми необхідно чітко сформулювати назву локального нормативно-правового акта – службова записка (табл. 14).

розділу Трудового кодексу необхідною є участь фахівців з нормування та організації праці. Це сприятиме не тільки захисту інтересів працівників, а й дасть можливість

Таблиця 14

Бажані зміни до проекту Трудового кодексу та їх редакція

Поточна редакція положень Трудового кодексу	Нова редакція положень Трудового кодексу
Стаття 336. Проведення стажування 6. Стажист за час проходження стажування повинен виконати індивідуальний план стажування. Після закінчення стажування стажист подає роботодавцю записку про стажування з висновками керівника структурного підрозділу щодо можливості використання стажиста за професією чи на посаді, де він проходив стажування	Стаття 336. Проведення стажування 6. Стажист за час проходження стажування повинен виконати індивідуальний план стажування. Після закінчення стажування стажист подає роботодавцю <i>службову записку</i> про стажування з висновками керівника структурного підрозділу щодо можливості використання стажиста за професією чи на посаді, де він проходив стажування

ВИСНОВКИ

Отже, на нашу думку, якщо метою є розробка сучасного Трудового кодексу, необхідно залучати не тільки представників профспілкового руху та роботодавців, але й фахівців у тих чи інших сферах управління працею. Тобто, якщо, наприклад, предметом соціально-трудових відносин є робочий час, то під час обговорення цього

роботодавцям уникнути «помилки», які можуть виявитися не на їх користь. Також, на наш погляд, не вірно і те, що в Трудовому кодексі як сторона соціально-трудових відносин не розглядається держава. Це є також упущенням розробників внаслідок їх непоінформованості щодо засад регулювання соціально-трудових відносин. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бондарева А.** Новый трудовой кодекс: за что разрешили увольнять [Электронный ресурс] / А. Бондарева. – Режим доступа : <http://vesti-ukr.com/strana/123438-novyj-trudovoj-kodeks-za-chto-razreshili-uvolnjat>
2. **Войнаровская О.** Новый Трудовой кодекс: что изменится в отношениях работодателя и работника [Электронный ресурс] / О. Войнаровская, В. Савчук. – Режим доступа : <http://delo.ua/ukraine/novyj-trudovoj-kodeks-chto-izmenitsja-v-otnoshenijah-rabotodatel-306986>
3. **Кокина В.** Что нам готовит новый трудовой кодекс [Электронный ресурс] В. Кокина. – Режим доступа : http://www.vlasnasprava.info/ru/dozvil/labour.html?_m=publications&_t=rec&id=1154
4. **Кондратьева Н.** Украинцев хотят превратить в рабов своих работодателей [Электронный ресурс] / Н. Кондратьева. – Режим доступа : <http://www.kopartners.com.ua/en/pr/elena-kibenko-kommentiruet-dlya-tsn-proekt-trudovogo-kodeksa>
5. Мнение: Что таит в себе проект нового Трудового кодекса [Электронный ресурс] // Корреспондент.net от 29 июля 2015 г. – Режим доступа : <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3544945-mnenye-chto-tayt-v-sebe-proekt-novoho-trudovoho-kodeksa>
6. Новый трудовой кодекс: за і проти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kadrovik.ua/content/novii-trudovii-kodeks-za-proti>
7. Трудовой кодекс України: що нового? [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bukinfo.com.ua/show/news?lid=67776>
8. **Яриш О.** Новий Трудовий кодекс: 5 важливих речей, які необхідно знати [Електронний ресурс] / О. Яриш. – Режим доступу : <http://www.radiosvoboda.org/content/article/27387776.html>

REFERENCES

- Bondareva, A. "Novyy Trudovoy kodeks: za chto razreshili uvolnyat" [The new Labour Code: for what was allowed to fire]. <http://vesti-ukr.com/strana/123438-novyj-trudovoj-kodeks-za-chto-razreshili-uvolnjat>
- Kokina, V. "Chto nam gotovit novyy Trudovoy kodeks" [What are we preparing a new Labour Code]. http://www.vlasnasprava.info/ru/dozvil/labour.html?_m=publications&_t=rec&id=1154
- Kondrateva, N. "Ukrainitsev khotyat prevratit v rabov svoikh rabotodateley" [Ukrainians want to turn into slaves of their employers]. <http://www.kopartners.com.ua/en/pr/elena-kibenko-kommentiruet-dlya-tsn-proekt-trudovogo-kodeksa>
- "Mneniye: Chto tait v sebe proekt novogo Trudovogo kodeksa" [Opinion: What is fraught with a new draft of the Labour Code]. Korrespondent.net. <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3544945-mnenye-chto-tayt-v-sebe-proekt-novoho-trudovoho-kodeksa>
- "Novyi Trudovyi kodeks: za i proty" [The new Labour Code: the pros and cons]. <http://www.kadrovik.ua/content/novii-trudovii-kodeks-za-proti>
- "Trudovyi kodeks Ukrainy: shcho novoho?" [Labor Code of Ukraine: what's new?]. <http://www.bukinfo.com.ua/show/news?lid=67776>
- Voynarovskaya, O. "Novyy Trudovoy kodeks: chto izmenitsya v otnosheniyakh rabotodatelya i rabotnika" [The new Labour Code: What will change in the relationship of employer and employee]. <http://delo.ua/ukraine/novyj-trudovoj-kodeks-chto-izmenitsja-v-otnoshenijah-rabotodatel-306986>
- Yarysh, O. "Novyi Trudovyi kodeks: 5 vazhlyvykh rechei, yaki neobkhdno znaty" [The new Labour Code: 5 important things to know]. <http://www.radiosvoboda.org/content/article/27387776.html>

ФІНАНСОВІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ БЕЗРОБІТНИХ

© 2016 ТУЛАЙ О. І.

УДК 336:331.5

Тулай О. І. Фінансові засади соціального захисту безробітних

У статті актуалізовано проблему державного соціального захисту безробітних осіб. Простежено еволюцію наукових підходів щодо ринку праці, з'ясовано тенденції зайнятості в сучасних українських реаліях і сформульовано основні чинники формування безробіття. Сконцентровано увагу на фінансових аспектах питання соціального захисту громадян у разі настання безробіття та досліджено механізм загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Окреслено мету, завдання і пріоритети системи соціального страхування на випадок безробіття. Охарактеризовано інституції, які забезпечують функціонування цієї системи в Україні. Розкрито особливості формування та використання коштів бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Виокремлено фактори, які негативно впливають на здатність останнього виконувати свої зобов'язання. Визначено заходи щодо оптимізації витрат Фонду на випадок безробіття та наголошено на необхідності врахування потреб ринку праці й індивідуальних властивостей людини у процесі їх здійснення.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, ринок праці, зайнятість, безробіття, людський потенціал.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 1. Бібл.: 17.

Тулай Оксана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра фінансів імені С. І. Юрія, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: o_tulay@ukr.net

УДК 336:331.5

UDC 336:331.5

Тулай О. И. Финансовые основы социальной защиты безработных

В статье актуализирована проблема государственной социальной защиты безработных. Прослежена эволюция научных подходов к исследованию рынка труда, очерчены тенденции занятости в современных украинских реалиях и сформулированы основные факторы формирования безработицы. Сконцентрировано внимание на финансовых аспектах вопроса социальной защиты граждан в случае наступления безработицы и проанализирован механизм общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы. Определены цели, задачи и приоритеты системы социального страхования на случай безработицы. Охарактеризованы институты, которые обеспечивают функционирование этой системы в Украине. Раскрыты особенности формирования и использования средств бюджета Фонда общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы. Выделены факторы, которые негативно влияют на способность последнего выполнять свои обязательства. Предложены мероприятия для оптимизации расходов Фонда на случай безработицы и подчеркнута необходимость учета потребностей рынка труда и индивидуальных свойств человека в процессе их осуществления.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, рынок труда, занятость, безработица, человеческий потенциал.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 1. Библ.: 17.

Тулай Оксана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра финансов имени С. И. Юрия, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: o_tulay@ukr.net

Tulay O. I. Financial Bases of the Social Protection of Unemployed

The article actualizes the issue of the State social protection of unemployed. Evolution of scientific approaches to research of labor market has been traced, employment trends in the current Ukrainian reality has been outlined and the basic factors of formation of unemployment has been formulated. Attention is concentrated on the financial aspects of the issue of citizens' social protection in case of unemployment, mechanism of the compulsory State social insurance against unemployment has been analyzed. Goals, objectives and priorities of the system of social insurance in case of unemployment have been determined. The institutions which ensure the functioning of the system in Ukraine have been characterized. Features of formation and use of budgetary resources of the Fund of compulsory State social insurance of Ukraine against unemployment have been disclosed. The factors that negatively affect the ability of the Fund to fulfill its obligations have been allocated. Activities to optimize the costs of the Fund have been suggested, the need to take into account needs of the labor market as well as individual characteristics of each person in the course of implementation of these activities has been emphasized.

Keywords: social protection, social insurance, labor market, employment, unemployment, human potential.

Fig.: 2. Tabl.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 17.

Tulay Oksana I. – PhD (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance named after S.I. Yuri, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: o_tulay@ukr.net

Серед ключових проблем, з якими може зустрітися людина протягом свого життя, є безробіття. Захист від безробіття є невід'ємним елементом соціальної політики держави, спрямованої на вирішення важливих питань людей, які втратили дохід і соціальний статус. Активний розвиток ринку праці спричинив виникнення різноманітних соціальних проблем як на рівні окремої людини, так і на рівні суспільства загалом. Тому держава, як головний суб'єкт соціальної політики, у таких обставинах вимушена вживати заходів щодо нормалізації ситуації у сфері соціально-трудова відносин. Адже досконалість останніх є одним із критеріїв, що визначає рівень розвитку людського потенціалу.

Важливий внесок у дослідження даної проблематики зробили Л. Болл [11], Т. Веблен [1], Едвард С. Кнотек [15], А. Піру [16], У. Садова [9], А. Сміт [10], Г. Стендінг [17], Дж. Пірас [6], В. Рожко [7], М. Руженський [8] та ін. Водночас особливої актуальності сьогодні набувають фінансові аспекти соціального захисту безробітних у контексті формування та розвитку людського потенціалу.

Метою статті є розкриття концептуальних засад державного соціального захисту безробітних та окреслення стратегічних орієнтирів ефективного використання коштів вітчизняної системи загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття з урахуванням індивідуальних особливостей і можливостей людини.

УДоповіді про людський розвиток «Праця задля людського розвитку», представлений ПРООН у 2015 р., зазначається, що взаємозв'язок між працею та людським розвитком має синергетичний характер. Праця підвищує рівень людського розвитку, формуючи доходи і засоби для існування, сприяючи зменшенню бідності та забезпечуючи справедливе зростання. Людський розвиток, підвищуючи рівень здоров'я, знань, навичок і свідомості, примножує людський капітал і розширює можливості та діапазон вибору. Разом з цим, щоб зміцнювати зв'язок з людським розвитком, праця повинна також сприяти екологічній сталості [13].

У процесі своєї активної діяльності, що знаходить вираз у праці, людина самовдосконалюється, самореалізується й самостверджується, створюючи при цьому продукт, який має цінність, та примножуючи багатство, закладаючи підвалини добробуту. Таким чином, при сприятливих умовах реалізації економічної діяльності через ефективну зайнятість відбуватиметься приращення якості людського потенціалу і навпаки – низькопродуктивна, шкідлива праця, яка не забезпечує належного добробуту, матиме руйнівний вплив на якість людського потенціалу [9, с. 5]. Тому важливою умовою сталого людського розвитку є гідна праця, яку Міжнародна організація праці визнала своєю стратегічною метою. Концепція гідної праці, презентована на 87-й сесії Міжнародної конференції праці у 1999 р., спрямована на оптимізацію взаємовідносин між працівниками і роботодавцями та включає чотири компоненти: 1) забезпечення зайнятості; 2) трудові права; 3) соціальний захист; 4) соціальний діалог [12].

З огляду на вищезазначене, однією із сучасних актуальних тем наукового дослідження є перегляд методологічних основ теорії ринку праці, що зумовлено суперечливим характером останнього в умовах формування засад сталого людського розвитку. Важливим аспектом при цьому є питання необхідності втручання держави у процес функціонування ринку праці, що неоднаково розглядається в межах різних течій світової економічної думки (табл. 1).

Так, протилежні думки висловлюють неокласики, які переконані в можливостях функціонування ринку праці на засадах саморегулювання (для прикладу, А. Пігу у своїй праці «Теорія безробіття» переконував, що загальне зменшення заробітної плати може виступити стимулом зайнятості [16]), та кейнсіанці, котрі є прихильниками державного регулювання зайнятості (у своїй фінансовій доктрині Дж. Кейнс акцентував увагу на тому, що вирішення завдань, пов'язаних із зайнятістю населення, покладається на державний бюджет і фінансову політику загалом [14]). Разом з і тим, позитивним кроком у розвитку теорії зайнятості є зосередження уваги на соціальних, духовних і психологічних чинниках (інституційно-соціологічна теорія, контрактна теорія зайнятості, концепція гнучкого ринку).

Забезпечення зайнятості працездатного населення є одним із пріоритетних напрямів політики кожної держави. З цієї метою розробляються нормативно-правові акти та комплекс заходів, що сприяють їх реалізації. В умовах формування засад сталого людського розвитку

важливим державним завданням є забезпечення людей працездатного віку можливістю обрати таку роботу, виконання якої сприяло б повноцінному розвитку, найповнішій реалізації їхнього потенціалу та приносило гідну винагороду за працю.

На превеликий жаль, у сучасних умовах розвитку України спостерігається низькі обсяги та рівень зайнятості. Так, чисельність зайнятого населення у І півріччі 2015 р. становила 16,4 млн осіб. Рівень зайнятості становив 56,5%, зокрема у міських поселеннях 57,3%, у сільській місцевості – 54,9%. Найвищий рівень зайнятості спостерігався у м. Києві (62,0%) та Дніпропетровській (61,7%) області, а найнижчий – у Донецькій (50,7%) і Тернопільській (51,4%) областях. Значною також є питома вага зайнятих у неформальному секторі економіки: кількість зайнятих там становила 4,3 млн, або 26,4% від загальної кількості зайнятого населення. Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною неформальна зайнятість була в сільському, лісовому та рибному господарствах, в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті авто-транспортних засобів, а також у будівництві [3].

Загалом рівень безробіття залежить від стану економіки країни. Так, економічне зростання супроводжується збільшенням зайнятості, зменшенням безробіття, поліпшенням соціального захисту населення. Водночас слід враховувати, що останній за своїми функціями виконує допоміжну роль по відношенню до економічного розвитку. За таких умов уряди перебувають у стані постійного вибору між спрямуванням фінансових ресурсів на потреби економічного розвитку і зростаючих витрат на соціальний захист населення [8, с. 297].

Відомий американський економіст, професор Єльського університету А. Оукен у 1962 р. репрезентував результати свого дослідження стосовно існування емпіричної залежності між рівнем безробіття та темпами економічного зростання [15]. Загалом закон Оукена зображується в такому вигляді [11]:

$$U_t - U_t^* = \beta (Y_t - Y_t^*) + \square_t, \beta < 0, \quad (1)$$

де U_t – фактичний рівень безробіття; U_t^* – природний рівень безробіття; β – коефіцієнт Оукена; Y – фактичний обсяг виробництва; Y^* – потенційний обсяг виробництва; $\square_t$ – випадкова змінна.

Зазначене рівняння, виведене автором на основі статистичних даних, означає, що якщо фактичний рівень безробіття перевищує його природний рівень на 1%, то на $\beta\%$ у країні відбувається зменшення ВВП. І навпаки, зменшення ВВП призводить до збільшення кількості безробітних осіб. Використавши ВВП Сполучених Штатів Америки, А. Оукен доводить, що рівень безробіття знижується (зростає) на 1% порівняно з природним рівнем безробіття, тоді як реальний обсяг виробництва зростає (знижується) приблизно на 3% упродовж року [6]. Таким чином, можна зробити висновок, що чим більше в країні зайнятих людей, тим більше зростає ВВП.

Проблему безробіття можна розглядати як в економічному, так і в соціальному контекстах. Якщо подивитися на це питання з економічного боку, безробіття можна вважати закономірним явищем, оскільки воно

Еволюція наукових підходів до дослідження ринку праці

Напрямок світової економічної думки та його представники	Загальнотеоретична характеристика підходу
<i>Неокласична школа</i> (Д. Гілдер, А. Лаффер, М. Фелд-стайн, Р. Холл, Дж. Перрі, А. Пігу, Р. Хоутрі)	В основі підходу лежить принцип саморегулювання ринку. Зasadничою ідеєю є класична теорія А. Сміта. Попит та пропозиція на ринку праці регулюється шляхом підвищення чи зниження заробітної плати. Якщо попит перевищує пропозицію, виникає безробіття, яке впливає на зниження цін та, відповідно, заробітної плати до встановлення рівноваги на ринку праці. А. Пігу обґрунтував тезу про те, що конкуренція на ринку праці є недосконалою та призводить до завищення заробітної плати, тобто підприємцю вигідніше заплатити високу заробітну плату висококваліфікованому спеціалісту, ніж утримувати кількох працівників з меншою заробітною платою
<i>Кейнсіанство</i> (Дж. М. Кейнс, Р. Гордон)	Підхід базується на принципі державного втручання в економіку. Ключові параметри зайнятості (рівень зайнятості та безробіття, попит на працю, рівень реальної заробітної плати) визначаються не пропозицією, а ефективним попитом. При цьому вимушене безробіття, спричинене браком ефективного попиту, можна ліквідувати шляхом бюджетного та кредитно-грошового регулювання
<i>Монетаризм</i> (М. Фрідмен, Ф. Махлуп, Л. Роб-бінс, Е. Фелпс, Ф. Кейген, Д. Мейзельман, К. Бруннер, А. Мольцер)	Ідейною засадою підходу є твердження, що ринкова економіка є самонастроювальною системою, ціновий механізм якої сам визначає раціональний рівень зайнятості. Вважається, що грошовий вплив держави на сукупний попит призведе до інфляції. Розроблено концепцію природного рівня безробіття, яка дозволяє обґрунтувати мінімальний рівень безробіття, при якому протягом певного часу інфляція неможлива
<i>Інституційно-соціологічна школа</i> (Т. Веблен, Дж. Данлоп, Дж. Коммонс, Дж. Гелбрейт, Л. Ульман)	Провідна думка підходу полягає в тому, що проблеми зайнятості можна вирішити шляхом інституційних реформ, які визначають поведінку суб'єктів на ринку праці. Дисбаланси на ринку праці пояснюються соціальними, професійними, віковими й етнічними особливостями людини, а також відповідною диференціацією оплати праці
<i>Контрактна теорія зайнятості</i> (М. Бейлі, Д. Гордон, К. Азаріадіс)	Головною ідеєю є укладення довгострокового договору між працівником та підприємцем – «імпліцитного контракту» (без юридичного оформлення). Його суть полягає в тому, що у кризовий для виробництва період заробітна плата не зменшується, а в період піднесення не збільшується. Таким чином вдається втримати кваліфікованих працівників та зменшити ризики ринку
<i>Концепція гнучкого ринку</i> (Р. Буає, Г. Стендінг)	Домінантною є необхідність дерегламентації ринку праці, тобто перехід до індивідуальних і нестандартних форм зайнятості (часткова зайнятість, неповний робочий тиждень, короткострокові контракти). Гнучкий ринок передбачає різноманітні форми взаємовідносин між державою, підприємцями, профспілками та працівниками, покликані забезпечити необхідні умови для вільного ринкового регулювання та вільного вибору альтернативних моделей розвитку, продиктованих природною економічною доцільністю

Джерело: систематизовано та побудовано автором за: [1; 2; 10; 14; 16; 17].

пов'язане з процесом нагромадження капіталу в умовах ринкової економіки, заснованої на приватній власності на засоби виробництва [7, с. 75]. Водночас, із соціального боку, безробіття, безумовно, є негативним явищем, оскільки воно призводить до загострення соціальних проблем і суспільної напруги. Людина, яка не має роботи та не вносить своєї частки в суспільний добробут, живе за рахунок державної допомоги. Тому безробіття є складною і суттєвою проблемою навіть для економічно розвинених країн.

Таким чином, безробіття входить у групу соціальних ризиків. Насамперед, це ризики, пов'язані з матеріальним забезпеченням людини у разі втрати роботи з причин, які від неї не залежать. Загалом, на наш погляд, доцільно виділити три групи чинників формування безробіття (рис. 1).

З огляду на зазначене, важливим напрямом реалізації державної політики зайнятості населення в Україні є соціальний захист громадян у разі настання безробіття. При цьому під соціальним захистом у разі настання без-

робіття необхідно розуміти комплекс заходів, що передбачений загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням на випадок безробіття та законодавством про зайнятість населення. До таких заходів належать матеріальне забезпечення та соціальні послуги.

Реалізація заходів соціального захисту громадян у разі настання безробіття здійснюється за допомогою механізму загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, який спрямований на: забезпечення макроекономічної стабільності (у період рецесії чи стагнації економіки страховими виплатами охоплюється значна частина безробітних, що передбачає наявність достатнього фінансового резерву для цих цілей); реструктуризацію національної економіки (в умовах високого рівня безробіття страхові виплати розглядаються як допомога для адаптації громадян до функціонування нової моделі економіки); досягнення цілей безпеки у соціальній сфері (основна увага приділяється боротьбі з бідністю, спричиненій безробіттям. При цьому можуть надаватися незначні пільги та здійснюватися невисокі виплати); відшкодування втрачено-

Соціальні чинники безробіття	• стан здоров'я, що не дозволяє здійснювати трудову діяльність; • невідповідність здобутої освіти вимогам ринку праці; • обмежені можливості кар'єрного зростання; зниження трудової активності
Економічні чинники безробіття	• загальний спад економіки; • структурні зрушення в економіці; • низький рівень заробітної плати; • скорочення чисельності працівників
Екологічні чинники безробіття	• звільнення за власним бажанням через шкідливі умови праці, зумовлені зовнішніми факторами (несприятливе екологічне середовище); • звільнення за власним бажанням через небезпечні умови праці, зумовлені внутрішніми факторами (шкідливе виробниче середовище)

Рис. 1. Основні чинники формування безробіття

Джерело: розроблено автором.

го доходу (допомога по безробіттю надається тим категоріям громадян, які з певних причин втратили роботу, але активно її шукають).

Принципово зауважимо, що рекомендації стосовно страхування на випадок безробіття та надання допомоги безробітним були сформовані Генеральною конференцією Міжнародної організації праці ще у 1934 р. У них зазначалося, що в тих країнах, де відсутня система обов'язкового страхування на випадок безробіття, необхідно вживати заходів щодо її створення; у країнах, де функціонує як обов'язкове, так і добровільне страхування на випадок безробіття, потрібно створити додаткову систему надання допомоги тим особам, які вже вичерпали своє право на її отримання та тим, що не набули права на її отримання; усі системи надання відшкодувань чи допомоги безробітним мають поширюватися також на частково безробітних осіб [5]. Тобто питання реалізації права кожної людини на страхування на випадок безробіття визнані міжнародною спільнотою та повинні гарантуватися з боку держави. Тому основною метою системи соціального страхування на випадок безробіття є забезпечення державних гарантій працюючим громадянам і соціальний захист безробітних осіб, спрямований на підтримку мотиваційної складової праці, а також на пом'якшення негативних наслідків безробіття.

Пріоритетними завданнями системи соціального страхування на випадок безробіття є забезпечення державних гарантій працюючим громадянам; забезпечення диференційованих адресних виплат безробітним; підвищення стимулюючої ролі допомоги по безробіттю шляхом урахування таких критеріїв, як трудовий стаж та рівень заробітної плати. При цьому фінансовою основою функціонування системи соціального страхування на випадок безробіття є створення Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, виконавчою дирекцією якого виступає Державна служба зайнятості.

У рамках реформи, що проводиться в Україні, на базі Державної служби зайнятості заплановано створити Національне агентство зайнятості, котре також виконуватиме функції виконавчої дирекції Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Планується, що у процесі своєї діяльності Національне агентство зайнятості буде використовувати новітні інформаційні технології, за допомогою яких буде сформовано єдину базу вакансій; застосовуватиме нові методи щодо працевлаштування молоді віком до 24 років та зайнятості людей, віком понад 45 років і, найголовніше, – забезпечить практичну реалізацію страхового принципу в питаннях, що стосуються виплати допомоги по безробіттю. На наш погляд, з метою визначення потреб ринку праці нова інституція повинна здійснювати ефективний моніторинг і прогнозування процесів, що відбуваються на ньому, враховувати всі макро- та мікроекономічні чинники впливу на зайнятість населення. Вона повинна ефективно виконувати поставлені завдання та активно реагувати і пристосовуватися до потреб кожної людини, яка звернулася за допомогою. Професійне навчання за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття має безпосередньо погоджуватися з працедавцями та враховувати індивідуальні здібності людини. Адже держава може бути успішною тоді, коли здобута освіта та відповідна кваліфікація допоможуть людині реалізувати свій потенціал, а в результаті – забезпечити добробут нації.

Основним напрямом діяльності Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття є управління коштами загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття. Як видно з рис. 2, найбільшу частку (81,7%) у структурі видатків Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття складають матеріальне забезпечення та соціальні послуги.

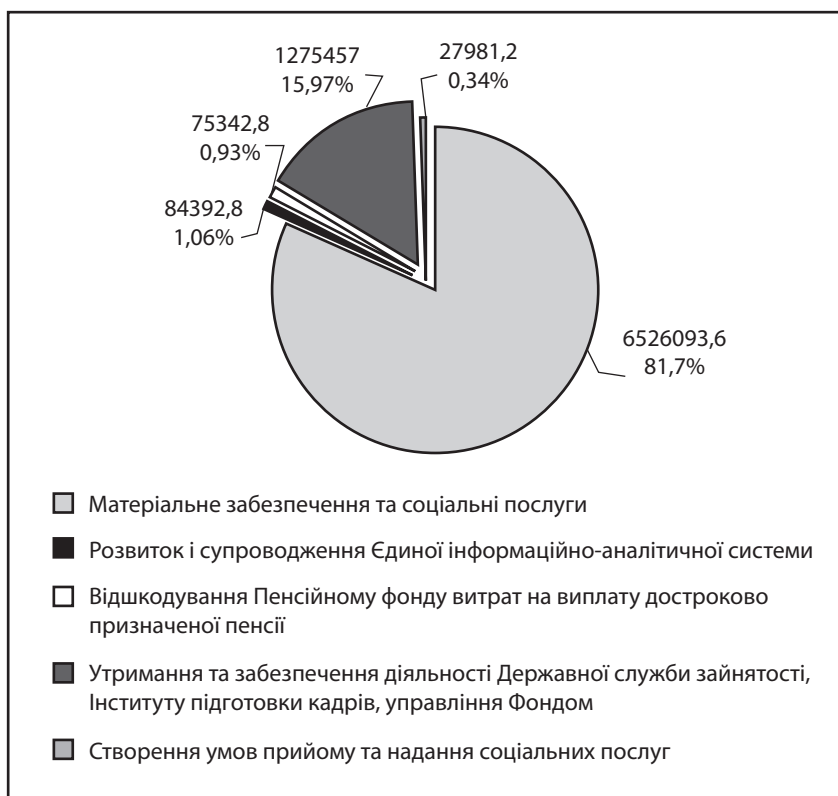


Рис. 2. Структура видатків бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття у 2015 р. (за оперативними даними), тис. грн

Джерело: побудовано автором на основі [4].

Основними заходами активної політики зайнятості у 2015 р. стали:

- ✦ професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації (виділено 203838,7 тис. грн, що склало 2,6% від загальних видатків Фонду);
- ✦ організація громадських робіт та інших робіт тимчасового характеру (виділено 67744,4 тис. грн, що склало 0,8% від загальних видатків Фонду);
- ✦ видача ваучерів для підвищення конкурентоспроможності деяких категорій громадян (виділено 17429,7 тис. грн, що склало 0,2% від загальних видатків Фонду);
- ✦ профорієнтація та її забезпечення (виділено 4510,2 тис. грн, що склало 0,06% від загальних видатків Фонду).

Водночас на допомогу по безробіттю було спрямовано 5794692,2 тис. грн (72,5% від загальних видатків Фонду), що свідчить про переважання заходів пасивної політики зайнятості населення в Україні. Тобто сьогодні значна частина офіційно зареєстрованих безробітних отримує від держави допомогу по безробіттю (станом на 1 жовтня 2015 р. – 317,9 тис. осіб), що не мотивує цих громадян до пошуку роботи, а роботодавців позбавляє стимулу створення нових робочих місць. Значні диспропорції у фінансуванні заходів активної та пасивної політики зайнятості демонструють неефективність витрачання державних коштів. Важливою проблемою є значний дефіцит бюджету Фонду. При запланованому обсязі доходів 5882411,5 тис. грн очікуване виконання на кінець 2015 р. складало 5622775,4 тис. грн. Питання дефіциту коштів постало гостро у зв'язку з недоотри-

манням 267203,6 тис. грн страхових внесків [4]. Серед факторів, які призвели до такої ситуації, – недосконалість і нестабільність податкового законодавства, тінізація та низький рівень заробітної плати, непрозорість механізму призначення страхових виплат.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що деформована структура вітчизняної економіки, низький рівень оплати праці та значна тіньова зайнятість негативно впливають на формування бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. З одного боку, це негативно позначається на політиці соціального захисту безробітних, а з іншого – стимулює до пошуку шляхів раціоналізації фінансових потоків Фонду.

На наш погляд, з метою оптимізації витрат Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, перш за все, необхідно прикладати зусилля щодо зменшення чисельності безробітних, які претендують на отримання матеріальної допомоги, а натомість посилити заходи, спрямовані на реалізацію активної політики зайнятості населення. При цьому важливим є врахування потреб ринку праці й індивідуальних властивостей людини. Основна частина коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття повинна спрямовуватися на створення умов для працездатних громадян знайти роботу, яка б відповідала їхнім здібностям і можливостям.

Роль держави полягає у формуванні ефективної системи стимулювання безробітних до самостійного працевлаштування (забезпечення рівних можливостей на ринку праці; гідна оплата праці; сприяння розвитку підприємницької діяльності; податкові пільги для підприємств, які беруть на роботу молодих фахівців без належного досвіду роботи). Основним критерієм фінансування заходів активної політики зайнятості населення повинно бути реальне зменшення кількості безробітних осіб. В іншому випадку – є підстави стверджувати, що кошти платників страхового внеску використовуються неефективно. Тому детальне обґрунтування раціоналізації структури бюджету Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття є перспективою наших майбутніх досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория праздного класса [Електронний ресурс] / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – Режим доступу : <http://socioline.ru/pages/t-veblen-teoriya-prazdnogo-klassa>
2. Экономическая теория. Макроэкономика-1,2. Метазкономика. Экономика трансформаций : учебник / Под общ. ред. Г. П. Журавлевой. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 920 с.
3. Основні тенденції на ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350794>
4. Про фінансовий стан Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття та перспективи у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/doccatalog/document?id=390408>
5. Рекомендація щодо страхування на випадок безробіття та щодо надання допомоги безробітним [Електронний ресурс] / Міжнародна організація праці. – Режим доступу : http://www.ilo.org.ua/_layouts/WordViewer.aspx?id=/DocLib/
6. Рігас Дж. Емпіричні дослідження закону Оукена відносно економіки Греції / Дж. Рігас, Дж. Теодосіо, Н. Рігас, Дж. Блана // Журнал європейської економіки. – 2011. – Том 10. – № 1. – С. 15–33. – С. 16.
7. Рожко В. І. Безробіття в Україні як показник соціального розвитку країни / В. І. Рожко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 20. – С. 70–76. – С. 75.
8. Руженський М. М. Теоретичні аспекти формування економічних основ соціального захисту населення в ринковій економіці / М. М. Руженський // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2 (8). – С. 294 – 298. – С. 297.
9. Садова У. Я. Фінансове забезпечення збереження якості людського потенціалу України / У. Я. Садова, І. М. Степура // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2015. – Вип. 11. – Т. 2. – С. 3–9. – С. 5.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит / Пер. с англ. В. С. Афанасьев. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
11. Ball, L. Do Forecasters Believe in Okun's Law? An Assessment of Unemployment and Output Forecasts, 2014 [Electronic resource] / Laurence Ball, João Tovar Jalles, Prakash Loungani. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1424.pdf>
12. Decent work agenda [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/decent-work-agenda/lang-en/index.htm>
13. Human Development Report 2015. Work for Human Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://report.hdr.undp.org/>
14. Keynes, J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money (1936) [Electronic resource] / John Maynard Keynes. – Mode of access : <https://www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory>
15. Knotek, E. S. How Useful is Okun's Law? [Electronic resource] / Edward S. Knotek – Mode of access : <https://www.kansas-cityfed.org/publicat/econrev/pdf/4q07knotek.pdf>
16. Pigou, A. C. The Theory of Unemployment / A. C. Pigou. – London : Macmillan and Co., Ltd., 1933.
17. Standing, G. Unemployment and labor market flexibility / Guy Standing // The United Kingdom. Geneva, 1986. – 147 p.

REFERENCES

- Ball, L., Jalles, J. T., and Loungani, P. "Do Forecasters Believe in Okun's Law? An Assessment of Unemployment and Output Forecasts, 2014". <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1424.pdf>
- "Decent work agenda". <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/decent-work-agenda/lang-en/index.htm>
- Ekonomicheskaya teoriya. Makroekonomika-1, 2. Metaekonomika. Ekonomika transformatsiy* [Economic theory. Macro-1.2. Meta-economic. Economy transformation]. Moscow: Dashkov i Ko, 2012.
- "Human Development Report 2015. Work for Human Development". <http://report.hdr.undp.org/>
- Keynes, J. M. "The General Theory of Employment, Interest and Money". <https://www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory>
- Knotek, E. S. "How Useful is Okun's Law?". <https://www.kansas-cityfed.org/publicat/econrev/pdf/4q07knotek.pdf>
- "Osnovni tendentsii na rynku pratsi" [Major trends in the labor market]. <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350794>
- "Pro finansovyi stan Fondu zahalnooboviazkovoho derzhavnoho sotsialnoho strakhuvannya Ukrainy na vypadok bezrobittia ta perspektivy u 2016 rotsi" [On the financial position of the Fund compulsory state social insurance of Ukraine against unemployment and the prospects for 2016]. <http://www.dcz.gov.ua/doccatalog/document?id=390408>
- Pigou, A. C. *The Theory of Unemployment*. London: Macmillan and Co, Ltd., 1933.
- Rozhko, V. I. "Bezrobittia v Ukraini yak pokaznyk sotsialnoho rozvytku krainy" [Unemployment in Ukraine as an indicator of social development]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI». Seriya "Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva"*, no. 20 (2013): 70-76.
- Ruzhenskyi, M. M. "Teoretychni aspekty formuvannya ekonomichnykh osnov sotsialnoho zakhystu naselennia v rynkovii ekonomitsii" [Theoretical aspects of the economic foundations of social protection in a market economy]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, no. 2 (8) (2014): 294-298.
- "Rekomendatsiia shchodo strakhuvannya na vypadok bezrobittia ta shchodo nadання dopomohy bezrobitnym" [Recommendation on unemployment insurance and to assist the unemployed]. http://www.ilo.org.ua/_layouts/WordViewer.aspx?id=/DocLib/
- Rihas, Dzh. et al. "Empirichni doslidzhennia zakonu Oukena vidnosno ekonomiky Hretsii" [Empirical studies Okun's law regarding the Greek economy]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky*, vol. 10, no. 1 (2011): 15-33.
- Smit, A. *Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov* [The Wealth of Nations]. Moscow: Eksmo, 2007.
- Sadova, U. Ya., and Stepura, I. M. "Finansove zabezpechenia zberezhenia yakosti liudskoho potentsialu Ukrainy" [Financial support for the preservation of the quality of human potential of Ukraine]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 2, no. 11 (2015): 3-9.
- Standing, G. *Unemployment and labor market flexibility*. The United Kingdom; Geneva, 1986.
- Veblen, T. "Teoriya prazdnogo klassa" [The Theory of the Leisure Class]. <http://socioline.ru/pages/t-veblen-teoriya-prazdnogo-klassa>

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УЗГОДЖЕННЯ РІВНІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ТА ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПРАЦІ

© 2016 ЯСТРЕМСЬКА О. М., ГЕРАЩЕНКО І. М.

УДК 331.522

Ястремська О. М., Геращенко І. М. Методичний інструментарій узгодження рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці

Обґрунтовано доцільність використання методичного інструментарію з метою узгодження рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємств на ринку праці на засадах теорії нечіткої логіки. Використовуючи методологічний апарат теорії нечітких множин, побудовано графіки функцій належності термів лінгвістичних змінних «рівень конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці», «рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку праці» й «ступінь узгодженості рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці» за результатами обробки думок експертів, а також визначено відповідні функції приналежності та їх інтервали. Сформовано базу правил для визначення ступеня узгодження рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці із зазначенням характеристики вимог суб'єктів один до одного. Запропонований методичний інструментарій дає можливість шляхом ідентифікації розрахункового показника з відповідними аналітичними інтерпретаціями визначити фактичний ступінь узгодження, що виступає основою для розробки заходів з підтримки та забезпечення узгодження рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємств на ринку праці.

Ключові слова: конкурентоспроможність людських ресурсів, конкурентоспроможність підприємства, нечіткі множини, узгодження рівнів конкурентоспроможності, функція належності.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 11.

Ястремська Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки, організації і планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна) E-mail: iastremska_om@m.hneu.edu.ua

Геращенко Інна Миколаївна – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: inno4ka_1986@mail.ru

УДК 331.522

UDC 331.522

Ястремская Е. Н., Геращенко И. Н. Методический инструментарий согласования уровней конкурентоспособности человеческих ресурсов и предприятий на рынке труда

Iastremska O. M., Geraschenko I. N. The Methodical Instrumentarium for Providing Consistency of the Levels of Competitiveness of Human Resources and Enterprises in the Labor Market

Обоснована цілесобразність використання методичного інструментарію в цілях согласования рівней конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємств на ринку праці на основі теорії нечіткої логіки. Існуючи методологічний апарат теорії нечітких множин, побудовано графіки функцій належності термів лінгвістичних змінних «рівень конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці», «рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку праці» й «ступінь узгодженості рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці» за результатами обробки думок експертів, а також визначено відповідні функції належності та їх інтервали. Сформована база правил для визначення ступеня узгодження рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці з вказанням характеристики вимог суб'єктів один до одного. Предлаганий методический инструментарий дает возможность путем идентификации расчетного показателя с соответствующими аналитическими интерпретациями определить фактическую степень согласованности, что выступает основой для разработки мероприятий по поддержке и обеспечению согласованности уровней конкурентоспособности человеческих ресурсов и предприятий на рынке труда.

Expedience to use a methodical instrumentarium in order to provide consistency of the levels of competitiveness of human resources and enterprises in the labor market on the basis of the fuzzy logic theory has been substantiated. Using the methodological apparatus of the theory of fuzzy sets, graphs of membership functions of the terms of linguistic variables «level of competitiveness of human resources in the labor market», «level of competitiveness of enterprise in the labor market» and «degree of consistency of the levels of competitiveness of human resources and enterprises in the labor market» have been built on the basis of processing expert opinions, appropriate membership functions and their intervals have been identified. A base of rules to determine the degree of consistency of the levels of competitiveness of human resources and enterprises in the labor market, with specifying characteristics of the subjects claims to each other, has been developed. The proposed methodical instrumentarium makes possible to estimate the actual degree of consistency by identifying calculated rate with the relevant analytical interpretations, which provides a basis for elaborating activities to support and promote the consistency of the levels of competitiveness of human resources and enterprises in the labor market.

Ключевые слова: конкурентоспособность человеческих ресурсов, конкурентоспособность предприятия, нечеткие множества, согласованность уровней конкурентоспособности, функция принадлежности.

Keywords: competitiveness of human resources, competitiveness of enterprise, fuzzy sets, consistency of levels of competitiveness, membership function.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 11.

Fig.: 3. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

Ястремская Елена Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина) E-mail: iastremska_om@m.hneu.edu.ua

Iastremska Olena M. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: iastremska_om@m.hneu.edu.ua

Геращенко Инна Николаевна – аспирантка, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Geraschenko Inna N. – Postgraduate Student, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: inno4ka_1986@mail.ru

E-mail: inno4ka_1986@mail.ru

На ринку праці представлено безліч учасників, які пропонують здатність до праці (наймані працівники), є її споживачами (роботодавці), посередниками (рекрутингові агенції), задають правила регулювання відносин між цими учасниками (державна опосередковано через держаний центр зайнятості). Їх інтереси, уподобання, вимоги та взаємовідносини найчастіше не узгоджені між собою, причиною чого є вплив безлічі чинників. Одним з таких чинників є, з одного боку, невідповідність вимог, що висувуються роботодавцями до компетентнісного рівня працівників, які претендують отримати роботу, з іншого – низький рівень конкурентоспроможності підприємств, а отже, і можливостей для матеріального та морально-психологічного забезпечення розвитку працівників, їх професійно-кваліфікаційних, мотиваційних, особистісних якостей. У цьому руслі виникають протиріччя між рівнем конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, що й спричиняє ряд системних проблем на ринку праці: перевищення попиту над пропозицією за рядом робітничих спеціальностей за одночасного надлишку фахівців економічного та юридичного спрямування; орієнтація більшості навчальних закладів на теоретичне навчання, що виявляється у розбалансованості тих компетентностей, які роботодавці висувують до найманих працівників, й тих, які вони набувають в закладах освіти; формальний механізм співпраці між роботодавцями та освітніми установами тощо. З огляду на ряд виокремлених проблем, слід констатувати актуальність даного дослідження.

Питання конкурентоспроможності у відбитті людських ресурсів ґрунтовно розглянуто у працях вітчизняних науковців, серед яких почесне місце посідають: Богиня Д. П. [1], Грішнова О. А., Легомінова С. В. [2], Лісогор А. С. [3], Семикіна М. В. [4], Цимбалюк С. О., Щербак В. Г., Ястремська О. М. [5].

Метою статті виступає обґрунтування доцільності використання методичного інструментарію узгодження рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці на засадах теорії нечіткої логіки.

Як методичний інструментарій дослідження обрано метод нечітких множин, сутність якого полягає в тому, що неможливо чітко визначити кількісні параметри об'єкта, який вивчається, але можливо більш точно описати його характеристики за допомогою лінгвістичних змінних «низький», «середній», «високий» тощо. Подібний методичний інструментарій використовується в дослідженнях вітчизняних вчених в площині управління персоналом [6]. Нечітка множина – це такий набір об'єктів, в якому немає або з певних причин неможливо чітко розмежування між об'єктами, що належать даному набору, і об'єктами, що йому не належать [7]. Використання методу нечітких множин надає ряд переваг, адже дозволяє: включати в аналіз якісні змінні; оперувати нечіткими вихідними даними; оперувати лінгвістичними критеріями; швидко моделювати складні динамічні системи і порівнювати їх із заданим ступенем точності; долати недоліки й обмеження існуючих методів оцінки

конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці.

Коли оперують поняттям «нечітка логіка», мають на увазі систему нечіткого виведення, що лежить в основі різноманітних експертних і управлінських процесів. Основними етапами нечіткого виводу є [7]:

1. *Фазифікація вхідних параметрів*. Фазифікацією, або введенням нечіткості, називається процес знаходження функції належності нечітких множин на основі звичайних вихідних даних. На даному етапі встановлюється відповідність між чисельним значенням вхідної змінної системи нечіткого виведення і значенням функції належності, що відповідає її лінгвістичній змінній. Лінгвістичні змінні – змінні, які не можна описати за допомогою математичної мови, тобто їм складно надати точну (об'єктивну) кількісну оцінку. Наприклад, поняття «високий» і «середній» рівні конкурентоспроможності не мають чіткої межі та не можуть бути представлені точним математичним описом. Згідно з Л. Заде [8], лінгвістичною змінною називається така змінна, значення якої є слова або пропозиції природної мови.

2. *Формування бази правил системи нечіткого виведення*, що представляє собою формальне подання емпіричних знань експерта в певній проблемній області. Найчастіше база правил має вигляд структурованого тексту:

Правило 1: Якщо «Умова A1» або «Умова B1» То «Висновок C1».

Правило n: Якщо «Умова An» або «Умова Bn» То «Висновок Cn».

Слід зазначити, що вхідні й вихідні лінгвістичні змінні вважаються визначеними, якщо для них задано функції приналежності.

3. *Агрегування, або композиція*, метою якого є визначення ступеня істинності по кожному з правил систем нечіткого виведення. На цьому етапі будуються «відсічені» функції належності змінної до виведення, які об'єднуються разом, щоб формувати одну нечітку множину. Подібна побудова проводиться для кожної вхідної змінної. Потім будується підсумкова нечітка множина для вихідної змінної.

4. *Дефазифікація (приведення до чіткості)*, у межах якої отримані результати всіх вихідних змінних на попередніх етапах нечіткого виведення перетворюються в звичайні кількісні значення кожної з вихідних змінних [9].

Розрахунок ступеня належності до нечіткої множини станів вхідних змінних [10] – рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці – здійснено на основі узагальнення думки експертів, яка визначається як відношення суми балів, виставлених експертами за кожним елементом універсальної множини, до загальної кількості експертів.

Стосовно предметного кола дослідження, щодо узгодження рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства як роботодавця на ринку праці, то на першому етапі проведемо фазифікацію вхідних параметрів «рівень конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці» та «рівень конкурентоспро-

можності підприємства на ринку праці», що набуває трьох значень: «низький», «середній», «високий». На цій основі будується функція належності, яка на інтервалі $[0, 1]$ відображає ступінь вираження параметра, що задається вербально [10], причому запропоновано використовувати лаг шкали із значенням 0, 1. У процесі опитування експертів використовувалася номінальна шкала, що реалізує найпростіший тип вимірювання, у межах якого 1 означає належність до певної множини (терму), 0 – відсутність належності.

Графіки функцій належності термів лінгвістичної змінної «рівень конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці» та «рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку праці» для вхідних лінгвістичних змінних побудовано на основі обробки думок експертів і наведено на *рис. 1*, *рис. 2*. Експертами обрано керівників економічних служб, їх заступників та провідних фахівців підрозділів підприємств промислового сектора економіки Харківського регіону в кількості 30 осіб. Коефіцієнт конкордації становив 0,78, що є достатнім.

Визначення функції належності лінгвістичних змінних з використанням методу експертної оцінки дає

змогу кількісно обґрунтувати якісні рівні шкали для оцінки рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці з метою узгодження цих значень. Виходячи з графічного відображення та ґрунтуючись на результатах обробки думок експертів при визначенні рівня конкурентоспроможності людських ресурсів, якісному рівню «низький» відповідає нечіткий кількісний інтервал $[0-0,4]$, середній – $[0,2-0,8]$, високий – $[0,6-1,0]$; рівень конкурентоспроможності підприємства обґрунтований такими інтервалами: низький – $[0-0,4]$, середній – $[0,2-0,8]$, високий – $[0,5-1,0]$.

Наступним етапом реалізації методу нечіткого виводу виступає проведення фазифікації вихідної лінгвістичної змінної «ступінь узгодженості рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці», що реалізована на основі використання обробки думок експертів (*рис. 3*).

Якісному рівню «дуже низький» відповідає нечіткий кількісний інтервал $[0-0,3]$, низький – $[0,1-0,5]$, середній – $[0,3-0,8]$, високий – $[0,6-1,0]$, дуже високий – $[0,8-1,0]$.

При використанні стандартної пенташкали «дуже низький – низький – середній – високий – дуже високий», що визначена на основі стандартного п'ятирівневого не-

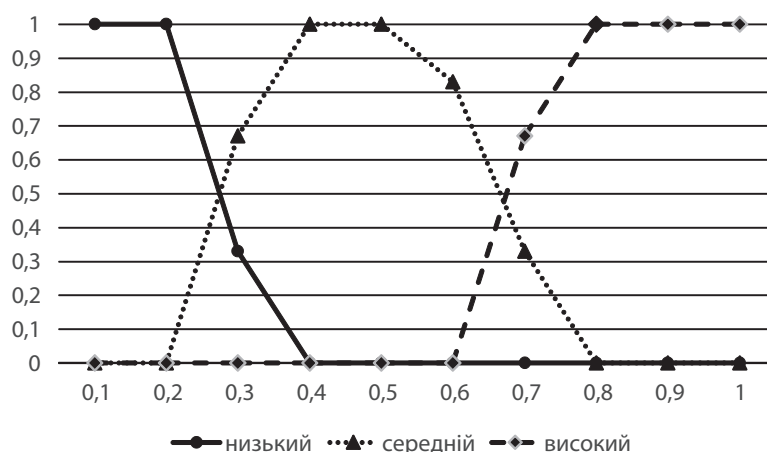


Рис. 1. Графіки функцій належності термів лінгвістичної змінної «рівень конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці» за результатами обробки думок експертів

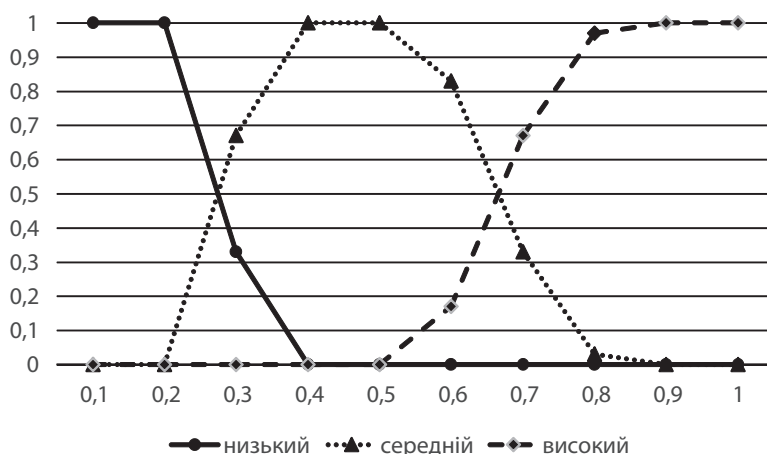


Рис. 2. Графіки функцій належності термів лінгвістичної змінної «рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку праці» за результатами обробки думок експертів

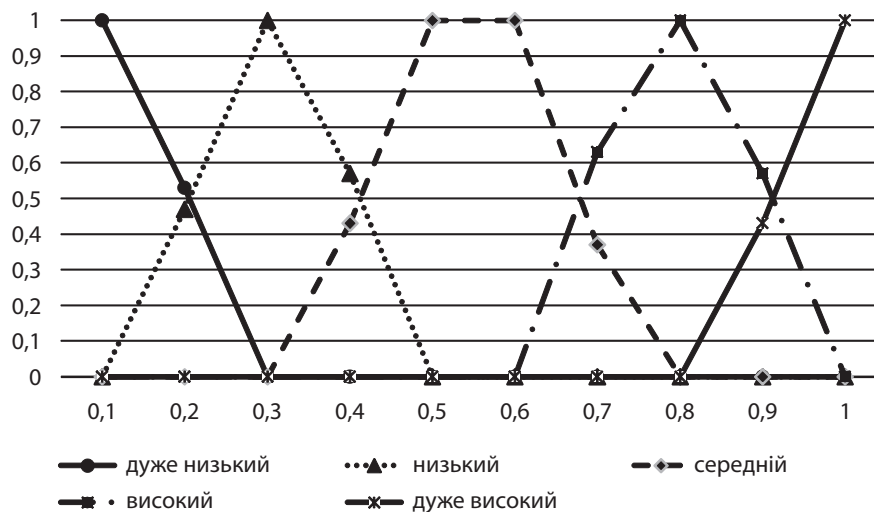


Рис. 3. Графіки функцій належності термів лінгвістичної змінної «ступінь узгодженості рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці» за результатами обробки думок експертів

чіткого 01-класифікатора, введено систему з п'яти відповідних функцій приналежності трапецієвидного вигляду, які описують таким чином:

$$B(a_1, a_2, a_3, a_4), \quad (1)$$

де a_1, a_4 – абсциси нижньої основи; a_2, a_3 – абсциси верхньої основи трапеції, що задає $\mu(x)$ в області з нульовою приналежністю носія x відповідній нечіткій підмножині.

Параметри трикутної функції приналежності описує кортеж $[a; b; c]$, де a, c – основа трикутника, b – його вершина.

У табл. 1 наведено інтерпретацію ступенів узгодженості рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці на основі теорії нечіткої логіки.

Виходячи з наведених функцій приналежності, введено набір вузлових точок, який описується кортежем значень $\alpha_1 = (0,1; 0,3; 0,5; 0,6; 0,8; 1,00)$, що є абсцисами максимумів відповідних функцій приналежності на 0,1-носії та рівномірно відстоять один від одного на 0,1-носії. З огляду на те, що необхідно провести асоціацію між якісною та кількісною оцінкою фактора, запропонований класифікатор здійснює це з максимальною вірогідністю. При цьому сума всіх функцій приналежності для будь-якого x дорівнює одиниці, що вказує на несуперечливість класифікатора [11].

База правил для визначення ступеня узгодженості рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці, враховуючи знання експертів з означеної проблематики та з використанням редактора правил, наведено в табл. 2. Логіка викладення матеріалу базується на тому, що ці два фактори є рівнозначними при визначенні ступеня узгодженості.

Таким чином, розробка параметрів ступеня узгодженості рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці, що сформовані на основі теорії нечіткої логіки, дає можливість шляхом ідентифікації розрахункового показника

та відповідними аналітичними інтерпретаціями, що наведені в табл. 1, табл. 2, визначити фактичний ступінь узгодженості. Це виступає основою для розробки заходів з підтримки та забезпечення узгодженості рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємств на ринку праці.

Запропонований методичний інструментарій дозволяє перейти від багатопараметричної задачі в умовах різнотипності параметрів до вирішення задачі за допомогою значень функцій належності нечіткої множини рівнів конкурентоспроможності. Ці величини в числовій формі концентрують в собі суб'єктивну думку експертів про рівень конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці. Це дозволить суб'єктам ринку праці не тільки порівнювати рівні конкурентоспроможності в термінах «низький», «середній», «високий», але й визначати, на скільки саме певне підприємство або кандидат на вакантну посаду/робоче місце краще чи гірше за іншого, визначаючи відстані між ними. Отримані результати дозволяють на основі кількісного критерію сформулювати рівень вже працюючого персоналу на підприємстві й визначати для них потенційних конкурентів на ринку праці з позиції привабливості окремого роботодавця. Важливо, що в поданій оцінці враховується та зіставляється рівень конкурентоспроможності та людських ресурсів і підприємства. Порівнюючи рівень конкурентоспроможності людських ресурсів з отриманою оцінкою, підприємство має можливість в кількісній формі зорієнтуватися, чи є його рівень зависоким, замалим чи відповідає тим умовам, які він пропонує.

Перспективи подальших наукових розробок полягають у виявленні рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на прикладі конкретних суб'єктів господарювання Харківського регіону, визначенні ступеня їх узгодженості та обґрунтуванні комплексу рекомендацій стосовно створення умов для взаємовигідної співпраці на ринку праці. ■

Обґрунтування ступенів узгодження рівня конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці на основі теорії нечіткої логіки

Підмножина	Параметри і тип функції приналежності	Функції приналежності та інтервал	Економічна інтерпретація ступеня узгодження
Дуже низька	[0; 0,1; 0,3] трикутна	$\mu_1(x) = \begin{cases} 1 & \text{if } x = 0 \\ \frac{x-0,1}{0,3-0,1} & \text{if } 0,1 \leq x \leq 0,3 \\ \frac{0,3-x}{0,3-0,1} & \text{if } 0,3 \leq x \leq 0,5 \\ 0 & \text{if } 0,5 \leq x \leq 1 \end{cases}$	Рівні конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства не узгоджені між собою
Низька	[0,1; 0,3; 0,5] трикутна	$\mu_2(x) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq x \leq 0,1 \\ \frac{x-0,1}{0,3-0,1} & \text{if } 0,1 \leq x \leq 0,3 \\ \frac{0,5-x}{0,5-0,3} & \text{if } 0,3 \leq x \leq 0,5 \\ 0 & \text{if } 0,5 \leq x \leq 1 \end{cases}$	Рівні конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства майже не узгоджені
Середня	[0,3; 0,5; 0,6; 0,8] трапецієвидна	$\mu_3(x) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq x < 0,3 \\ 10(x-0,3) & \text{if } 0,3 \leq x \leq 0,5 \\ 1 & \text{if } 0,5 \leq x \leq 0,6 \\ 10(0,6-x) & \text{if } 0,6 < x < 0,8 \\ 0 & \text{if } 0,8 \leq x \leq 1 \end{cases}$	Рівні конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства узгоджені частково
Висока	[0,6; 0,8; 1] трикутна	$\mu_4(x) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq x \leq 0,6 \\ \frac{x-0,6}{0,8-0,6} & \text{if } 0,6 \leq x \leq 0,8 \\ \frac{1-x}{1-0,8} & \text{if } 0,8 \leq x \leq 1 \\ 0 & \text{if } 0 \leq x \leq 0,8 \end{cases}$	Рівні конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства майже узгоджені
Дуже висока	[0,8; 1; 1] трикутна	$\mu_5(x) = \begin{cases} 0 & \text{if } 0 \leq x \leq 0,8 \\ \frac{x-0,8}{1-0,8} & \text{if } 0,8 \leq x \leq 1 \\ 1 & \text{if } x = 1 \\ 0 & \text{if } x = 1 \end{cases}$	Рівні конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства відповідають один одному

ЛІТЕРАТУРА

1. **Богиня Д. П.** Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин : монографія / Д. П. Богиня, Г. Т. Куліков, Л. С. Лісогор, Л. Г. Томіліна, І. В. Нестеренко. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2003. – 213 с.

2. **Легомінова С. В.** Теоретичні підходи до визначення конкурентоспроможності людського капіталу на ринку праці / С. В. Легомінова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 8–12.

3. **Лісогор Л. С.** Підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу в умовах посилення глобалізації / Л. С. Лісогор, Д. Г. Ратніков // Моніторинг, моделювання та менеджмент емерджентної економіки : зб. наук. пр. – Черкаси : ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Брама, 2008. – С. 130–132.

4. **Семикіна М. В.** Конкурентоспроможність персоналу підприємства: теорія і практика регулювання : монографія /

М. В. Семикіна, О. О. Смірнов // За ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград : КОД, 2008. – 208 с.

5. **Ястремська О. М.** Оцінювання результатів діяльності управлінського персоналу: теоретичні та практичні аспекти : монографія / О. М. Ястремська. – Х. : ХНЕУ, 2012. – 196 с.

6. **Іванов В. Н.** Модель оцінки операційного ризика, зв'язаного з робочим днем персоналу банку / В. Н. Іванов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 102–108.

7. **Орлов А. И.** Системная нечеткая интервальная математика : монография / А. И. Орлов, Е. В. Луценко. – Краснодар : КубГАУ, 2014. – 600 с.

8. **Zadeh, L. A.** Calculus of Fuzzy Restrictions. Fuzzy Sets and Their Applications to Cognitive and Decision Processes / Ed. by Zadeh L. A. et al. – New York : Academic Press, 1975. – P. 1–41.

9. **Штовба С. Д.** Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику проекта [Электронный ресурс] / С. Штовба. – Режим доступа : <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/>

База правил для визначення ступеня узгодженості рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства на ринку праці

Якісні рівні конкурентоспроможності		Ступінь узгодження рівнів	Характеристика вимог
людських ресурсів	підприємства		
1	2	3	4
Низький	Низький	Дуже низький	За компетентнісним рівнем людські ресурси не відповідають вимогам більшості учасників ринку, адже вони можуть виконувати некваліфіковані або малокваліфіковані види робіт. При цьому підприємство не забезпечує наявних і потенційних працівників соціальним пакетом, дотримується виключно мінімально затверджених соціальних гарантій у сфері оплати та охорони праці. Спостерігається високий рівень плинності кадрів, що обумовлений низькою спроможністю підприємства до збереження трудового потенціалу
Низький	Середній	Низький	Підприємство має середні показники діяльності в галузі, постійно стикається з проблемою пошуку й підбору персоналу на непрестижні робочі місця із незадовільними умовами та мінімальним рівнем оплати праці. Підприємство намагається позбавитися некваліфікованого персоналу шляхом стимулювання його плинності, довгострокового виходу на пенсію, мобінгу тощо. Для людських ресурсів є привабливим роботодавцем, адже дотримується мінімальних державних гарантій
Низький	Високий	Середній	Підприємство є привабливим роботодавцем, виступає одним із лідерів ринку, дотримується норм соціальної відповідальності бізнесу. Людські ресурси з низьким рівнем конкурентоспроможності не входять в предметне коло його інтересів. Підприємство висуває високі вимоги навіть до виконавців та обслуговуючого персоналу, що обумовлено високими соціальними стандартами і є базисом існуючої кадрової політики
Середній	Низький	Середній	Для людських ресурсів із середнім рівнем конкурентоспроможності подібні підприємства розглядаються як стартап ділової кар'єри або тимчасовий плацдарм в умовах економічного спаду. Спостерігається значна плинність серед досвідченого та компетентного персоналу через пошук кращого місця роботи за такими параметрами, як: рівень оплати та умови праці, можливість кар'єрного просування й самореалізації
Середній	Середній	Середній	Одна з тих поодиноких ситуацій, коли роботодавець цілком відповідає очікуванням та рівню кваліфікації людських ресурсів, які на ньому працюють та навпаки. У випадку, коли відбувається підвищення рівня конкурентоспроможності одного із суб'єктів, може спостерігатися дисбаланс інтересів по відношенню один до одного
Середній	Високий	Високий	Для людських ресурсів із середнім рівнем конкурентоспроможності працевлаштування у лідерів ринку є шансом для саморозвитку та вдосконалення. Доки вони не набудуть ключових компетентностей, що відрізнятимуть та вигідно підкреслюватимуть їх переваги на ринку праці, вірогідність їх сталого працевлаштування буде прямувати до нуля. Такий персонал займає аутсайдерські або виконавські посадові позиції в межах такого підприємства. З іншого боку, підприємство вдається до набору посереднього персоналу з метою економії фонду заробітної плати
Високий	Низький	Середній	Поодинокі ситуації, які мають місце тільки у випадку, коли персонал або займає керівні позиції, або підприємство тільки-но виходить на ринок і його не вирізняють з-поміж інших роботодавців

1	2	3	4
Високий	Середній	Високий	Людські ресурси на підприємствах із середнім рівнем конкурентоспроможності мають лідируючі позиції як з точки зору кар'єрних уподобань, так і з погляду матеріального забезпечення результатів праці. Існує висока вірогідність переходу ключових співробітників до конкурентів у випадку незадоволених потреб або нереалізованих мотивів як особистісного, так і професійного характеру
Високий	Високий	Дуже високий	Лідери є достойними й паритетними гравцями на ринку праці, адже високий рівень компетентності одних і високий рівень спроможності забезпечити матеріальні та моральні потреби інших дозволяє бути сприятливим підґрунтям один до одного

10. Дилигенский Н. В. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология / Н. В. Дилигенский, Л. Г. Дымова, П. В. Севостьянов. – М.: Изд-во Машиностроение-1, 2004. – 387 с.

11. Недосекин А. О. Финансовый менеджмент на нечетких множествах [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин. – Режим доступа : http://www.mirkin.ru/_docs/book0308_033.pdf

REFERENCES

Bohynia, D. P. et al. *Konkurentospromozhnist robochoi syly v systemi sotsialno-trudovykh vidnosyn* [The competitiveness of the workforce in the system of industrial relations]. Kyiv: In-t ekonomiky NAN Ukrainy, 2003.

Diligenskiy, N. V., Dymova, L. G., and Sevostianov, P. V. *Nechetkoye modelirovaniye i mnogokriterialnaya optimizatsiya proizvodstvennykh sistem v usloviyakh neopredelennosti: tekhnologiya, ekonomika, ekologiya* [Fuzzy modeling and multi-criteria optimization of production systems under uncertainty: technology, economy, ecology]. Moscow: Izd-vo Mashinostroeniye-1, 2004.

Iastremska, O. M. *Otsiniuvannia rezultativ diialnosti upravlin-skoho personalu: teoretychni ta praktychni aspekty* [Evaluation results of management's theoretical and practical aspects]. Kharkiv: KhNEU, 2012.

Ivanov, V. N. "Model otsenki operatsionnogo riska, svyazannaya s rabochim dnevom personala banka" [Model assessment of operational risk associated with bank staff working day]. *Biznes Inform*, no. 1 (2014): 102-108.

Lisohor, L. S., and Ratnikov, D. H. "Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti trudovoho potentsialu v umovakh posylennia hlobalizatsii" [Improving the competitiveness of the labor potential in terms of increasing globalization]. In *Monitorynh, modeliuivannia ta menedzhment emerdzhentnoi ekonomiky*, 130-132. Cherkasy: ChNU im. B. Khmelnytskoho; Brama, 2008.

Lehominova, S. V. "Teoretychni pidkhody do vyznachennia konkurentospromozhnosti liudskoho kapitalu na rynku pratsi" [Theoretical approaches to determining the competitiveness of human capital in the labor market]. *Biznes Inform*, no. 8 (2015): 8-12.

Nedosekin, A. O. "Finansovyy menedzhment na nechetkikh mnozhestvakh" [Financial management in the fuzzy sets]. http://www.mirkin.ru/_docs/book0308_033.pdf

Orlov, A. I., and Lutsenko, E. V. *Sistemnaya nechetkaya intervalnaya matematika* [Systemic interval fuzzy math]. Krasnodar: KubGAU, 2014.

Shtovba, S. D. "Vvedeniye v teoriyu nechetkikh mnozhestv i nechetkuyu logiku proekta" [Introduction to the theory of fuzzy sets and fuzzy logic of the project]. <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book1/>

Semykina, M. V., and Smirnov, O. O. *Konkurentospromozhnist personalu pidpriyemstva: teoriia i praktyka rehuliuivannia* [Competitiveness personnel: theory and practice of regulation]. Kirovohrad: KOD, 2008.

Zadeh, L. A. *Calculus of Fuzzy Restrictions. Fuzzy Sets and Their Applications to Cognitive and Decision Processes*. New York: Academic Press, 1975.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

© 2016 РИБАЛКО Л. П.

УДК 331.1:332.14

Рибалко Л. П. Ретроспективний аналіз складових трудового потенціалу українського суспільства

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку трудового потенціалу українського суспільства на основі комплексної оцінки його ключових компонентів. Завдання статті полягають в узагальненні теоретико-методичних підходів щодо управління розвитком трудового потенціалу національного господарства, регіону, галузі в умовах політичної та економічної кризи; у виявленні напрямів удосконалення системи управління трудовим потенціалом на основі ретроспективного аналізу його складових. Використано пошуковий та аналітичний методи – для отримання інформації, статистичний метод – для обробки даних, графічний – для відображення економічних залежностей факторів впливу на трудовий потенціал українського суспільства та виявлення можливостей більш повного його використання. Проведено аналіз ключових складових трудового потенціалу українського суспільства в динаміці за період 2000–2014 рр. Обґрунтовано і запропоновано науково-практичні рекомендації для дослідження особливостей формування трудового потенціалу за системою «освіта – наука – бізнес/держава – виробництво/послуга».

Ключові слова: людський потенціал, трудовий потенціал, економічне активне населення, працездатне населення, демографічне навантаження.

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Рибалко Людмила Павлівна – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри інноваційного менеджменту та управління бізнес-процесами, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна)

E-mail: lyudamsk@rambler.ru

УДК 331.1:332.14

Рыбалко Л. П. Ретроспективный анализ составляющих трудового потенциала украинского общества

Целью статьи является исследование тенденций развития трудового потенциала украинского общества на основе комплексной оценки его ключевых компонентов. Задачи статьи состоят в обобщении теоретико-методических подходов к управлению развитием трудового потенциала национального хозяйства, региона, отрасли в условиях политического и экономического кризиса; выявлении направлений совершенствования системы управления трудовым потенциалом на основе ретроспективного анализа его составляющих. Используются поисковый и аналитический методы – для получения информации, статистический метод – для обработки данных, графический – для отображения экономических зависимостей факторов влияния на трудовой потенциал украинского общества и выявления возможностей более полного его использования. Проведен анализ ключевых составляющих трудового потенциала украинского общества в динамике за период 2000–2014 гг. Обоснованы и предложены научно-практические рекомендации для исследования особенностей формирования трудового потенциала по системе «образование – наука – бизнес/государство – производство/услуги».

Ключевые слова: человеческий потенциал, трудовой потенциал, экономически активное население, трудоспособное население, демографическая нагрузка.

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Рыбалко Людмила Павловна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой инновационного менеджмента и управления бизнес-процессами, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина)

E-mail: lyudamsk@rambler.ru

UDC 331.1:332.14

Rybalko L. P. A Retrospective Analysis of Constituents of the Labor Potential of Ukrainian Society

The article is aimed at researching trends of development of the labor potential of Ukrainian society on the basis of a comprehensive assessment of its key components. Tasks of the article consist in synthesizing theoretical-methodological approaches to management of development of the labor potential of national economy, region, and industry branch in the face of political-economic crisis; identifying areas of improvement of the system for management of labor potential, based on a retrospective analysis of its constituents. Both searching method and analytical method were used for obtaining information, statistical method was used for data processing, graphic method was used for displaying economic dependencies of the factors of influence on the labor potential of Ukrainian society and identifying opportunities for fuller realization of this potential. An analysis of the key constituents of the labor potential of Ukrainian society for the period of 2000–2014 has been conducted in the dynamics. Scientific-practical recommendations have been substantiated and proposed in order to research the peculiarities of formation of labor potential according to the system «education – science – business/State – production/service».

Keywords: human potential, labor potential, economically active population, working-age population, demographic burden.

Fig.: 6. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Rybalko Liudmyla P. – PhD (Economics), Associate Professor, Deputy Head of the Department of Innovation Management and Business Process Management, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (64 K. Marksa Ave., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50000, Ukraine)

E-mail: lyudamsk@rambler.ru

Україна сьогодні знаходиться у стані економічної та політичної кризи. Як наслідок, проблеми, що виникають в усіх сферах суспільного життя, позначаються, зокрема, і на системі соціально-трудових відносин. Соціально-економічна стабілізація передбачає підвищення ефективності формування та використання трудового потенціалу українського суспільства. Провідний закордонний досвід ефективного господарювання підтверджує важливу роль трудового потенціалу суспільства, від кількісної та якісної збалансованості і

рівня використання якого, значною мірою, залежить забезпечення сталого, конкурентоспроможного розвитку національної економіки. Це доводить необхідність поглибленого дослідження виявленого напрямку та актуальність визначеної теми.

Основною метою статті є виявлення тенденцій розвитку трудового потенціалу українського суспільства на основі комплексної оцінки його ключових компонентів. Завданнями дослідження є узагальнення теоретико-методичних підходів до управління розвитком

ком трудового потенціалу національного господарства, регіону, галузі в умовах політичної та економічної кризи; виявлення напрямів удосконалення системи управління трудовим потенціалом на основі ретроспективного аналізу його складових.

Трудовий потенціал країни є складною соціально-економічною категорією, головний компонент якої становлять фізичні параметри відтворення населення – природної основи трудового потенціалу.

Категорію «трудовий потенціал» економісти трактують по-різному: виділяючи кількісні та якісні складові трудових можливостей, зазначаючи, що це компоненти, фактори впливу, відтворювальний цикл, види, мотиваційні аспекти, методи та способи оцінки, тощо [1–3, 7–9].

Мельник А. Ф. визначає, що трудовий потенціал – це величина втілених у людині здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх використання для забезпечення доходу [1]. Формування трудового потенціалу суспільства являє собою процес періодичної зміни його чисельності (кількості) та якісного складу. Кількісно трудовий потенціал відображає можливості суспільства забезпечити роботою працездатне населення і визначається чисельністю працездатного населення, законодавчо встановленою тривалістю робочого часу за суспільно нормальної інтенсивності праці та збігається з величиною трудових ресурсів. З розвитком прогресу людства робоча сила перстає бути лише фактором виробництва. Вкладення в робочу силу – освіту, охорону здоров'я, культуру, кваліфікацію – є формою людського багатства.

В якісному аспекті трудовий потенціал – це можливість повного використання набутих за рахунок інвестицій у людський капітал знань, умінь та професійних навичок, відповідно до фаху працівників для підвищення ефективності економічної діяльності особи, організації, суспільства. Якісний склад трудового потенціалу визначається станом здоров'я, рівнем освіти та професіоналізму. Це, своєю чергою, залежить від стану розвитку складових охорони здоров'я, освіти, культури і фізичної культури та їх доступності для широкого загалу населення. Доступність об'єктів соціальної інфраструктури в Україні обмежена внаслідок низького життєвого рівня та надмірної диференціації населення за рівнем доходів [1; 2].

Визначення компонентів трудового потенціалу індивіда, організації та суспільства в цілому виступає основою для найбільш повної різнобічної його оцінки. На основі досліджень узагальнено різновиди складових трудового потенціалу та на *рис. 1* наведено їх характеристику.

Таке виокремлення складових трудового потенціалу сприяє розробці вдосконаленої моделі трудового потенціалу з урахуванням якомога більшої кількості факторів впливу та визначення серед них основного. Адже, як зазначено у «Стратегії соціального та економічного розвитку», «люди з їхнім інтелектуальним, підприємницьким, виробничим потенціалом є основним стратегічним ресурсом держави, головним фактором економічного зростання» [3].

Аналіз динаміки демографічної складової трудового потенціалу українського суспільства протягом 2000–2014 рр. показав тенденцію, згідно з якою загальна

чисельність населення зменшується високими темпами, проте чисельність трудових ресурсів, визначених як за методикою Міжнародної організації праці (далі – МОП), так і за традиційною методикою, залишається відносно сталою (*рис. 2*) [4].

З *рис. 2* видно, що демографічне навантаження на населення працездатного віку непродуктивним населенням до 2014 р. зменшувалося, тобто ще знаходилися можливості для більш ефективного використання трудового потенціалу українського суспільства.

Проведений аналіз динаміки чисельності населення України та трудових ресурсів за період 2000–2014 рр. показав, що за трьома складовими виявлено зменшення населення. Так, чисельність наявного населення за 2014 р. зменшилася на 126,8 тис. осіб, чисельність економічно активного населення зменшилась на 903,7 тис. осіб, а чисельність працездатного населення зменшилася на 364,5 тис. осіб у порівнянні з 2013 р.

Тенденцію розвитку кількісної складової трудового потенціалу за даними показників природного та механічного приросту населення України, наведено на *рис. 3* [4].

Результати аналізу показали, що протягом 2000–2014 рр. виявлено природний убуток населення, негативним наслідком якого в майбутньому може стати зменшення чисельності трудових ресурсів. Частково ця негативна тенденція згладжується механічним приростом населення, який з 2005 р. приймав додатні значення і до 2012 р. спостерігалася тенденція до збільшення. Що стосується природного приросту населення, то в його динаміці також виявлено позитивну тенденцію. Це сталося в результаті державної демографічної політики стимулювання народжуваності, у рамках Державної цільової соціальної програми підтримки сім'ї. У зазначених умовах першочергове значення має набути інтенсивний шлях розвитку трудових ресурсів, «ефективізація» якісних складових трудового потенціалу українського суспільства.

Для підтримання існуючої чисельності населення у країні необхідно проводити та промувати політику здорового способу життя. Аналіз медико-біологічної складової дозволив провести оцінку загального стану здоров'я населення як ключового якісного фактора розвитку трудового потенціалу нашої держави. Оцінку стану здоров'я нації зроблено за допомогою показників середньої тривалості життя (*табл. 1*) [4].

Проведений аналіз показника середньої тривалості життя показав, що в Україні він є одним із найнижчих у світі (122 місце у світовому рейтингу). Для порівняння: в Італії він становить 83 роки, в Японії – 82 роки, у США – 78 років, у Китаї – 73 роки [1, 5].

Причинами низької середньої тривалості життя виявлено: низькі показники рівня доходу на душу населення країни, погіршення стану екології, низький рівень розвиненості інфраструктури сфери охорони здоров'я, низький рівень кваліфікації медичного персоналу, відтік висококваліфікованих медичних кадрів за кордон.

Слід зазначити, що якісна оцінка трудового потенціалу українського суспільства потребує аналізу загального стану здоров'я не тільки працездатного населення.

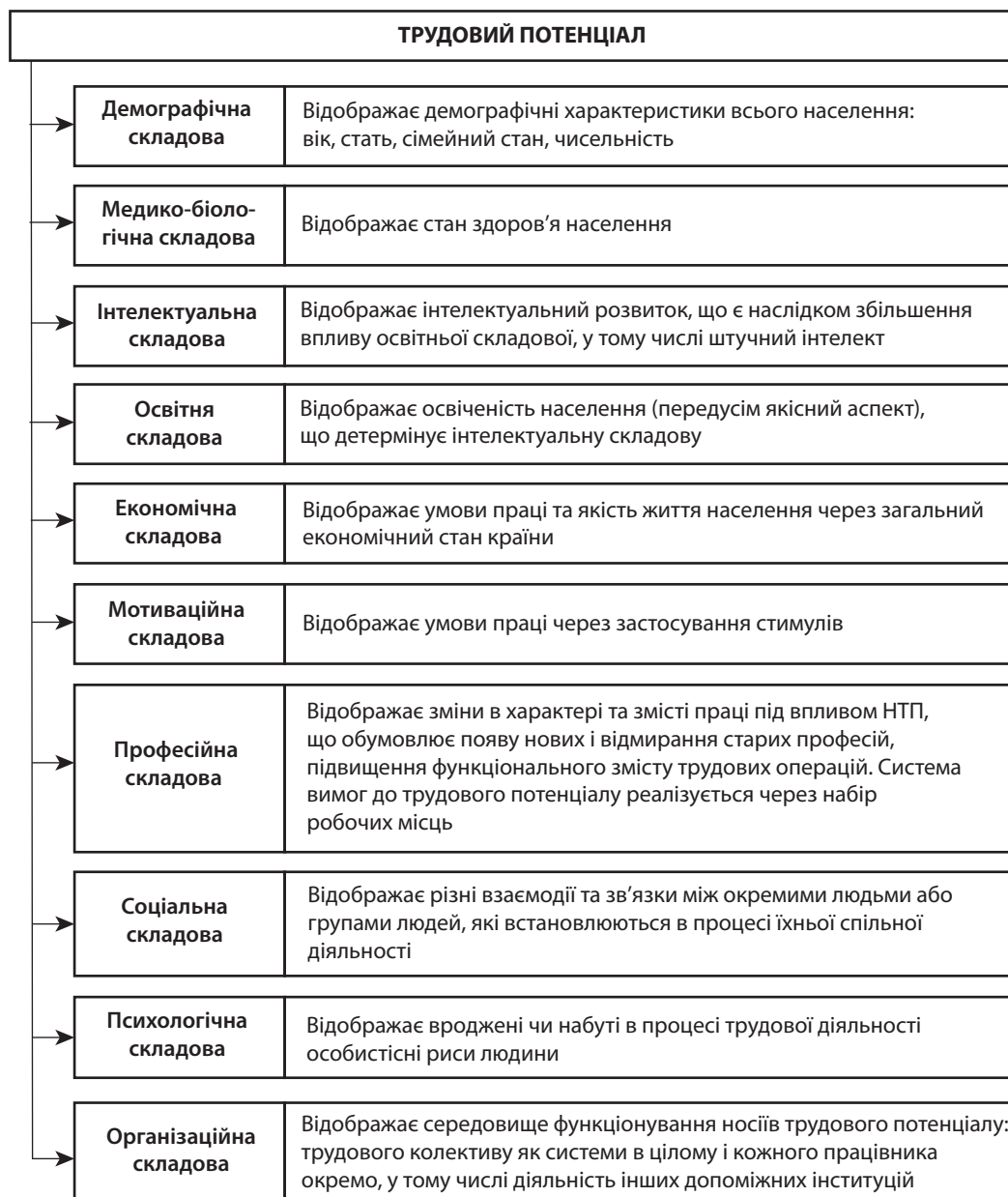


Рис. 1. Складові трудового потенціалу та їх характеристика

Джерело: власна розробка автора.



Рис. 2. Динаміка чисельності населення України та трудових ресурсів за період 2000–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними джерела [4].

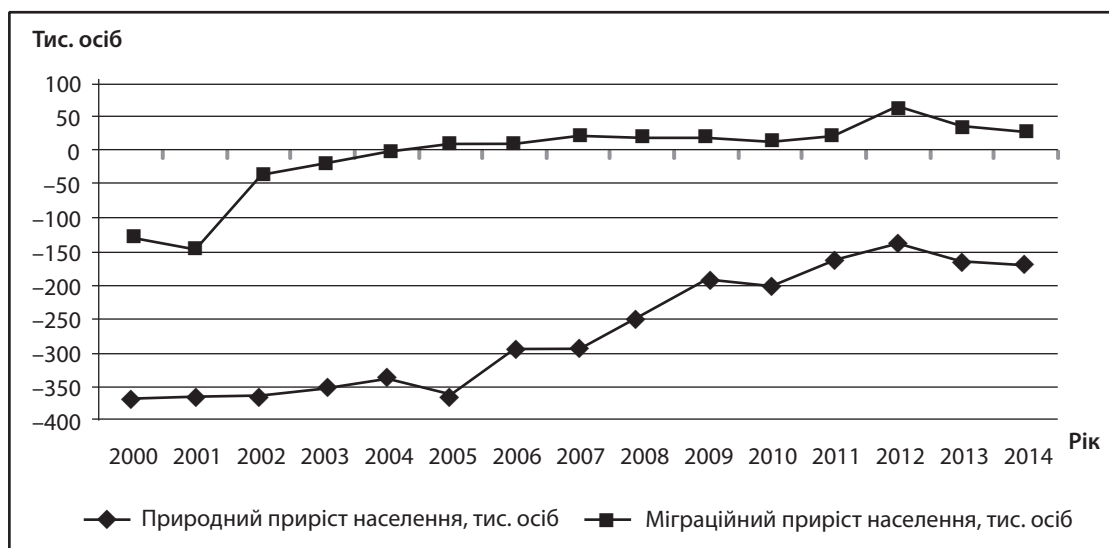


Рис. 3. Динаміка показників природного та механічного приросту населення України за період 2000–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними джерела [4].

Таблиця 1

Середня тривалість життя населення України за період 2000–2014 рр.

Період	Середня очікувана тривалість життя, років		
	Обидві статті	Чоловіки	Жінки
2000–2001	68,33	62,77	74,08
2001–2002	68,32	62,70	74,13
2002–2003	68,24	62,64	74,06
2003–2004	68,22	62,60	74,05
2004–2005	67,96	62,23	73,97
2005–2006	68,10	62,38	74,06
2006–2007	68,25	62,51	74,22
2007–2008	68,27	62,51	74,28
2008–2009	69,29	63,79	74,86
2009–2010	70,44	65,28	75,50
2011	71,02	65,98	75,88
2012	71,15	66,11	76,02
2013	71,37	66,34	76,22
2014	71,37	66,25	76,37

Джерело: складено автором за даними джерела [4].

Високі показники захворюваності непрацездатних також негативно відбиваються на трудовому потенціалі, адже зростає матеріальне та моральне навантаження на працюючих. Можливість реалізації ними свого потенціалу зменшується.

Усвідомлення значимості розвитку інтелектуальної складової трудового потенціалу суспільства в умовах кризи можливе лише на основі систематичного вивчення формування і використання інтелектуального потенціалу економічно активного населення. Кількість організацій, які виконували наукові дослідження і розробки у 2000–2014 рр., представлено на рис. 4 [4].

Динаміку чисельності науковців, докторів та кандидатів наук в економіці України за період 2000–2014 рр. представлено на рис. 5 [4].

Протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція до зменшення кількості наукових організацій, при цьому чисельність кандидатів та докторів наук збільшується. Створюються передумови до неможливості реалізації ними свого інтелектуального потенціалу. Отже, основним завданням державної політики в цьому напрямку має стати збереження інтелекту нації та створення умов до його реалізації.

Аналіз освітньої складової трудового потенціалу дав такі результати. Обсяги бюджетного забезпечення освіти показали тенденцію до збільшення (2009 р. – 65,831 млрд грн, або 6,29%; 2010 р. – 77,323 млрд грн, або 6,56%; 2011 р. – 79 млрд грн, або 6,70%; 2012 р. – 92,1 млрд грн, або 6,99%), проте таке збільшення носить номінальний характер, реального зростання видатків не відбувається [4].

Недостатня ефективність освітньої складової трудового потенціалу зумовлена рядом чинників, основним з яких виявлено недосконалість організаційно-управлінської структури освітньої галузі, а також незначна питома вага видатків на підвищення кваліфікації освітніх працівників, розширення та оновлення ресурсної бази навчальних закладів у загальній сумі видатків на освіту. В умовах розвитку інформаційного суспільства актуальності набуває питання якості освітньої підготовки, що має першочергове значення у формуванні конкурентоспроможної робочої сили. Тому подальше збільшення інвестицій в освіту має здійснюватися не звичайним нарошуванням видатків, а підвищенням їх ефективності з метою забезпечення належної якості освітніх послуг та можливостей рівного доступу населення до їх отримання впродовж всього життя. Домінантною причиною низької зацікавленості населення в освіті є погіршення умов на ринку праці.

При аналізі трудового потенціалу важливо також врахувати потреби ринку праці задля мінімізації рівня безробіття (рис. 6) [4].

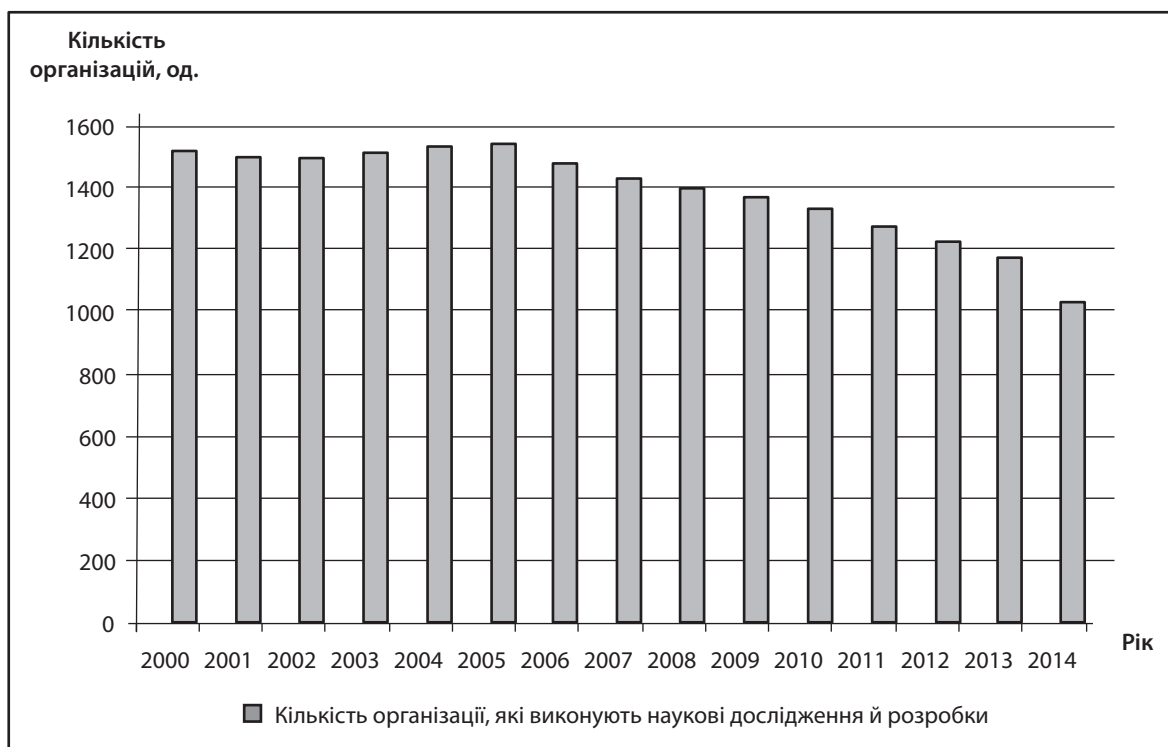


Рис. 4. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки

Джерело: складено автором за даними джерела [4].

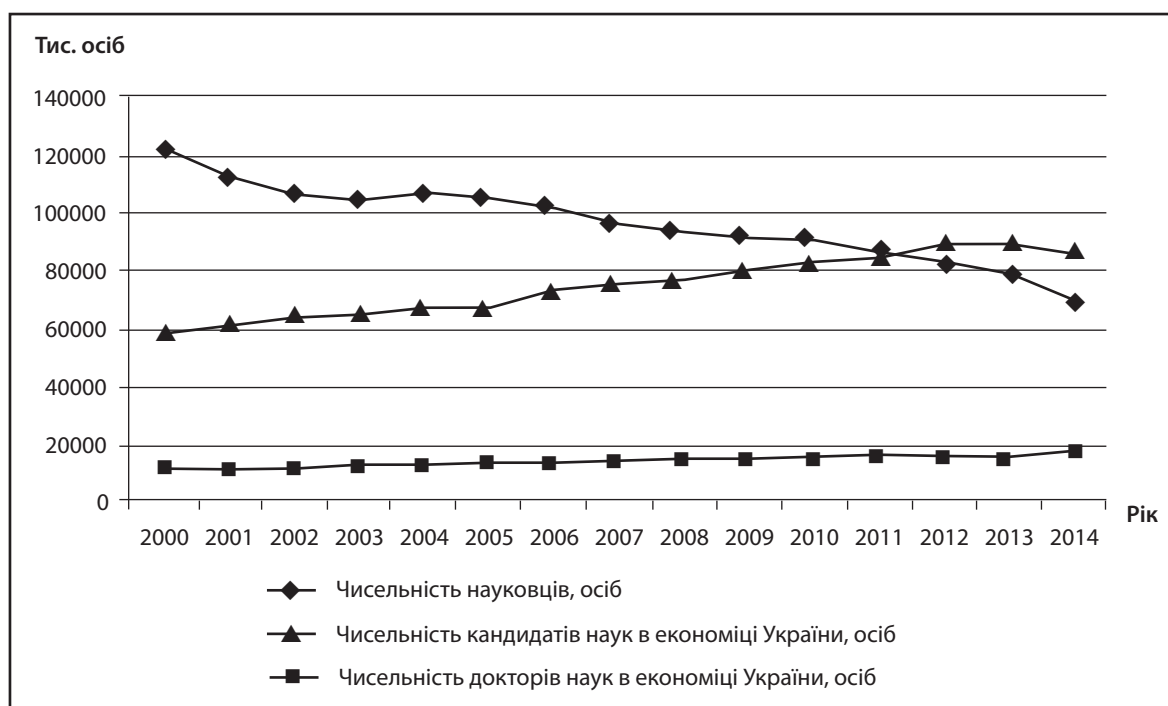


Рис. 5. Динаміка чисельності науковців, докторів та кандидатів наук в економіці України за період 2000–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними джерела [4].

Хоча динаміка зміни чисельності безробітних позитивна (тобто чисельність їх скорочується), залишається наявним приховане безробіття. Високий рівень безробіття зумовлює економічні втрати, соціальне напруження і недовикористання трудового потенціалу. Це результат того, що на державному рівні не досконало сформовано ефективну систему підготовки, перепідго-

товки і підвищення кваліфікації незайнятого населення. Регіональні, місцеві та міські служби зайнятості не проявляють належної уваги до моніторингу створення нових робочих місць, до організації рекламно-пропагандистської та інформаційно-виховної роботи серед населення щодо вибору професій, соціального захисту, проведення профконсультацій і профорієнтації, органі-

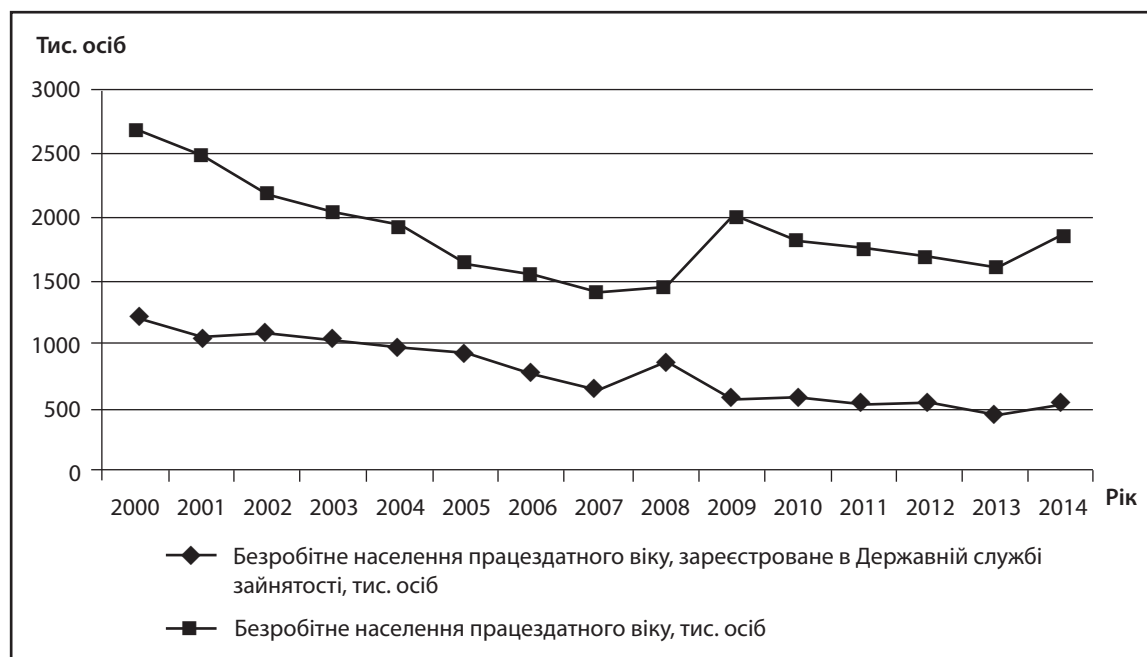


Рис. 6. Динаміка чисельності безробітних за період 2000–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними джерела [4].

зації професійного навчання тощо. Дослідження показали, що в Україні вже було нагромаджено певний досвід у розробці пакетів науково-методичних, організаційних матеріалів щодо планування, створення відповідних інформаційних банків, організації роботи окремих підрозділів центрів зайнятості на рівні областей, міст, районів. Майже в кожному великому місті існують організації з профорієнтаційної роботи чи професійного навчання, у яких формально встановлені взаємовідносини із підприємствами, організаціями, установами і навчальними закладами, навіть здійснюються заходи соціального захисту безробітних, але, у переважній більшості, усе це «не працює» на людину.

Впровадження ефективних форм і методів державного регулювання безробіття сприятиме зменшенню його обсягів і тривалості, підвищенню якості трудового потенціалу, створенню сприятливих умов для трудової мобільності трудових ресурсів. Мотивація людини є одним з найважливіших факторів, вміле використання якого може сприяти розв'язанню більшості соціально-економічних проблем, у тому числі і підвищенню якості трудового потенціалу. Ефективний мотиваційний механізм трудової діяльності, адекватний економічним можливостям нашої держави, полягає в частковій компенсації економічної мотивації, яку сьогодні неможливо задовольнити повністю, нематеріальним стимулюванням, яке представлене заходами по формуванню творчої діяльності. Цей мотиваційний механізм враховує розвиток матеріальної бази та продуктивних сил, що сконцентровані на території нашої країни та дозволяє подолати такі недоліки: пасивне, безініціативне ставлення до виконання трудових обов'язків, зниження іміджу праці, зниження інтересу до підвищення кваліфікації. Сьогодні, поки нові дійові інструменти ще

не створені, а економічний стан не сприяє задоволенню навіть базових потреб людини, акцент у мотиваційному механізмі має зміститись з життєзабезпечувальної функції праці на творчу.

Ще одним дієвим заходом з боку держави у напрямі підтримки у безробітних нормального психоемоційного стану та їх навчання, через центри зайнятості, може бути використання технології коучингу. Головною метою технології є отримання нових знань за допомогою тренера-коуча. Ця технологія також допомагає набутти вміння налагоджувати контакти з людьми, майбутнім керівництвом. Такий метод отримання знань є досить популярним у розвинутих країнах світу. Наприклад, у Великобританії, за даними щорічного звіту «Комерційного інституту персоналу та розвитку», технологію коучингу використовують приблизно 90 % компаній, а 51 % – вважають однією з найефективніших складових у системі розвитку персоналу та ключовим елементом стратегії компанії [6].

Для ефективного впровадження використання технології коучингу на національному та регіональному рівнях необхідно розробити і задіяти організаційно-економічний механізм ефективного функціонування системи «освіта – наука – бізнес/державна – виробництво/послуга». Встановлення нового рівня співпраці освіти і науки з державою, з вітчизняним бізнесом має охопити вирішення проблем: створення нових технологій на базі досліджень; підготовки нових кадрів, які володіють цими технологіями, та забезпечення їх робочими місцями; створення нового продукту чи послуги, що в цілому має забезпечити зростання суспільної продуктивності.

ВИСНОВКИ

Трудовий потенціал українського суспільства в останні роки використовується не повною мірою. Доміну-

ючими причинами цього є несприятлива демографічна ситуація, економічна та політична кризи, незадовільний стан сфери охорони здоров'я, низька якість освіти та її невідповідність потребам інформаційного суспільства, високий рівень безробіття.

Створення можливостей для більш повного використання трудового потенціалу українського суспільства передбачає: зниження демографічного навантаження на населення; стимулювання створення нових робочих місць; сприяння зайнятості населення; підвищення якості освітніх послуг відповідно до європейських стандартів; зміщення орієнтирів у мотиваційному механізмі на суспільному рівні. Подальші дослідження в напрямі вивчення ключових компонентів трудового потенціалу українського суспільства сприятимуть розробці конкретних науково-практичних рекомендацій з дослідження особливостей його формування та оцінки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мельник А. Ф. Трудовий потенціал: склад, структура, показники розвитку [Електронний ресурс] / А. Ф. Мельник. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/22123-trudoviy-potentsal-sklad-struktura-pokazniki-rozvitku.html>
2. Україна у цифрах: статистичний довідник / Ред.-упоряд. О. Г. Осауленко. – К.: Держкомстат України, 2012. – 627 с.
3. Сідоренко В. В. Джерела формування трудового потенціалу підприємства / В. В. Сідоренко // Бізнес Інформ – 2012. – № 10. – С. 280–284.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Електронна база даних ООН з питань розвитку людського потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org>
6. Chartered Institute of Personnel and Development [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cipd.co.uk>
7. Голубев С. М. Складові елементи трудового потенціалу колективу / С. М. Голубев // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 172–175.
8. Доронина М. С. Социализация экономики и трудового потенциала производственной организации / М. С. Доронина, С. Н. Голубев // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 214–220.
9. Семів Л. К. Теоретичні та прикладні аспекти впливу знань та інновацій на продуктивність праці. [Електронний ресурс] / Л. К. Семів. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2317>

REFERENCES

- “Chartered Institute of Personnel and Development”. <http://www.cipd.co.uk>
- Doronina, M. S., and Golubev, S. N. “Sotsializatsiya ekonomiki i trudovogo potentsiala proizvodstvennoy organizatsii” [The socialization of the economy and labor potential of industrial organization]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 214–220.
- “Elektronna baza danykh OON z pytan rozvytku liudskoho potentsialu” [Electronic database of the UN human development]. <http://hdr.undp.org>
- Holubiev, S. M. “Skладovi elementy trudovoho potentsialu kolektyvu” [The constituent elements of the employment potential of the team]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 172–175.

Melnyk, A. F. “Trudovyi potentsial: sklad, struktura, pokaznyky rozvytku” [Labor potential: composition, structure, indicators of development]. <http://westudents.com.ua/glavy/22123-trudoviy-potentsal-sklad-struktura-pokazniki-rozvitku.html>

Ofitsiynyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Sidorenko, V. V. “Dzherela formuvannia trudovoho potentsialu pidpriemstva” [Sources of labor potential of the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 280–284.

Semiv, L. K. “Teoretychni ta prykladni aspekty vplyvu znan ta innovatsii na produktyvnist pratsi” [Theoretical and applied aspects of knowledge and innovation impact on productivity]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2317>

Ukraina u tsyfrakh [Ukraine in numbers]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2012.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ У КОНТЕКСТІ СПОЖИВЧИХ ВИТРАТ В УКРАЇНІ

© 2016 БЕРЕЗЮК С. В., КОЛЕСОВ О. С.

УДК 330.522.7:338.439.68

Березюк С. В., Колесов О. С. Особливості формування соціальних стандартів у контексті споживчих витрат в Україні

Метою статті є узагальнення та аналіз сутності та значення таких економічних категорій, як «споживчий кошик», «прожитковий мінімум», «мінімальна заробітна плата». Охарактеризовано особливості формування рівнів зазначених показників в Україні та інших країнах світу. Проведено ретроспективне дослідження структури та динаміки споживчого кошику українських громадян, акцентовано на необхідності приведення його до реальних фізіологічних потреб людини. Наведено основні нормативні акти, спрямовані на забезпечення нормального існування людини та її розвиток. Зазначено основні підходи до визначення мінімальної заробітної плати та здійснено аналіз механізму встановлення та регулювання соціальних стандартів в окремих країнах Європи та світу. Встановлено, що в Україні існує проблема невідповідності між темпами інфляції та темпами підвищення гарантованого мінімуму оплати праці, що потребує негайного вирішення на загальнодержавному рівні.

Ключові слова: споживчий кошик, прожитковий мінімум, соціальні гарантії, мінімальна заробітна плата.

Рис.: 5. Бібл.: 15.

Березюк Сергій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: sergeji.berezjuk@rambler.ru

Колесов Олександр Станіславович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та аналізу, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: sashaukraine@ukr.net

УДК 330.522.7:338.439.68

Березюк С. В., Колесов А. С. Особенности формирования социальных стандартов в контексте потребительских расходов в Украине

Целью статьи является обобщение и анализ сущности и значения таких экономических категорий, как «потребительская корзина», «прожиточный минимум», «минимальная заработная плата». Охарактеризованы особенности формирования уровней указанных показателей в Украине и других странах мира. Проведено ретроспективное исследование структуры и динамики потребительской корзины украинцев, сделан акцент на необходимости приведения ее к реальным физиологическим потребностям человека. Приведены основные нормативные акты, направленные на обеспечение нормального существования человека и его развитие. Указаны основные подходы к определению минимальной заработной платы и осуществлен анализ механизма установления и регулирования социальных стандартов в отдельных странах Европы и мира. Установлено, что в Украине существует проблема несоответствия между темпами инфляции и темпами повышения гарантированного минимума оплаты труда, что требует немедленного решения на общегосударственном уровне.

Ключевые слова: потребительская корзина, прожиточный минимум, социальные гарантии, минимальная заработная плата.

Рис.: 5. Библ.: 15.

Березюк Сергей Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры административного менеджмента и альтернативных источников энергии, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винница, 21008, Украина)

E-mail: sergeji.berezjuk@rambler.ru

Колесов Александр Станиславович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и анализа, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винница, 21008, Украина)

E-mail: sashaukraine@ukr.net

UDC 330.522.7:338.439.68

Berezjuk S. V., Kolesov O. S. Peculiarities of Establishing Social Standards in the Context of Consumer Expenses in Ukraine

The article is concerned with synthesizing and analyzing both substance and meaning of the following economic categories: «consumer basket», «subsistence minimum», and «minimum wage». Peculiarities in establishing levels of the specified indicators in Ukraine and in other world countries have been characterized. A retrospective study of both structure and dynamics of the consumer basket of Ukrainian citizens was carried out, focusing on the need for its adjustment to the real physiological needs of human. The main regulations aimed at ensuring the normal human existence and development have been provided. The main approaches to determining the minimum wage have been specified, an analysis of the mechanism for establishment and management of social standards in several countries in Europe and in the world has been conducted. It has been determined that in Ukraine there is a problem of mismatch between the inflation rate and the rate of increasing the guaranteed minimum wage that requires an immediate solution at the national level.

Keywords: consumer basket, subsistence minimum, social safeguard, minimum wage.

Fig.: 5. Bibl.: 15.

Berezjuk Serhij V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of the Administrative Management and Alternative Energy Sources, Vinnitsa National Agrarian University (3 Soniachna Str., Vinnytsia, 21008, Ukraine)

E-mail: sergeji.berezjuk@rambler.ru

Kolesov Oleksandr S. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Analysis, Vinnitsa National Agrarian University (3 Soniachna Str., Vinnytsia, 21008, Ukraine)

E-mail: sashaukraine@ukr.net

Людині для існування необхідний відповідний набір продовольчих і непродовольчих товарів, який має забезпечити її гідне проживання. В Україні споживчий кошик нараховує понад 290 товарів та послуг, проте він викликає співчуття у всієї світової спільноти, адже за своїми параметрами нагадує «кошик виживання» під час військових дій. Варто відмітити, що споживчий кошик лежить в основі формування прожиткового

мінімуму, розміри якого не дають змогу звичайному пересічному українцю задовольнити свої мінімальні потреби. Тому виникає цілком логічне питання – це кошик виживання чи нормального існування людини?

Зазначене запитання є надзвичайно актуальним і викликає широку наукову дискусію. Дослідженню механізму формування соціальних гарантів у контексті споживчих витрат присвячено праці значної чисельності ві-

чизняних вчених, зокрема Бистрицької О., Бурлуцького С., Верб'яного В., Ротчука І., Салія Н. та інших. Проте в умовах наростання кризових явищ у економіці та, як наслідок, у соціальному забезпеченні громадян України зазначенні питання потребують постійної уваги та ґрунтовного дослідження.

Споживчий кошик – це мінімальний набір найнеобхідніших для повноцінного життя людини продуктів харчування, товарів непродовольчої групи та різноманітних послуг [5]. Тобто, це асортимент товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім'ї. Такий набір використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету, виходячи з вартості споживчого кошика у діючих цінах.

Вміст споживчого кошика пересічного українця на сьогодні регулюється Постановою Кабінету Міністрів України № 656 від 14.10. 2000 р., відтоді його ґрунтовно так і не переглянули [5]. Хоча, за інформацією Міністерства соціальної політики України, востаннє наш споживчий кошик трохи змінився у 2012 р. (у ньому стало менше хліба, більше овочів), тому його навряд чи переглядатимуть до 2017 р., проте у міністерстві визнають, що мінімальний набір товарів і послуг треба збільшувати [10].

Слід зазначити, що, згідно із законодавством України, споживчий кошик має переглядатися кожні 5 років, адже змінюються ціни, економічна ситуація і загалом смаки споживачів [5]. Відповідно до методики, яка використовується в Україні, вирішальним критерієм для включення до споживчого набору того чи іншого товару (послуги) є його частка в загальних грошових витратах домогосподарств – не менше 0,1 % для продуктів харчування і 0,2 % – для інших товарів і послуг. Таким чином, до складу споживчого набору, перш за все, входять товари та послуги, які найбільше і найчастіше споживають домогосподарства, незалежно від того, чи регулюються (встановлюються) ціни (тарифи) на них, чи мають вільний (ринковий) характер [8].

Варто відмітити, що в основі вітчизняного споживчого кошика лежить методика Ленінградського інституту гігієни харчування, яка була розроблена у 1990 р., і, відповідно, є мало актуальною [5]. На думку фахівців, норми, закладені в прожитковому мінімумі громадян України, суттєво нижчі за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів взагалі не забезпечує багатьох потреб сучасної людини [9].

Експерти стверджують, що обсяг споживчого кошика потрібно збільшити на 20–25 %, адже передбачені норми значно занижені й не відповідають реальним потребам людини (наприклад, кошик включає 53 кг м'ясопродуктів на рік, а реальна потреба – 83 кг, 148 кг молока при фізіологічній нормі – 380 кг). У споживчому кошику дорослого українця немає кави, какао, чаю, спецій і навіть солі [5].

Правильне харчування, з урахуванням умов життя, праці, побуту забезпечує сталість внутрішнього середовища організму людини, діяльність різних органів і систем, гармонійний розвиток, високу працездатність. Раціональне харчування – це розумне, точно розрахова-

не забезпечення людини їжею, яке насамперед передбачає відповідність харчування фізіологічним потребам та енерговитратам організму [6]. Відповідно до Постанови КМ від 14 квітня 2000 р. № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» набір продуктів харчування для працездатного та непрацездатного населення в цілому не сильно, але відрізняється (рис. 1, рис. 2).

Людина, яка працює, повинна спожити протягом дня на 47 % більше продуктів харчування, ніж непрацездатна, тобто 2694 г з метою отримання 2586 ккал [6].

Отже, українець за місяць, відповідно до затвердженого 15 років тому споживчого кошика, може з'їсти 800 грамів борошна (різних виробів із борошна), 300 грамів макаронів, по 200 грамів гречки, рису, бобових, 100 грамів вівсяної каші, 8 кг картоплі, 5 – фруктів, 300 г – твердого сиру, склянку сметани, майже 2 кг м'яса, 18 яєць і 600 грамів риби. Проте ці цифри постійно змінюються, адже вартість продуктів уже понад рік зростає мало не щотижня. Збільшилися комунальні платежі, ціни на ліки [11].

Вміст споживчого кошика українця у продуктовій частині порівняно з 1990-ми роками суттєво не змінився. У пропонованому раціоні дещо збільшилася кількість хлібопродуктів, м'яса, картоплі та овочів, зменшився обсяг молокопродуктів, риби та рибопродуктів, яєць. Також з 2000 р. українці стали споживати більше солодоців (рис. 3) [5].

Для порівняння, у 1941 р. пайок для німецького військовополоненого, утримуваного в сталінських таборах, становив 600 г продуктів, і в ньому, зокрема, були присутні борошно, томат-пюре, а в ліпші часи – горох, квасоля, сухофрукти та кава [7]. Полоненим німцям у СРСР давали 600 г хліба на день, а не 277 г, як належить кожному з нас. Як зазначає лікар-дієтолог Олександра Кириленко, в цілому прожити на наш продуктовий набір можливо – хоча в ньому занадто багато вуглеводів (хліба, картоплі, цукру) і вдвічі менше норми білого м'яса (яловичини), риби і круп, тоді як асортимент промтоварів і особливо послуг справді надзвичайно обмежений. На думку президента Украналітцентру О. Охріменка, споживчий кошик потрібен владі, насамперед для того, щоб вирахувати, якою може бути найменша вартість робочої сили, щоб працівник міг вижити на зароблені гроші. «Принцип формування цього мінімуму залишився у нас від СРСР: там вважалося, що людина повинна більш-менш пристойно харчуватися, щоб трудитися, скромно одягатися і мати мінімум задоволень» [10].

Отже, сьогодні гостро постала проблема відповідності набору та обсягу товарів мінімального споживчого кошика медичним стандартам. Висловлюються серйозні сумніви щодо адекватності набору товарів мінімального споживчого кошика. Таким чином, набори продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, що складають теперішній споживчий кошик, взагалі можна вважати нелегітимними.

Величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєво необхідних витрат: на будівництво чи



Рис. 1. Набір продуктів харчування для працездатного та непрацездатного населення, г/день [6]

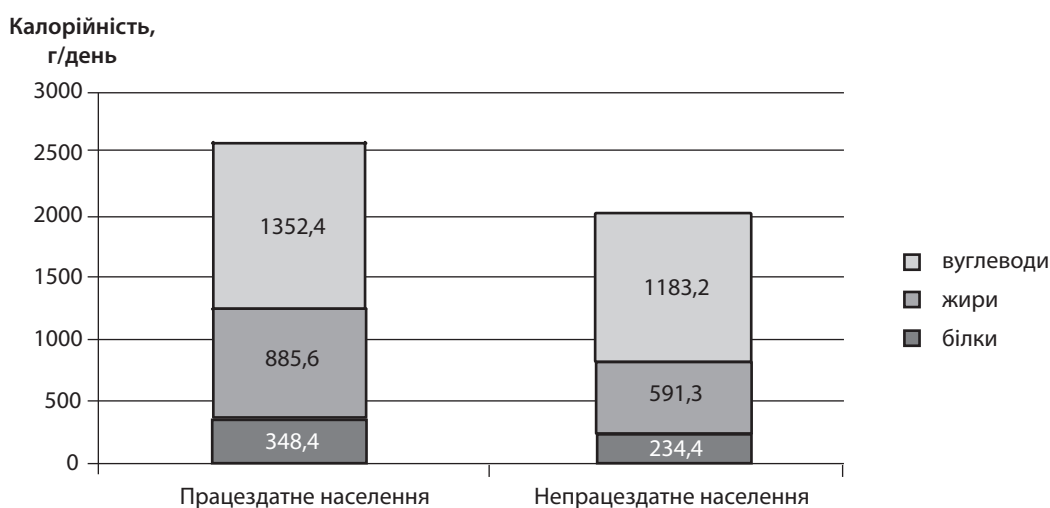


Рис. 2. Калорійність основних продуктів харчування для працездатного та непрацездатного населення, г/день [6]

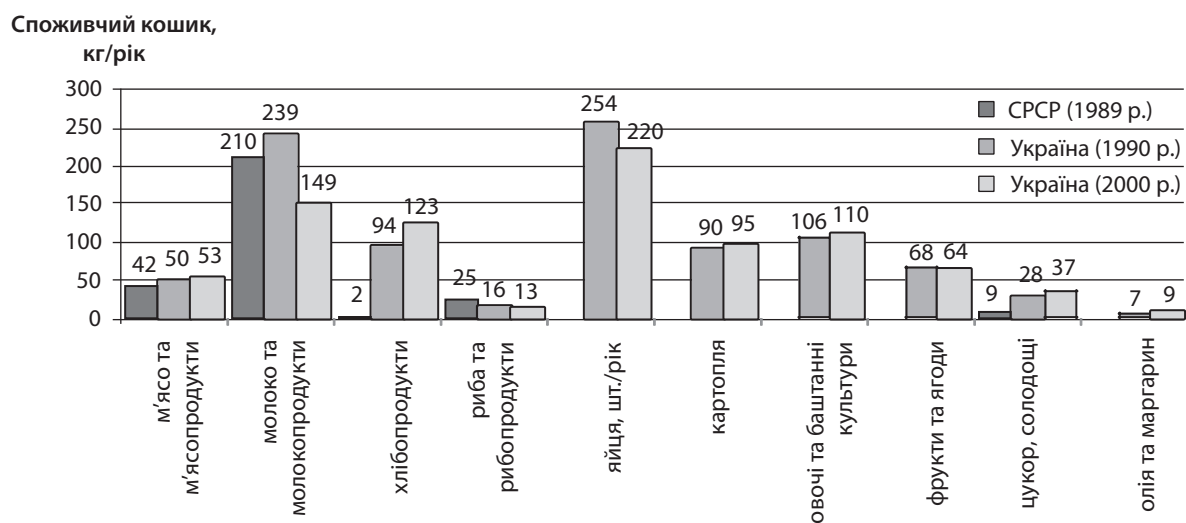


Рис. 3. Споживчий кошик українця в різні періоди, кг/рік [5]

купівлю житла або одержання його у найм, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги тощо. Не враховуються також зміни в складі споживчого кошика у зв'язку зі змінами у сфері житлово-комунального господарства. Також варто відмітити, що при розрахунках загального показника по Україні не враховуються регіональні відмінності цін на продовольчі та непродовольчі товари. На думку експертів, якби споживчий кошик було наповнено реальним змістом, видаткову частину бюджету необхідно було б збільшити принаймні утричі [9].

Зазвичай за вартістю цього набору визначається прожитковий мінімум і, як наслідок, пенсії та мінімальні зарплати [1, 11].

Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Прожитковий мінімум встановлюється Кабінетом Міністрів України після проведення науково-громадської експертизи сформованих набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів і набору послуг і затверджується Верховною Радою України в законі про Державний бюджет України на відповідний рік [2, 3].

Як зазначає колишній перший заступник міністра праці та соціальної політики Павло Розенко: «Прожитковий мінімум – це мінімально прийнятний рівень життя, який гарантує держава. Якщо людина хоче розвиватися, мати заощадження, то вона повинна досягати цього своїми зусиллями. Розрахунки Федерації профспілок показують, що розмір нового прожиткового мінімуму повинен бути втричі більшим». Динаміка прожиткового мінімуму в Україні відображена на *рис. 4* [4].

На основі проведених соціологічних досліджень можна стверджувати, що 9 із 10 українців не задоволені своєю зарплатою, адже в середньому понад 50% зарплати йде на їжу, і це при тому, що витрати на харчування не повинні перевищувати третини прожиткового

мінімуму. Для прикладу в Іспанії, Франції та Німеччині витрати на продукти не перевищують 13%. А загалом мешканці Європи витрачають на їжу менше 20% [11]. Наступні 20–25% витрат українців становлять витрати на комунальні послуги. Витрати на ліки в деяких опитаних громадян просто катастрофічно високі: є такі люди, що за рік віддають суму, аналогічну 7 місячним зарплатам, або щомісяця витрачають третину зарплати. У середньому на медикаменти йде 10–15%. Витрати на непродовольчі товари становлять 20–25% від зарплати. Варто відмітити, що майже половина українців купують одяг, який був у використанні, щоб зекономити. А на відпочинок іде в середньому 12%, при цьому тільки 1% витрачається на культурний розвиток (походи в кіно й театри), решта – на відпочинок за кордоном, через що десята частина бюджету громадянина йде не на податки, а в казну іншої країни. Отже, у середньому працівник витрачає 102–127% від заробітної плати [13].

Зазначимо, що у світі існує два види прожиткового мінімуму: соціальний, що враховує культурні потреби населення, і фізіологічний, необхідний для фізичного виживання людини, тобто споживчий кошик. Останній розроблено на випадок війни. Між тим, наприклад, в Англії в кошик закладено шампанське і пиво, а ще MP3-плеєр з музичними записами. Кошик США передбачає витрати на тютюнові та алкогольні вироби, витрати на освіту, мобільний і комп'ютерний зв'язок [4]. Якщо порівняти список споживчого кошика українця з кошиком жителя США, то ми побачимо, що наш набір продуктів майже удвічі бідніший. Українці мають споживати у десять разів менше морепродуктів, у шість разів менше риби, та у п'ять – м'яса. Американці споживають 20 видів овочів, у той час, як лівову частку раціону українця становить картопля. Навіть сала, яке вважається національним українським продуктом, у раціоні жителів США більше [5]. А французи заклали у свій споживчий кошик також кошти на няню для дитини, апарати для виправлення зубів, оренду автомобілів, проїзд на таксі та їжу для котів і собак [4].

У багатьох країнах Західної Європи та у США до складу споживчого кошика входять також витрати на

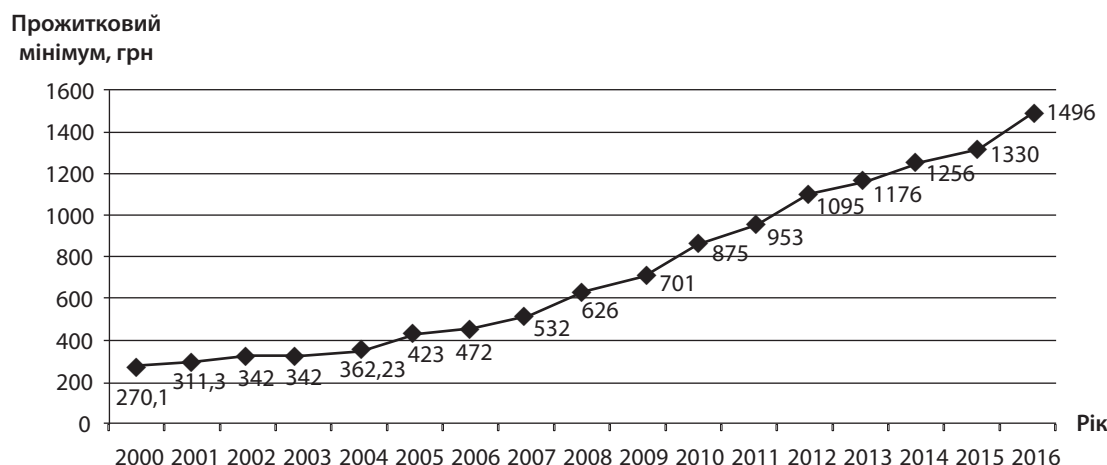


Рис. 4. Динаміка прожиткового мінімуму в Україні [2]

громадське харчування (кафе, ресторани), харчування в школі та на роботі. Наприклад, у Німеччині передбачено можливість один раз на тиждень відвідати кафе, а також замовити піцу з доставкою додому. Великобританія заклала у свій споживчий кошик шампанське і пиво. Громадяни США також можуть собі дозволити алкогольні напої – пиво, вино, віскі як удома, так і в ресторані [5]. У структурі споживчого бюджету продукти харчування не повинні перевищувати 30 %, непродовольчі товари – 47 %, інші товари і послуги – 23 % [14]. За розрахунками ООН, світова межа місячного доходу людини повинна становити не менше 510 доларів, тоді як в Україні – дещо більше 50 доларів [11].

Споживчий кошик служить також базою порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання. Ціна споживчого кошика залежить від рівня роздрібних цін на товари і тарифів на платні послуги (наприклад, комунальні платежі). Ця практика відома у всьому цивілізованому світі. З кожного виду потреб до розрахунку включають придбання відносно дешевих товарів, як правило, за державними фіксованими цінами. Якщо, наприклад, на ринку даний продукт або послуга продається за нижчими цінами, за основу береться найнижчий рівень [8].

У країнах ЄС споживчий кошик формується не так, як в Україні: там оцінюють, на що витрачав гроші середньостатистичний споживач, а у нас – вказують, що йому можна купити за мінімальну зарплату. У польському кошику – 2000 продуктів, і кошик змінюється щороку – залежно від структури споживання домашніх господарств. Рішення про перегляд приймає влада Польщі. Щорічно проходить дослідження, на основі якого і складається кошик. За інформацією німецького бюро статистики, їхній споживчий кошик містить всі товари і послуги, які найбільш купуються, а його склад оновлюється кожні 5 років [10].

Необхідно зазначити, що в країнах колишнього СРСР ситуація зі споживчим кошиком приблизно однакова (рис. 5) [5].

На думку чиновників, склад кошика дозволяє українцям не голодувати, стежити за зовнішнім виглядом,

більш-менш пристойно одягатися і навіть долучатися до прекрасного – у «кошику» навіть врахований похід на концерт або в театр (1 раз на рік).

Враховуючи те, що продукти харчування «з'їдають» приблизно 52–53 % доходів громадян, то із загальної суми мінімальної зарплати уряд люб'язно пропонує витратити на харчування 20 грн на день. Тобто, навіть той убогий раціон, який передбачений продуктовим кошиком, треба урізати у 2 рази.

З іншого боку, уряд вважає, що витратитися на одяг часто не потрібно. Наприклад, чоловік може ходити в одних штанах 4 роки, в одному спортивному костюмі і светрі – 3 роки, мати аж сім пар шкарпеток на рік, а ось плавки частіше, ніж один раз на 10 років змінювати не потрібно. Гардероб жінки теж «розчулює»: 1 бюстгальтер на рік, спідниця одна на 5 років, такий самий термін служби одного плаття, троє колготок на рік, одне зимове пальто на 8 років і одна пара зимових чобіт на п'ятирічку. З послуг українцям пропонується стрижка 3 рази на місяць, кіно, театр, цирк, зоопарк і різні культурно-масові заходи – 1 раз на рік. 2 рази на рік можна скористатися послугами хімчистки. Митися в лазні люди можуть собі дозволити раз на рік [12].

Світова спільнота розробила основні нормативні акти, спрямовані на забезпечення нормального існування людини та її розвиток, які має дотримуватися наша держава, адже вона їх ратифікувала та є членом багатьох міжнародних організацій. Зокрема це: Конвенція Міжнародної організації праці (МОП) № 131 «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються» (ратифікована Україною 19 жовтня 2005 р.), Конвенція МОП № 117 «Про основні цілі та норми соціальної політики» 1962 р. (ратифікована Законом № 692-VIII від 16.09.2015 р.), Загальна Декларація Прав Людини, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН, «Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права» 1966 р. Проте політика нашої влади свідчить про те, що вона фактично чинить злочин проти свого народу, встановлюючи неадекватні розміри як споживчого кошику, так і прожиткового мінімуму [15].

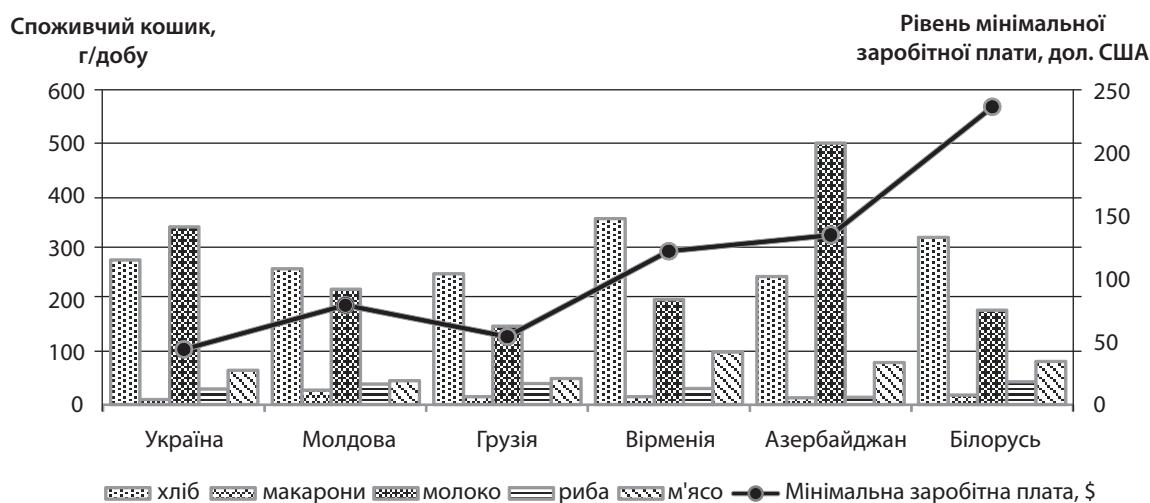


Рис. 5. Споживчий кошик (грам на добу) та рівень мінімальної заробітної плати (дол. США) в Україні та країнах Східного Партнерства станом на 01.01.2015 р.

У понад 50 % країн мінімальна зарплата радше є межею фізіологічного виживання людини, а не точкою відтворення робочої сили та гідних умов існування.

Згідно з Конвенцією Міжнародної організації праці (МОП) № 131 «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим урахуванням країн, що розвиваються» 1970 р. «установлення мінімальної заробітної плати повинно бути одним із елементів політики, яка спрямована на боротьбу з убогістю та на забезпечення задоволення потреб всіх працівників та їхніх сімей. Основною метою встановлення мінімальної заробітної плати має бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту відносно мінімально припустимих рівнів заробітної плати». Рівень мінімальної заробітної плати розглядається як нижня межа, що повинна гарантувати задоволення основних життєвих потреб працівника і членів його сім'ї.

Відповідно до міжнародних актів мінімальну заробітну плату мають встановлювати, з одного боку, з урахуванням інтересів працівників, а також членів їхніх сімей, а з іншого – з урахуванням інтересів економічного розвитку. Саме від соціально-економічного становища країни залежить визначення критеріїв встановлення мінімального рівня.

Сьогодні у світі сформувалися два підходи до визначення мінімальної заробітної плати. Перший ґрунтується на мінімальних потребах, які треба задовольняти для збереження життя (так званий споживчий кошик життєво важливих товарів і послуг у вартісному вираженні). У цьому випадку мінімальна зарплата дорівнює прожитковому мінімуму. Саме такий підхід практикують в Україні. Однак в економічно розвинутих країнах його вважають за допустиме використовувати лише у військовий час.

Другий підхід передбачає, що мінімальні гарантії мають поширюватися не лише на фізичні, а й на соціальні та культурні потреби людини. У такому випадку розмір мінімальної зарплати співставний з рівнем середньої зарплати. Так, в Японії вона становить близько 44 %, у США – 50 %, у Нідерландах досягає майже 75 % середньої зарплати. Такий варіант дозволяє встановлювати мінімальну зарплату на рівні, який у 2–2,5 разу перевищує прожитковий мінімум.

Головна лінія розмежування між розвинутими країнами та Україною проходить через специфіку розрахунку мінімальної зарплати (МЗП). Наприклад, якщо в США в основі розміру мінімальної зарплати лежать дані офіційної статистики про вартість життя для сім'ї з 4 людей (2 дорослих і 2 дітей), то в нас – прожитковий мінімум на одну працездатну особу. В Україні МЗП виконує функцію простого відтворення робочої сили одного індивіда. Тоді як у США та Європі мова йде про відтворення трудових ресурсів країни загалом.

За інформацією МОП, сьогодні понад 90 % усіх країн світу мають законодавчі норми, які регулюють мінімально допустимий розмір заробітної плати. Проте у грошовому вимірі спостерігається глобальна нерівність. Так, у 20 % найбідніших країн середній розмір МЗП ста-

новить 57 доларів, тоді як 20 % найбагатших можуть похвалитись показником у 1185 доларів.

Механізм встановлення та регулювання зазначеного соціального стандарту є різноманітним. У деяких країнах уряд самостійно визначає розмір МЗП (Словенія, Нідерланди, Хорватія, Нова Зеландія, Ірландія, Греція). Нерідко цьому передують консультації між владою, роботодавцями та представниками робітників (Латвія, Литва, Польща, Болгарія, Словаччина, Угорщина, Великобританія, Чехія). У США діє федеральний і регіональний рівень МЗП, а у Японії та Канаді – лише регіональний. З іншого боку, у Фінляндії, Норвегії, Італії, Німеччині, Данії, Австрії, Швеції не існує законів про МЗП. Тут склалася традиція укладення колективних угод між зацікавленими сторонами.

У деяких країнах, зокрема в Україні, має місце невідповідність між темпами інфляції та темпами підвищення гарантованого мінімуму оплати праці. Так, у 2015 р. в Україні зафіксовано рівень інфляції в розмірі 43,3 %, а рівень мінімальної заробітної плати було підвищено лише на 13,1 %. Реальні ж доходи населення у 2015 р. скоротились на 9,9 %. У 2014 р. рівень МЗП в Україні взагалі не змінювався, тоді як рівень інфляції становив 24,9 %. Тобто, при фактичному зростанні цін за 2014–2015 рр. на 79 % держава спромоглася підвищити прожитковий мінімум лише на 74 грн.

Як свідчить статистика, Україна за розміром МЗП значно програє державам Європи. Навіть таким, у недалекому минулому найбіднішим країнам континенту, як Албанії та Боснії й Герцеговині. На жаль, рівень МЗП в Україні демонструє все більшу відповідність африканським стандартам. В абсолютних розмірах українська МЗП майже дорівнює нігерійській (83,8 та 81 євро відповідно). Мало того, такі країни африканського континенту, як Алжир, Габон, Ботсвана, Кабо-Верде вже переважають Україну за цим показником [11].

ВИСНОВКИ

Розмір споживчого кошика, прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати є взаємопов'язаними категоріями, рівень яких регулюється директивним методом. Як видно з результатів проведеного дослідження, жоден із наведених показників не відповідає реальному їх рівневі в сучасних економічних реаліях України. Зрозумілим є обмеження державних ресурсів в аспекті забезпечення споживчих запитів громадян. Тому в перспективі подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук альтернативних шляхів формування достойного рівня прожиткового мінімуму, удосконалення методичних підходів до його визначення та більш диференційованого перерозподілу наявних бюджетних коштів, передбачених на соціальне забезпечення населення України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Герасименко П. Мінімальна зарплата: світові стандарти і українські реалії [Електронний ресурс] / П. Герасименко. – Режим доступу: http://zaxid.net/news/showNews.do?minimalna_zarplata_svitovi_standarti_i_ukrayinski_realiyi&objectId=1231038

2. Прожитковий мінімум // Вікіпедія. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Прожитковий_мінімум

3. Про прожитковий мінімум : Закон України № 966-XIV від 15.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-14>

4. **Верб'яний В.** У споживчий кошик додадуть пылососи і телефони [Електронний ресурс] / В. Верб'яний. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/165765/u-spozhyvchyj-koshyk-dodadut-pylososy-i-telefon>

5. **Ротчук І.** Споживчий кошик українця – суцільний мінімалізм [Електронний ресурс] / І. Ротчук. – Режим доступу : <http://harchi.info/articles/spozhivchij-koshik-ukrayincy-a-sucilniy-minimalizm>

6. **Салій Н. С.** Раціональне харчування в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н. С. Салій. – Режим доступу : <http://zdorov.com.ua/nutrition.html>

7. ЗМІ: споживчий кошик українця не кращий пайка військовополоненого 40-х років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukranews.com/news/45119.---.uk>

8. **Бистрицька О.** Споживчий кошик: бідним флешка не в радість [Електронний ресурс] / О. Бистрицька. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/264694/spozhyvchyj-koshyk-bidnym-fleshka-ne-v-radist>

9. **Щербатюк М.** Секрети прожиткового мінімуму [Електронний ресурс] / М. Щербатюк. – Режим доступу : <http://www.i-law.kiev.ua/секрети-прожиткового-мінімуму/>

10. Українець, німець, поляк: що в споживчому кошику [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/economics/finance/ukrainec-nemec-polyak-chto-v-potrebitelskoy-korzinke-520918.html>

11. **Ляховець В.** Дірки споживчого кошика [Електронний ресурс] / В. Ляховець. – Режим доступу : <http://chask.net/?p=43971>

12. Що українці можуть собі дозволити зі споживчого кошику (інфографіка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.24svit.com.ua/spilnota/shho-ukrayintsi-mozhut-sobi-dozvoliti-z-spozhyvchogo-koshiku-infografika.html>

13. **Пігуляк Ю.** Проблема прожиткового мінімуму, або чи скоро українці почнуть голодувати? [Електронний ресурс] / Ю. Пігуляк. – Режим доступу : <http://karpatskijobjektiv.com/problema-prozhitkovogo-minimumu-abo-chi-skoro-ukrayinci-pochnut-goloduvati/>

14. Прожиточный минимум по социальным и демографическим группам, грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/358632/neprozhytkovyj-minimum-shho-i-chomu-vhodyt-do-spozhyvchogo-koshyka-ukrayintsiv>

15. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп : Постанова КМУ від 14 квітня 2000 р. № 656 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>

REFERENCES

Bystrytska, O. "Spozhyvchy koshyk: bidnym fleshka ne v radist" [Market Basket: poor flash drive is not happy]. <http://news.finance.ua/ua/news/-/264694/spozhyvchyj-koshyk-bidnym-fleshka-ne-v-radist>

Herasymenko, P. "Minimalna zarplata: svitovi standarty i ukraïnski realii" [Minimum wage: international standards and Ukrainian realities]. http://zaxid.net/news/showNews.do?minimalna_zarplata_svitovi_standarty_i_ukrayinski_realii&objectId=1231038

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-14>

Liakhovets, V. "Dirky spozhyvchoho koshyka" [Holes consumer basket]. <http://chask.net/?p=43971>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>

"Prozhytkovy minimum" [Cost of living]. Vikipediia. Vilna entsyklopediia. https://uk.wikipedia.org/wiki/Прожитковий_мінімум

Pihuliak, Yu. "Problema prozhytkovoho minimumu, abo chy skoro ukraïntsi pochnut holoduvaty?" [The problem of subsistence level or whether Ukrainian will soon starve?]. <http://karpatskijobjektiv.com/problema-prozhitkovogo-minimumu-abo-chi-skoro-ukrayinci-pochnut-goloduvati/>

"Prozhitochnyy minimum po sotsialnym i demograficheskim gruppam, грн" [A living wage for social and demographic groups, UAH]. <http://news.finance.ua/ua/news/-/358632/neprozhytkovyj-minimum-shho-i-chomu-vhodyt-do-spozhyvchogo-koshyka-ukrayintsiv>

Rotchuk, I. "Spozhyvchy koshyk ukraïntsia – sutyl'nyi minimalizm" [Market Basket Ukrainian – continuous minimalism]. <http://harchi.info/articles/spozhivchij-koshik-ukrayincy-a-sucilniy-minimalizm>

"Shcho ukraïntsi mozhut sobi dozvoliti zi spozhyvchoho koshyku (infografika)" [As Ukrainian can afford the consumer basket (infographics)]. <http://www.24svit.com.ua/spilnota/shho-ukrayintsi-mozhut-sobi-dozvoliti-z-spozhyvchogo-koshiku-infografika.html>

Salii, N. S. "Ratsionalne kharchuvannia v suchasnykh umovakh" [Nutrition in modern conditions]. <http://zdorov.com.ua/nutrition.html>

Shcherbatiuk, M. "Sekrety prozhytkovoho minimumu" [Secrets of the subsistence minimum]. <http://www.i-law.kiev.ua/секрети-прожиткового-мінімуму/>

"Ukrainets, nimets, poliak: shcho v spozhyvchomu koshyku" [Ukrainian, German, Polish, that the consumer basket]. <http://ukr.segodnya.ua/economics/finance/ukrainec-nemec-polyak-chto-v-potrebitelskoy-korzinke-520918.html>

Verbianyi, V. "U spozhyvchy koshyk dodadut pylososy i telefon" [In the basket will add vacuum cleaners and telephones]. <http://news.finance.ua/ua/news/-/165765/u-spozhyvchyj-koshyk-dodadut-pylososy-i-telefon>

"ZMI: spozhyvchy koshyk ukraïntsia ne krashchy paika viskovopoloneno 40-kh rokiv" [Media: Ukrainian consumer basket is not the best ration of war 40 years]. <http://ukranews.com/news/45119.---.uk>

ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМУ РОЗРОБКИ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

© 2016 КОЗЛОВСЬКИЙ С. В., ЖУРАКІВСЬКИЙ Є. С.

УДК 332.12:338.432

Козловський С. В., Жураківський Є. С. Формування алгоритму розробки комплексної системи забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі

Мета статті полягає в розробці алгоритму побудови комплексної системи забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі. Встановлено зв'язки між компонентами системи економічної безпеки та структурними складовими аграрної галузі. З'ясовано, що при побудові системи забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі слід враховувати принцип стійкості даної системи до зовнішніх і внутрішніх загроз, які можуть призвести до виникнення системних криз у розвитку галузі. Враховуючи це, запропоновано тлумачення категорії «економічна безпека аграрної галузі». Стратегічною ціллю побудови комплексної системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі є створення необхідних умов для розвитку підприємств аграрного сектора економіки і забезпечення економічної стійкості та соціально-економічної стабільності розвитку територій. Для досягнення даної мети розроблено «дерево завдань» та алгоритм побудови комплексної системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі.

Ключові слова: аграрна галузь, економічна безпека, стійкість, регіон, алгоритм, економічна безпека аграрної галузі.

Рис.: 3. **Бібл.:** 11.

Козловський Сергій Володимирович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри організації обліку та звітності, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: s@vin.ua

Жураківський Євген Станіславович – аспірант, кафедра організації обліку та звітності, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

УДК 332.12:338.432

Козловский С. В., Жураковский Е. С. Формирование алгоритма разработки комплексной системы обеспечения региональной экономической безопасности аграрной отрасли

Цель статьи заключается в разработке алгоритма построения комплексной системы обеспечения региональной экономической безопасности аграрной отрасли. Установлены связи между компонентами системы экономической безопасности и структурными составляющими аграрной отрасли. Выяснено, что при построении системы обеспечения региональной экономической безопасности аграрной отрасли следует учитывать принцип устойчивости данной системы к внешним и внутренним угрозам, которые могут привести к возникновению системных кризисов в развитии отрасли. Учитывая это, предложено толкование категории «экономическая безопасность аграрной отрасли». Стратегической целью построения комплексной системы региональной экономической безопасности аграрной отрасли является создание необходимых условий для развития предприятий аграрного сектора экономики и обеспечения экономической устойчивости и социально-экономической стабильности развития территорий. Для достижения данной цели разработаны «дерево задач» и алгоритм построения комплексной системы региональной экономической безопасности аграрной отрасли.

Ключевые слова: аграрная отрасль, экономическая безопасность, устойчивость, регион, алгоритм, экономическая безопасность аграрной отрасли.

Рис.: 3. **Библ.:** 11.

Козловский Сергей Владимирович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры организации учета и отчетности, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винница, 21008, Украина)

E-mail: s@vin.ua

Жураковский Евгений Станиславович – аспирант, кафедра организации учета и отчетности, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винница, 21008, Украина)

UDC 332.12:338.432

Kozlovskiy S. V., Jurakovskiy Ye. S. Formation of the Algorithm for Development of an Integrated System for Providing Regional Economic Security of Agrarian Sector

The article is aimed at developing an algorithm for building an integrated system for providing regional economic security of agrarian sector. Relationships between components of economic security system and structural components of agrarian sector have been identified. It has been found that when building a system for providing regional economic security of agrarian sector one should take into consideration principle of sustainability of this system against the external and internal threats, which can lead to systemic crises in the development of the industry sector. With this in mind, an interpretation of the category of «economic security of the agrarian sector» has been proposed. The strategic goal of building an integrated system of regional economic security of agrarian sector consists in creating the conditions necessary for development of enterprises of the agrarian sector of economy as well as ensuring economic sustainability and socio-economic stability of territorial development. To achieve this goal, a task tree together with an algorithm for building an integrated system of regional economic security of agrarian sector have been developed.

Keywords: agrarian sector, economic security, sustainability, region, algorithm, economic security of agrarian sector.

Fig.: 3. **Bibl.:** 11.

Kozlovskiy Serhii V. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Accounting and Reporting, Vinnitsa National Agrarian University (3 Soniachna Str., Vinnytsia, 21008, Ukraine)

E-mail: s@vin.ua

Jurakovskiy Yevgeniy S. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Reporting, Vinnitsa National Agrarian University (3 Soniachna Str., Vinnytsia, 21008, Ukraine)

Одним з основних напрямів довгострокової державної аграрної політики є підвищення ефективності державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства з метою забезпечення економічної та продовольчої безпеки країни,

макроекономічної та соціальної стабільності, прогнозованого ділового клімату в АПК [1].

Як відомо, проблеми досягнення економічної безпеки держави, регіонів, окремих галузей економіки, а також дослідження питань, пов'язаних з цією пробле-

мою, відображені в наукових працях багатьох зарубіжних та вітчизняних учених: Л. Абалкіна, Дж. Барбера, Л. Біркена, І. Бінька, О. Барановського, З. Варналія, О. Власюка, В. Воротіна, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Горбуліна, К. Гудвіла, К. Девіса, О. Ємельянова, М. Єрмошенка, А. Качинського, Г. Калетніка, Е. Кіреєвої, А. Козаченко, Р. Леонарда, Ю. Лисенка, Т. Лоурі, І. Мазура, О. Макара, А. Мокія, В. Мунтіяна, Г. Пастернак-Таранушенка, В. Предборського, Д. Прейгера, У. Семюелса, О. Скидана, А. Сухорукова, О. Черняка, Л. Шевченко, В. Шлемко, А. Штангрета та ін.

Разом з тим, ще не всі проблеми, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки держави і, насамперед, її аграрної галузі, знайшли своє теоретичне та практичне вирішення, хоча дослідженню цих проблем приділяється досить значна увага. У Росії ці проблеми досліджували С. Басалай, С. Волков, Н. Кулагіна, А. Семін, А. Светлаков та інші. Серед вітчизняних вчених питанням економічної безпеки аграрної галузі та агропромислового комплексу присвячені праці Л. Березіна, О. Бігдана, О. Гривківської, В. Жмуденко, О. Кириченко, М. Лучика, М. Малика, П. Саблука, В. Ткаченка та інших.

Сталий розвиток аграрного виробництва та АПК в цілому як галузей, що забезпечують економічну безпеку країни, можливий тільки у тому випадку, коли буде досягнутий такий рівень рентабельності аграрного виробництва, який дозволить забезпечити розширене відтворення основних видів сільськогосподарської продукції. Саме виробництво сільськогосподарської продукції є тим початковим, вхідним елементом процесу виробництва продуктів харчування, який дає імпульс для розвитку всіх подальших стадій виготовлення кінцевої аграрної продукції. Так, один працівник сільського господарства створює передумови для зайнятості шести працівників у суміжних галузях економіки, що свідчить про наявність певних закономірностей у функціонуванні системи управління аграрної галузі, а саме – чіткого вияву принципів пропорційності та оптимальної співвідносності певних базових елементів системи управління. Іншими словами, будь-який процес, будь-яка система управління, незалежно від рівня розвитку економіки в цілому, являє собою сукупність елементів, між якими існує певна пропорційність і оптимальна співвідносність.

Співвідносність говорить про те, що кожен елемент складної системи (такою є агропромисловий комплекс) повинен відповідати один одному, цілям і завданням розвитку та забезпечувати найефективніше функціонування всієї системи, відображати функціональні та структурні можливості її розвитку за так званим принципом «потоків». Під співвідносністю елементів системи потрібно розуміти те, що розвиток вхідного «потоків» повинен здійснюватися більш динамічними темпами, ніж розвиток наступних «потоків», інакше відбудеться «гальмування» розвитку подальших складових (елементів, підсистем) даної системи управління. Це означає, що сільське господарство має розвиватися більш високими темпами, ніж переробна галузь та її структури, що

виробляють та «доводять» кінцевий аграрний продукт до споживача.

Саме такий підхід має бути покладений в розробку комплексної системи забезпечення економічної безпеки аграрної галузі, початковим етапом якої є комплексна оцінка рівня економічної безпеки агропромислового комплексу. Своєю чергою, комплексна оцінка рівня економічної безпеки АПК передбачає використання системного підходу до дослідження проблем загроз і небезпек, які безпосередньо або опосередковано впливають на формуванні концепції забезпечення економічної безпеки аграрної галузі в умовах інституційних трансформацій.

Вважаємо, що економічна безпека аграрної галузі являє собою складну багаторівневу систему, що складається з таких компонентів: економічно-фінансової, виробничо-технологічної, природно-екологічної, соціально-інтелектуальної, інституційної, політико-інтеграційної.

Кожна з представлених компонент являє собою відносно самостійну підсистему економічної безпеки аграрної галузі, для якої властива певна сукупність взаємовідносин, що мають різну спрямованість і ступінь впливу на кінцевий якісний стан самої системи, що забезпечує економічну безпеку аграрної галузі.

Особливістю і складністю при побудові системи економічної безпеки аграрної галузі є те, що її дієвість багато в чому залежить від людського фактора. У зв'язку з цим можна виділити два принципово різні підходи до побудови системи забезпечення економічної безпеки аграрної галузі: об'єктивний і суб'єктивний.

Об'єктивний підхід формується на основі аналізу сутності проблеми і передбачає розробку та прийняття рішень для її розв'язання. Тут формуються цілі та завдання, генеруються відповідні ідеї, пропонуються методи їх оцінки тощо, на підставі чого розробляються та ухвалюються рішення, які закріплюються в нормативах, стандартах, законах і т. п. Об'єктивний підхід, як правило, має схильність до формалізації й використовується для вирішення типових завдань. Він зазвичай застосовується на державному рівні, на рівні великих корпорацій, а також у комп'ютерних системах обґрунтування, прийняття та підтримки управлінських рішень.

Суб'єктивний підхід формується особливостями мислення та дій людини, які можуть вплинути на якість прийнятих рішень, сприяючи розв'язанню проблеми або навпаки, породжуючи нові ризики. Сутність суб'єктивного підходу полягає в розробці певних процедур, критеріїв, методик тощо, використання яких у стандартних ситуаціях давало б приблизно такий самий результат, що і людина, яка приймає рішення. Але тут виникає складне завдання забезпечення можливості реалізації цього підходу, оскільки розв'язок знаходиться у сфері математичної психології, тобто побудови системи правил прийняття управлінських рішень за оцінкою можливих варіантів дій людини на основі використання формальних методів і комп'ютерних систем. Разом з тим, перспектива застосування цього підходу є дуже широкою.

Для побудови системи економічної безпеки аграрної галузі [2] спочатку необхідно виділити можливі

зв'язки, що можуть мати місце між розглянутими компонентами – підсистемами економічної безпеки аграрної галузі – та структурними складовими самої аграрної галузі. Ця система взаємозв'язків наведена на рис. 1.

Система зв'язків між компонентами системи економічної безпеки аграрної галузі та структурними складовими аграрної галузі, яка наведена на рис. 1, дозволяє зробити такі висновки [3, 4]:

а) економічне явище чи процес являє собою складну систему, що складається із взаємопов'язаних, взаємообумовлених і взаємозалежних елементів, тому всі підсистеми системи економічної безпеки аграрної галузі слід розглядати в комплексі;

б) взаємодіючи між собою, підсистеми економічної безпеки аграрної галузі використовують дуже багато різних види зв'язків;

в) економічна безпека аграрної галузі являє собою динамічну систему, яка, з одного боку, характеризується внутрішніми зв'язками між підсистемами, а з іншого боку, – зовнішніми зв'язками, які безпосередньо або опосередковано впливають на стан економічної безпеки аграрної галузі, а саме: з макроекономічним оточенням (політичне середовище, стан економіки в країні, стан соціальних процесів тощо) і середовищем безпосереднього оточення (постачальники ресурсів, конкуренти, ринок робочої сили, споживачі аграрної продукції тощо);

г) для характеристики кожного з компонентів економічної безпеки аграрної галузі та встановлення закономірностей їх розвитку потрібно розробити відповідну систему кількісних і якісних показників.

Запропонована система зв'язків між компонентами системи економічної безпеки та структурними складовими аграрної галузі обумовлює необхідність розробки нових сучасних механізмів та моделей регулювання розвитку аграрної галузі з метою забезпечення економічної безпеки аграрної галузі як держави загалом, так і її регіонів.

Варто зазначити, що в питаннях забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі слід дотримуватися принципу поділу влади, суть якого полягає в тому, що формування та реалізація механізмів зменшення загальних загроз розвитку аграрної галузі – це завдання органів державної влади, а нейтралізація специфічних загроз розвитку аграрної галузі – завдання регіонального рівня управління [5].

У даний час система забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі країни є недостатньо ефективною. Це пов'язано, перш за все, з тим, що на державному рівні відсутні чіткі загальнодержавні рішення щодо забезпечення економічної безпеки розвитку аграрної галузі, а ті рішення, що час від часу приймаються, у своїй більшості, не враховують специфіку аграрних галузей тих чи інших регіонів і часто носять несистемний характер, не враховують можливих потенційних загроз, а зорієнтовані, в основному, на вирішення поточних проблем і завдань.

Разом з тим, сучасна економічна ситуація у світі висуває нові вимоги до функціонування аграрної галузі як держави, та і її аграрних регіонів [6]. Прискорення процесів глобалізації світової економіки, перспективи вступу України до ЄС, широка номенклатура пропонованих продовольчих товарів іноземного виробництва на вітчизняному ринку, бурхливий розвиток зовнішніх ринків тощо ставлять перед Україною задачу якнайшвидшого прийняття рішень щодо формування сучасної моделі забезпечення економічної безпеки розвитку аграрної галузі як на державному рівні, так і на рівні регіонів.

Ураховуючи той факт, що Україна географічно має величезний природний потенціал до розвитку аграрного виробництва, власні енергоресурси, кваліфіковану робочу силу, високий науковий потенціал тощо, можна констатувати, що проведення в Україні зваженої управлінської політики (станом на 2016 р. Україна зна-

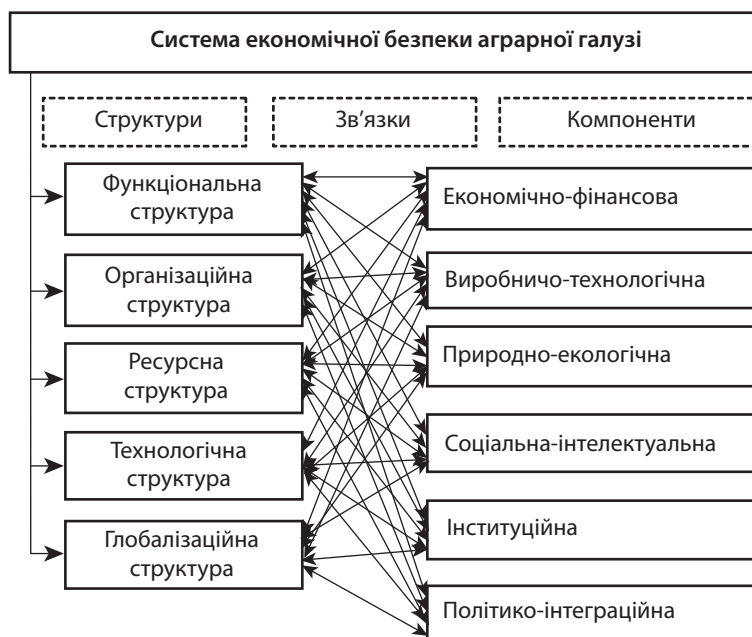


Рис. 1. Система зв'язків між компонентами системи економічної безпеки та структурними складовими аграрної галузі

ходиться на 162 місці зі 178 країн за індексом економічних свобод [7, 8]) у сфері аграрного виробництва зможе не тільки забезпечити необхідний рівень економічної безпеки аграрної галузі держави та її регіонів на довгострокову перспективу, але й відкрити широкі можливості для освоєння нових продовольчих ринків та підсилить імідж України як великої аграрної держави [9].

У соціально-економічних умовах, що існують сьогодні у світі, потрібна розробка комплексної державної політики забезпечення економічної безпеки аграрної галузі, яка була б здатна, використовуючи певну сукупність механізмів, забезпечити зменшення або повне усунення загальних і специфічних загроз, що впливають на розвиток аграрної галузі країни та її регіонів. Основними завданнями такої політики повинні бути, *по-перше*, створення умов для відновлення і відродження втрачених видів сільськогосподарського виробництва; *по-друге*, забезпечення кількісного та якісного зростання харчової та інших видів промисловості, пов'язаних з виробництвом аграрної продукції; *по-третє*, стимулювання сталого розвитку галузей АПК за допомогою запровадження ефективних регулюючих механізмів і формування сучасної галузевої інфраструктури ринку [10].

Основними регулюючими механізмами розв'язання зазначених проблем є:

- ✦ на першому етапі – удосконалення державного регулювання цін на аграрну продукцію [4] з метою забезпечення еквівалентного обміну товарами між основними підрозділами АПК, а також між АПК та іншими галузями економіки;
- ✦ покращення підготовки кадрів для сільського господарства і перепідготовки управлінських кадрів – шляхом прийняття законодавчих актів про закріплення молодих фахівців у сільському господарстві за профілем їх навчання;
- ✦ прирівнювання рівня оплати праці працівників у сільському господарстві з рівнем оплати праці у суміжних галузях з наданням додаткових цільових пільг працівникам у забезпеченні їх житлом, можливості підвищувати свою кваліфікацію тощо;
- ✦ формування розвинутої соціальної інфраструктури;
- ✦ підвищення пенсій працівникам сільського господарства і АПК в цілому.

При розробці комплексної системи забезпечення економічної безпеки аграрної галузі слід враховувати, що побудувати цю систему одномоментно практично неможливо, і дія цієї системи протягом всіх етапів її функціонування не може бути однаковою. Це пояснюється тим, що при побудові комплексної системи забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі застосовується принцип етапності. Тобто, побудова системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі – це поступальний процес, для якого характерні процеси синхронності та циклічності [11].

Тому, приймаючи рішення про побудову системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі, обов'язково необхідно визначити, на якій стадії еконо-

мічного циклу розвитку знаходиться економіка країни (криза, депресія, поживлення, підйом). Без урахування цієї обставини неможливо буде розробити систему достовірних кількісних та якісних показників, за допомогою яких буде здійснюватися оцінювання рівня регіональної економічної безпеки аграрної галузі.

Окрім того, при побудові системи забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі слід враховувати принцип стійкості даної системи до зовнішніх і внутрішніх загроз, які можуть призвести до виникнення системних криз у розвитку аграрної галузі. Застосування принципу стійкості буде мати сенс тільки в тому випадку, якщо будуть дотримані всі інші вищезазначені принципи побудови системи управління регіональною економічною безпекою аграрної галузі.

Враховуючи всі вищевикладене, нами пропонується таке тлумачення категорії «економічна безпека аграрної галузі».

Економічна безпека аграрної галузі – це такий стан захищеності аграрного сектора економіки від різного роду загроз, який дозволяє формувати і реалізовувати власну економічну політику у сфері регулювання і стимулювання розвитку аграрної галузі у встановлених державою індикативних межах, а також забезпечувати економічну стійкість та здатність аграрної галузі до відтворення та розвитку.

Алгоритм побудови комплексної системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі передбачає створення так званого «дерева завдань», яке наведено на *рис. 2*; алгоритм побудови комплексної системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі повинен охоплювати такі етапи – *рис. 3*.

Стратегічною ціллю побудови комплексної системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі є створення необхідних умов для розвитку підприємств аграрного сектора економіки та забезпечення економічної стійкості та соціально-економічної стабільності розвитку територій. Для досягнення даної цілі необхідно розробити відповідний механізм забезпечення економічної безпеки розвитку аграрної галузі на кожному рівні: державному, регіональному, місцевому та на рівні підприємства.

В основі методики оцінювання рівня регіональної економічної безпеки аграрної галузі лежить дедуктивний метод, що дозволяє детально розглянути питання економічно-фінансової, виробничо-технологічної, природно-екологічної, соціально-інтелектуальної, інституційної, політико-інтеграційної ефективності аграрної галузі, виявити загрози з боку постійно мінливого зовнішнього середовища, а також визначити резерви, що формують компенсаційний потенціал аграрної галузі. Методика повинна дати змогу виокремити та детально розглянути «вузькі місця» в аграрній галузі, встановити основні проблеми, що впливають на розвиток аграрної галузі та її економічну безпеку.

Економічна безпека аграрної галузі являє собою складну багаторівневу систему, що складається з таких компонентів: економічно-фінансової, виробничо-тех-

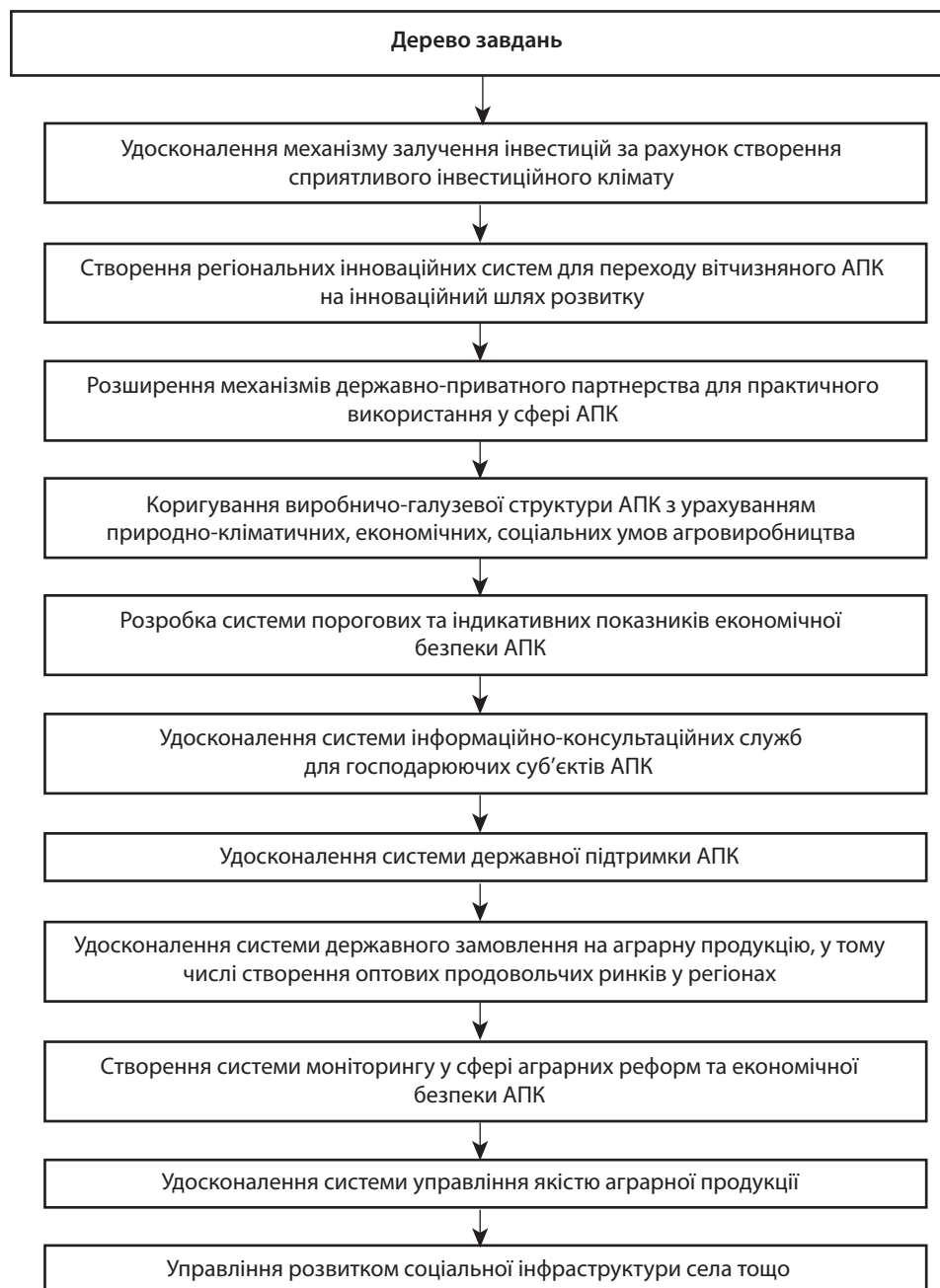


Рис. 2. «Дерево завдань» побудови економічного механізму комплексної системи забезпечення регіональної економічної безпеки аграрної галузі

нологічної, природно-екологічної, соціально-інтелектуальної, інституційної, політико-інтеграційної. Кожен з представлених компонентів являє собою підсистему економічної безпеки аграрної галузі, для якої властиві своя сукупність взаємовідносин, що мають різну спрямованість і ступінь впливу на якісний стан системи. У системі економічної безпеки аграрної галузі необхідно виділити п'ять типів зв'язків між компонентами системи економічної безпеки аграрної галузі (функціональні, організаційні, ресурсні, технологічні, глобалізаційні) та структурними складовими самої аграрної галузі, що дасть змогу розробити нові механізми і моделі регулювання розвитку аграрної галузі з метою забезпечення економічної безпеки аграрної галузі як держави загалом, так і її регіонів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/7644>
3. Бурлака О. М. Методологічні підходи забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі регіону / О. М. Бурлака // Агросвіт. – 2014. – № 1. – С. 56–61.
4. Козловський С. В. Забезпечення стійкого економічного розвитку агропромислового комплексу регіону : монографія / С. В. Козловський, В. В. Коровий, О. М. Балтремус та ін. / За ред. С. В. Козловського. – Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2016. – 258 с.

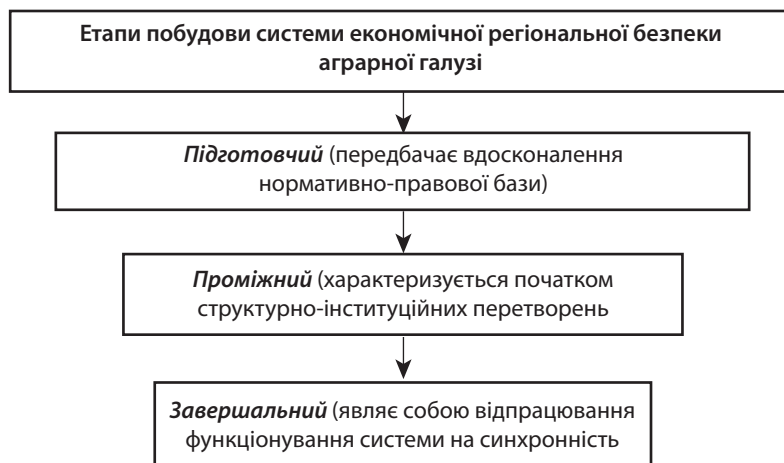


Рис. 3. Алгоритм (етапи) побудови системи регіональної економічної безпеки аграрної галузі

5. Жураківський Є. С. Концептуальні засади забезпечення економічної безпеки аграрної галузі в умовах інституційних трансформацій / Є. С. Жураківський // Агросвіт. – 2015. – № 12. – С. 63–70.

6. Козловський С. В. Управління регіональною продовольчою безпекою на основі сучасних методів моделювання / С. В. Козловський, Е. А. Кіреєва // Економіка України. – 2015. – № 8. – С. 57–73.

7. Офіційний сайт 2016 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/heatmap?cnts=ukraine>

8. Доповідь про людський розвиток ПРООН 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.undp.org.ua

9. Калетнік Г. М. Управління регіональною продовольчою безпекою в умовах економічної нестабільності : монографія / Г. М. Калетнік, С. В. Козловський, Е. А. Кіреєва, О. Г. Підвальна. – Вінниця : Меркюри-Поділля, 2015. – 252 с.

10. Жмуденко В. О. Формування економічної безпеки аграрної сфери на регіональному рівні : дис. канд. екон. наук : 08.00.03 / В. О. Жмуденко ; Уманськ. нац. ун-т сад-ва. – Полтава, 2012. – 221 с.

11. Шульга О. А. Інституціональні основи ринкової трансформації аграрного сектора України / О. А. Шульга // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право : зб. наук. праць. – Випуск 19. – К. : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2012. – С. 51–60.

REFERENCES

Burlaka, O. M. "Metodologichni pidkhody zabezpechennia stiikoho rozvytku ahrarnoi haluzi rehionu" [Methodological approaches to ensure sustainable development of the agricultural sector in the region]. *Ahrosvit*, no. 1 (2014): 56-61.

"Dopovid pro liudskiy rozvytok PROON 2014 roku" [Human Development Report, UNDP 2014]. <http://www.undp.org.ua>

Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

Kozlovskiy, S. V. et al. *Zabezpechennia stiikoho ekonomichnoho rozvytku ahropromyslovoho kompleksu rehionu* [Ensuring sustainable development of agriculture in the region]. Vinnytsia: Merkiuri-Podillia, 2016.

Kozlovskiy, S. V., and Kirieieva, E. A. "Upravlinnia rehionalnoiu prodovolchoiu bezpekoiu na osnovi suchasnykh metodiv modelivannia" [Management of regional food security based on modern modeling techniques]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2015): 57-73.

Kaletnik, H. M. et al. *Upravlinnia rehionalnoiu prodovolchoiu bezpekoiu v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti* [Management of regional food security in times of economic instability]. Vinnytsia: Merkiuri-Podillia, 2015.

Oftsiniy sait 2016 Index of Economic Freedom. <http://www.heritage.org/index/heatmap?cnts=ukraine>

"Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy na period do 2020 roku" [The development strategy of the agricultural sector of Ukraine till 2020]. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. <http://minagro.gov.ua/node/7644>

Shulha, O. A. "Instytutsionalni osnovy rynkovoi transformatsii ahrarnoho sektora Ukrainy" [Institutional foundations of market transformation of agrarian sector of Ukraine]. *Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Seriya 18 "Ekonomika i pravo"*, no. 19 (2012): 51-60.

Zhmudenko, V. O. "Formuvannia ekonomichnoi bezpeky ahrarnoi sfery na rehionalnomu rivni" [Formation of economic security of the agricultural sector at the regional level]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03*, 2012.

Zhurakivskiy, Ye. S. "Kontseptualni zasady zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky ahrarnoi haluzi v umovakh instytutsiinykh transformatsii" [Conceptual foundations of economic security of agricultural sector in terms of institutional transformation]. *Ahrosvit*, no. 12 (2015): 63-70.

ІНСТИТУЦІЙНІ ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ УГІДЬ

© 2016 САПИЧ В. І., САПИЧ Н. М.

УДК 332.2.021

Сапич В. І., Сапич Н. М. Інституційні фактори ефективності використання сільськогосподарських угідь

Мета статті полягає в аналізі ефективності використання сільськогосподарських угідь і обґрунтуванні необхідності запровадження інституційних факторів її підвищення. Ефективність сільськогосподарських угідь розглядається як ступінь раціональності їх використання. Існуюча система натуральних і вартісних показників ефективності земельних ресурсів не враховує їх якості і ціну. За відсутності ринкового механізму формування цін на землі сільськогосподарського призначення можна використовувати показники землевіддачі й земледоходності, базу розрахунків яких є нормативна грошова оцінка землі. Здійснені розрахунки цих показників за 1995–2014 рр. свідчать про невідповідність результатів господарювання якості сільськогосподарських угідь, їх економічній родючості та недосконалість нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Враховуючи загальну сутність інституційних факторів, їх роль у сфері земельних відносин можна звести до регулювання відносин власності на землю, антимонопольного регулювання, заходів фінансової стабілізації та податкового регулювання. Інституційні фактори мають бути задіяні з урахуванням співробітництва України з міжнародними валютно-фінансовими установами, членства в СОТ і можливостями бюджетного фінансування.

Ключові слова: інституційні фактори, регулювання відносин власності на землю, антимонопольне регулювання, ефективність використання сільськогосподарських угідь, землевіддача, земледоходність.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул: 1. Бібл.: 31.

Сапич Вадим Іванович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри соціально-економічних дисциплін, Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ (вул. Миру, 24, Суми, 40007, Україна)

E-mail: sapichvadim@gmail.com

Сапич Надія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Сумський національний аграрний університет (вул. Кондратьєва, 160, Суми, 40021, Україна)

E-mail: NadejdaSapich@yandex.ua

УДК 332.2.021

Сапич В. И., Сапич Н. Н. Институционные факторы эффективности использования сельскохозяйственных угодий

Цель статьи заключается в анализе эффективности использования сельскохозяйственных угодий и обосновании необходимости задействовать институционные факторы ее повышения. Эффективность сельскохозяйственных угодий рассматривается как степень рациональности их использования. Существующая система натуральных и стоимостных показателей эффективности земельных ресурсов не учитывает их качество и цену. При отсутствии рыночного механизма формирования цен на земли сельскохозяйственного назначения можно использовать показатели землеотдачи и земледоходности, базой расчетов которых является нормативная денежная оценка земли. Осуществленные расчеты этих показателей за 1995–2014 гг. свидетельствуют о несоответствии результатов хозяйствования качеству сельскохозяйственных угодий, их экономическому плодородию и несовершенстве нормативной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения. Исходя из общей сущности институционных факторов, их роль в сфере земельных отношений можно свести к регулированию отношений собственности на землю, антимонопольному регулированию, средствам финансовой стабилизации и налогового регулирования. Институционные факторы должны быть задействованы исходя из обязательств Украины перед международными валютно-финансовыми учреждениями, членства в ВТО и возможностей бюджетного финансирования.

Ключевые слова: институционные факторы, регулирование отношений собственности на землю, антимонопольное регулирование, эффективность использования сельскохозяйственных угодий, землеотдача, земледоходность.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул: 1. Библ.: 31.

Сапич Вадим Иванович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры социально-экономических дисциплин, Сумской филиал Харьковского национального университета внутренних дел (ул. Миру, 24, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: sapichvadim@gmail.com

Сапич Надежда Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, Сумской национальной аграрный университет (ул. Кондратьева, 160, Сумы, 40021, Украина)

E-mail: NadejdaSapich@yandex.ua

UDC 332.2.021

Sapych V. I., Sapych N. N. Institutional Factors of Efficiency of Use of Agricultural Land

The article is aimed at analyzing efficiency of use of agricultural land and substantiating the need to employ institutional factors for its increase. Efficiency of agricultural land is considered as a degree of rationality for its use. The existing system of natural and cost efficiency indicators of land resources does not take account of their quality and price. In the absence of a market mechanism for developing prices for agricultural land, one can use the indicators of return on land and profitability of land, a base for calculating which can be the normative monetary valuation of land. The carried out calculations of these indicators for 1995–2014 indicate discrepancy of management results with quality of land, its economic fertility, and shortcomings of normative monetary valuation of agricultural land. On the basis of general substance of institutional factors, their role in the sphere of land relations can be summarized as regulating land ownership relations, antimonopoly regulation, providing means for financial stabilization and fiscal management. Institutional factors should be applied on the basis of the obligations of Ukraine before international financial institutions, the WTO membership, and opportunities of budgetary financing.

Keywords: institutional factors, regulation of relations of land ownership, antimonopoly regulation, efficiency of use of agricultural land, return on land, profitability of land.

Fig.: 2. Tabl.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 31.

Sapych Vadim I. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Social and Economic Disciplines, Sumy branch of the Kharkiv National University of Internal Affairs (24 Myru Str., Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: sapichvadim@gmail.com

Sapych Nadejda N. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Sumy National Agrarian University (160 Kondratieva Str., Sumy, 40021, Ukraine)

E-mail: NadejdaSapich@yandex.ua

Починаючи з періоду подолання великої депресії 1929–33 рр., інституціоналізм належить до тих економічних теорій, без яких не формувалася жодна антикризова програма індустріально розвинутих країн. Практичний прагматизм, дослідження економічних явищ у процесі їхньої еволюції та в тісному зв'язку із соціальними, правовими, політичними, етичними та іншими проблемами – саме ці відмінності інституціоналізму роблять останнім часом даний напрям економічної думки все більш затребуваним. Низька результативність ринкових перетворень в Україні спрямовує вітчизняних учених, у т. ч. і економістів-аграрників, звернутися до положень інституціональної теорії та забезпечити їх подальший розвиток з урахуванням сучасних потреб української економіки.

Академік НААН П. Т. Саблук розглядає стан розвитку інститутів власності, ринку, ціни, обліку і фінансового забезпечення як ключові умови реформування аграрного сектора економіки [1]. Теоретико-методологічні й організаційні засади розвитку інститутів та інституцій аграрної сфери в умовах трансформаційних перетворень обґрунтовано у роботах О. М. Бородіної, М. Й. Маліка, О. Г. Шпикуляка [2, 3]. Проблеми інституціонального забезпечення інноваційної діяльності в аграрному виробництві наведено в дослідженнях П. Т. Саблука, О. Г. Шпикуляка, А. І. Курило, С. О. Тивончука, О. В. Шаніна та інших [4, 5]. Інституційні аспекти забезпечення прав власності на земельні ресурси сільськогосподарського призначення та функціонування ринку землі викладено в розробках П. І. Юхименка, О. М. Загурського, І. В. Чикало та інших [6, 7].

Ефективність сільськогосподарських угідь учені-аграрники трактують як ступінь раціональності їх використання [8, с. 10; 9, с. 86–88; 10, с. 12–15] або рівень віддачі [11, с. 174]. Узагальнюючи сучасні дослідження аграрних економістів, можна навести таку класифікацію критеріїв ефективності використання сільськогосподарських угідь. *Критерієм технологічної ефективності* є ступінь освоєння систем ведення землеробства, оцінка результативності задіяних технологій з урахуванням усіх наявних ресурсів. *Критерієм економічної ефективності* є прибутковість використання земельних ресурсів, відповідність отриманих доходів можливостям ведення розширеного відтворення. *Критерій соціальної ефективності* полягає у ступені досягнення нормативного рівня життя сільського населення. *Критерієм екологічної ефективності* є ступінь відповідності сільськогосподарської продукції та технологічних процесів у землеробстві екологічним вимогам. На основі визначених видів і критеріїв ефективності використання сільськогосподарських угідь доцільно розглядати систему показників.

Як натуральні, так і вартісні показники ефективності використання земельних ресурсів не враховують їхньої якості. На необхідність усунення цього недоліку О. А. Бугуцький та В. О. Добринін звертали увагу ще у 1970–80-ті рр. [8, с. 109; 10, с. 19]. В умовах становлення ринкових відносин, коли земля набуває характеру товару, її вартість не може залишатися поза увагою. Тому вважаємо за доцільне віднести до показників технологічної ефективності запропонований В. Г. Андрійчуком

показник землевіддачі, який розраховується як відношення вартості валової продукції сільського господарства, одержаної з гектара угідь, до грошової оцінки цих угідь [9, с. 208]. Якщо вихід продукції з 1 га сільськогосподарських угідь характеризує ефективність використання лише фізичної площі, то землевіддача певною мірою відображає її економічну родючість.

Здійснені розрахунки показників виходу валової продукції сільського господарства з 1 га сільськогосподарських угідь і землевіддачі (табл. 1) дозволяють зробити такі висновки. Активізація земельної реформи з 2000 р. сприяла підвищенню ефективності використання земельних ресурсів. З 2005 р. відносно 1995 р. вихід валової продукції з 1 га сільськогосподарських угідь поступово зростає. У 2011 р. за цим показником був перевершений рівень 1990 р., а у 2014 р. у середньому по Україні сільськогосподарські підприємства виробили валової продукції з одиниці угідь вже на 31,5 % більше, ніж у 1990 р. За показником же землевіддачі рівня 1995 р. ще не досягнуто, він має суттєві коливання, і у 2014 р. його величина склала лише 60 % відносно 1995 р.

Така ситуація є результатом недосконалості нинішньої в Україні нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь, особливо, якщо її розглядати в динаміці. У 2001–2005 рр. і у 2010–2013 рр. нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь в Україні не змінювалася, оскільки коефіцієнт індексації, який розраховується на основі середньорічного індексу інфляції, у вказані періоди не перевищував одиниці. У цей час показники ефективності використання сільськогосподарських угідь збільшувалися, і зберігати при цьому незмінним рівень нормативної грошової оцінки землі, на наш погляд, є з позиції інтересів її власників економічно необґрунтованим. Крім того, підвищення вартості землі в результаті її індексації не відповідає реальній якості сільськогосподарських угідь, оскільки в умовах зменшення капіталовкладень в землю її природна родючість знижується. Не може також зростати ціна землі, коли її пропозиція істотно перевищує попит. У 2014 р. землевіддача скоротилася до 0,48 проти 0,51 у попередньому році, але це є виключно результатом індексації грошової оцінки землі, а вихід валової продукції з одиниці площі за цей період виріс на 1,3 %.

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що показники землевіддачі у 2000–2014 рр. у порівнянні з 1995 р. неадекватно відображали рівень і динаміку ефективності використання сільськогосподарських угідь. Про реальне становище в цій ситуації точніше свідчить показник виходу валової продукції з одиниці площі. Крім того, за аналогією з показником землевіддачі ми пропонуємо при дослідженні економічної ефективності сільськогосподарського виробництва розраховувати показник земледохідності як відношення маси прибутку з 1 га сільськогосподарських угідь до їх нормативної грошової оцінки [15, с. 402]:

$$ЗД = \frac{П}{ГОЗ},$$

Ефективність використання сільськогосподарських угідь в сільськогосподарських підприємствах України
(у порівняльних цінах 2010 р.)

Показник \ Рік	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Валова продукція сільського господарства на 1 га с/г угідь, грн	5146	2826	1941	3290	4570	5905	5472	6683	6767
Нормативна грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення, грн. за 1 га	–	3543	8574	8734	11339	11339	11339	11339	14128
Землевіддача – відношення вартості валової продукції сільського господарства з 1 га с/г угідь до їх грошової оцінки	–	0,80	0,23	0,38	0,41	0,52	0,48	0,59	0,48
Прибуток (+), збиток (–) від реалізації с/г продукції на 1 га с/г угідь, грн	–	19,21	–4,07	56,67	619,27	972,04	977,45	577,59	1619,73
Земледохідність – маса прибутку (+), збитку (–) на 1000 грн грошової оцінки с/г угідь	–	5,42	–0,48	6,49	54,62	85,73	86,20	50,94	114,37
Рівень рентабельності виробництва с/г продукції, %	42,6	13,6	–1,0	6,8	21,1	27,0	20,5	11,2	25,8

Джерело: складено авторами за даними [12; 13; 14, с. 77].

де ЗД – земледохідність 1 га сільськогосподарських угідь;

П – маса прибутку з 1 га сільськогосподарських угідь;

ГОЗ – нормативна грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь.

Розрахована таким чином земледохідність розширює систему традиційних показників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, які характеризують дохідність витрат (рівень рентабельності) та прибутковості використання земельних ресурсів (маса прибутку з 1 га сільськогосподарських угідь). З впровадженням в Україні повноцінного (сталого і досконалого) ринку земель сільськогосподарського призначення земледохідність можна буде розраховувати як відношення маси прибутку з 1 га сільськогосподарських угідь до його ринкової ціни.

Слід звернути увагу на те, що показники землевіддачі й земледохідності, які враховують вартість землі, протягом всього періоду показують протилежну динаміку. Якщо землевіддача, як було сказано вище, ще не досягла рівня 1995 р., то земледохідність за 1995–2014 рр. суттєво зросла. При цьому необхідно зазначити, що рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції у порівнянні з показником земледохідності зростав у аналізований період значно повільніше.

Таку ситуацію можна пояснити двома тенденціями. Перша полягає у структурних змінах у сільському господарстві, які проявилися у наданні товаровиробниками переваги у виробництві більш економічно вигідної продукції рослинництва, особливо насіння соняшнику, ріпак, кукурудзу та інші зернові. Друга тенденція зво-

диться до проблеми диспаритетності ціноутворення на сільськогосподарську продукцію і промислові засоби виробництва, що споживаються в сільському господарстві, що призводить до незадовільного формування собівартості продукції та доходів аграрних підприємств. На наявність даної проблеми і важливість її вирішення для піднесення аграрного сектора економіки неодноразово наголошували такі провідні економісти-аграрники, як В. Я. Месель-Веселяк, Б. Й. Пасхавер, П. Т. Саблук та інші [16, с. 24–25; 17, с. 81–84; 18, с. 4–5].

Рентабельність виробництва продукції сільського господарства у 1995–2014 рр. не досягнула рівня 35–40%, який прийнято вважати достатнім для здійснення в необхідних розмірах розширеного відтворення в усіх галузях аграрного сектора економіки. Протягом 1995–2014 рр. нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь неухильно зростала. Якщо в 1995 р. 1 га сільськогосподарських угідь оцінювався в 3 543 грн, то у 2014 р. – в 14 128 грн, що майже в 4 рази більше. Водночас, показники, що відображають прибутковості сільськогосподарських угідь, почали помітно зростати лише з 2010 р. Наведені в табл. 1 розрахунки свідчать про невідповідність результатів господарювання якості сільськогосподарських угідь, їх економічній родючості та про недосконалість нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Результати господарської діяльності аграрних підприємств за 2000–2014 рр. показали, що запровадження інституту приватної власності та нових організаційно-правових форм господарювання ще не забезпечили очікуваного підвищення ефективності виробництва і раціонального використання сільськогосподарських угідь. Природна родючість ґрунтів продовжує знижуватися. Щорічний дефіцит гумусу в Україні становить 110 кг/га

[19, с. 79]. Колосальні втрати викликає ерозія. Збиток від ерозії оцінюється від 5 (за даними В. В. Кулініча) [20, с. 20] до 10 млрд дол. США (за даними С. Ю. Булигіна, Б. І. Новака і Н. А. Пасічника [21, с. 18]). Отже, для підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь в умовах ринкової трансформації аграрного сектора економіки необхідно поряд з традиційними факторами задіяти фактори інституційного характеру.

Ринкова економіка підвищує роль економічних чинників (ціноутворення, кредитування, інвестиційної діяльності, мотивації праці), але їх реалізація вимагає використання державних важелів, які й утворюють специфічну групу інституційних чинників. На наш погляд, до інституційних факторів підвищення ефективності виробництва слід віднести такі: антимонопольне регулювання, заходи фінансової стабілізації (цінове регулювання, товарні та фінансові інвестиції, бюджетні дотації, кредитну підтримку, страхові субсидії), регуляторну політику (державне регулювання земельно-майнових та орендних відносин, кредитування, страхування, митно-тарифне регулювання) та податкове регулювання. З урахуванням загальної сутності дефініцій «антимонопольне регулювання», «податкове регулювання», «регулювання економіки», «економічні регулятори», «економічне регулювання», «регулююча функція податків» [22, с. 171, 173–174, 179–181] та їх змістовного значення у сфері земельних відносин названі вище інституційні фактори стосовно підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь наведено на *рис. 1*.

Такі інституційні фактори, як регулювання відносин власності на землю й антимонопольне регулювання, реалізуються через законотворчу діяльність. Заходи фінансової стабілізації та податкове регулювання втілюються завдяки бюджетній політиці. З огляду на економічну спрямованість нашого дослідження розглянемо дієвість застосування в аграрному секторі України саме двох останніх факторів.

Згідно з чинним законодавством України інструментами фінансової стабілізації є цінове регулювання, виробничі дотації та субсидії на придбання ресурсів. Для підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників встановлюються мінімальні закупівельні ціни на основні види продукції. З метою здійснення державного цінового регулювання створено Аграрний фонд, який через товарні та фінансові інтервенції має встановлювати ціну рівноваги на рівні, не нижчому за мінімальну інтервенційну ціну. Проте результативність застосування цінового регулювання є дуже обмеженою. Це пояснюється двома чинниками. Перший полягає в тому, що за вкрай низької купівельної спроможності населення проблематично встановити мінімальну закупівельну ціну на рівні, який би створював сільськогосподарським товаровиробникам умови для ведення розширеного відтворення. Другий чинник, який обмежує можливості регулювання цін, полягає у вельми незначних фінансових ресурсах, що виділяються Аграрному фонду, та його неефективній діяльності. Так, за висновками Рахункової палати щодо виконання Державного бюджету України за 2014 р. на формування державного

інтервенційного фонду Аграрним фондом, а також закупівлю матеріально-технічних ресурсів для потреб сільськогосподарських товаровиробників було спрямовано 4,6 млн грн, що склало лише 0,3 % від запланованих [23]. Сільськогосподарські підприємства тільки від реалізації зернових культур отримали 69295,6 млн грн. Відносно цієї виручки названа вище сума державної допомоги дорівнювала 0,007 % (розраховано за даними [24]), що, зрозуміло, не могло вплинути на формування цін.

Податкове регулювання за обсягом спрямованих державою грошових коштів є більш вагомим. Основним каналом отримання сільськогосподарськими товаровиробниками податкових пільг є відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) через спеціальний режим оподаткування. Даний механізм суттєво підвищує дохідність аграріїв. У середньому за 2008–2014 рр. сільськогосподарські підприємства щорічно в розрахунку на 1 га угідь отримували коштів за рахунок ПДВ на 186,58 грн, а їхній прибуток у відповідному вимірі складав 838,72 грн. Тобто завдяки відшкодуванню ПДВ дохідність використання сільськогосподарських угідь підвищилася на 22,3 %. Водночас пільговий механізм сплати ПДВ не є досконалим. Кошти відшкодування ПДВ дуже нерівномірно розподіляються між товаровиробниками. За підсумками 2014 р. середнє по Україні відшкодування ПДВ у розрахунку на 1 га угідь склало 396,98 грн. Проте у Волинській, Житомирській і Одеській областях цей показник був у межах 48,50–74,96 грн, а у Рівненській, Київській і Черкаській областях – 687,73–958,49 грн. Пільги по сплаті ПДВ усе більше спрямовуються в рослинництво, хоча ця галузь має значно вищу рентабельність, ніж тваринництво. Якщо у 2008 р. 32,1 % відшкодувань ПДВ надходило для підтримки виробництва продукції рослинництва, то у 2014 р. – 73,2 % (розраховано за даними [24]). Умови відшкодування ПДВ визначено таким чином, що не всі нарахування ПДВ можливо компенсувати з бюджету, що призводить до посилення податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників.

Чинним законодавством на 2016 р. передбачено суттєві зміни спеціального режиму оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств. Запроваджується часткова сплата сум ПДВ до бюджету та на спеціальні рахунки для відшкодування залежно від виду сільськогосподарської продукції, яка реалізується, а саме:

- ✦ за операціями із зерновими культурами товарних позицій 1001–1008 згідно з УКТ ЗЕД (далі – зернові культури) та технічними культурами товарних позицій 1205 і 1206 00 згідно з УКТ ЗЕД відшкодуванню підлягає 15 %, а 85 % – перераховується до державного бюджету;
- ✦ за операціями з продукцією тваринництва товарних позицій 0102 і 0401 згідно з УКТ ЗЕД (далі – продукція тваринництва) відшкодуванню підлягає 80 %, а 20 % – перераховується до державного бюджету;
- ✦ за операціями із сільськогосподарськими товарами/послугами, крім зернових і технічних культур та продукції тваринництва (далі – інші

Застосування цих норм помітно скоротить державну підтримку сільськогосподарських підприємств. Якщо в основу обчислень взяти дані 2014 р., то за новим порядком відшкодування ПДВ у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь зменшиться у 2,8 разу. Проте, враховуючи кризовий стан державних фінансів

сільськогосподарські товари/послуги) відшкодуванню підлягає 50 %, а 50 % – перераховується до державного бюджету [26].

і зазначені вище недоліки існуючої практики відшкодування ПДВ, такі зміни до спеціального режиму оподаткування діяльності сільськогосподарських товаровиробників можна вважати раціональними. Слід також зазначити, що пряма залежність між обсягами коштів державної підтримки, які було отримано за рахунок ПДВ, і рівнем ефективності виробництва відсутня. Так, у 2014 р. у названих вище трьох адміністративних областях з мінімальним відшкодуванням ПДВ у розрахунку на 1 га земельних угідь рентабельність сільськогосподарського

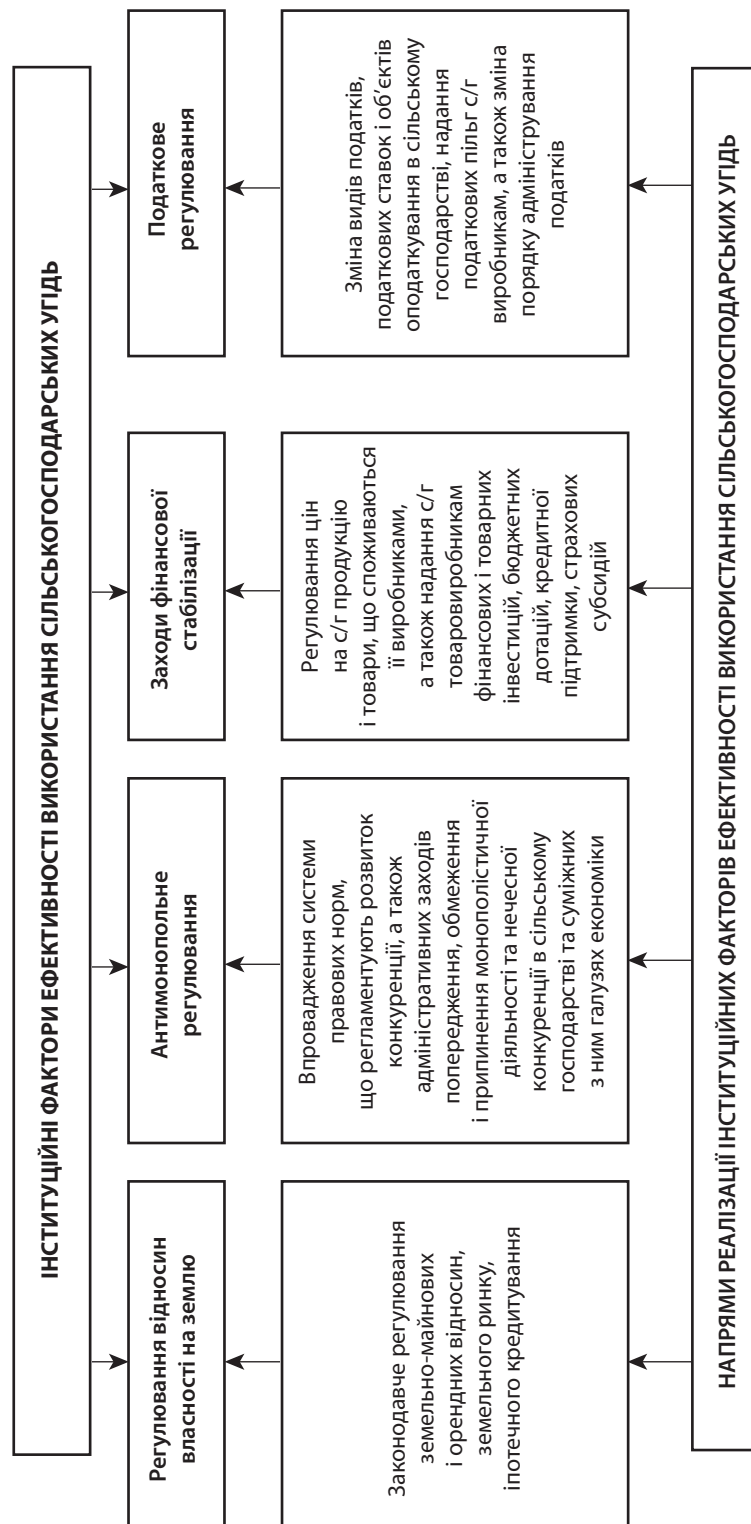


Рис. 1. Інституційні фактори ефективності використання сільськогосподарських угідь та напрями їх реалізації

Джерело: складено авторами.

виробництва була у межах 20,1–28,7% при середньому значенні даного показника по Україні 25,8% [12].

Поряд з відшкодуванням ПДВ податкові пільги надавалися через фіксований сільськогосподарський податок (ФСП), який з 2015 р. трансформовано в єдиний податок четвертої групи платників [25]. Базою оподаткування як ФСП, так і єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), яку було проведено станом на 1 липня 1995 р., з урахуванням коефіцієнта індексації. Однак запровадження єдиного податку призвело до збільшення ставок оподаткування. Якщо при сплаті ФСП по ріллі, сіножатям і пасовищам у 2005–2014 рр. застосовувалася ставка 0,15, то у 2015 р. платники єдиного податку мали платити по ставці 0,45 і на 2016 р. її підвищено до 0,81 [25; 26]. Крім того, податкові зобов'язання ще зростають внаслідок застосування коефіцієнта індексації за підсумками інфляції.

Наведені на рис. 2 розрахунки показують, що податкове навантаження на земельні ресурси в користуванні сільськогосподарських підприємств у 2015 р. суттєво посилилося. Обчислення податкового зобов'язання для аграріїв платників єдиного податку на 2016 р., виходячи із середнього показника прогнозованої інфляції в Україні за даними Світового банку (23,4%) і Державного бюджету (12%), визначає його на рівні 193,01 грн на 1 га сільськогосподарських угідь. Це означає, що в поточному році відносно 2014 р. податковий тиск на земельні ресурси для платників єдиного податку може зрости у 9,1 разу. Проте таке підвищення ми не оцінюємо як критичне, оскільки останній період сільськогосподарські товаровиробники суттєво підняли прибутковість. Водночас посилення податкового навантаження такими темпами не є доцільним, бо рівень рентабельності в аграрному секторі (див. табл. 1), як зазначалося вище, ще є далеким від необхідного для ведення сталого розширеного відтворення.

Головним же недоліком сучасної практики оподаткування сільськогосподарських угідь є її переважно фіскальна спрямованість і вкрай недостатній регулюючий і стимулюючий вплив. Податкове навантаження на земельні ресурси в користуванні аграріїв змінюється залежно від темпів інфляції. Безумовно, інфляція призводить до певного підвищення цін на сільськогосподарську продукцію, але в умовах інфляції доходи селян зменшуються, оскільки завжди більш високими темпами зростають ціни на товари суміжних з аграрним сектором галузей. Таким чином, не враховується сформульований фундаторами теорії оподаткування У. Петті і А. Смітом один із базових принципів щодо необхідності при визначенні земельного податку спиратися на дохідність сільськогосподарських угідь [27, с. 39; 28, с. 508].

Іншим напрямом фінансової підтримки аграріїв є здешевлення кредитних ресурсів через надання часткової компенсації відсотків за користування кредитами. Щорічно в державному бюджеті передбачаються кошти, які спрямовуються суб'єктам господарювання агропромислового комплексу на часткову компенсацію відсоткової ставки за залученими в національній валюті банківськими кредитами. За останні роки обсяги пільгового кредитування дещо зросли. У 2014 р. бюджетні кошти дозволили здешевити кредитів на 3,2 млрд грн, а у 2015 р. – на 4,6 млрд грн [29]. Втім, це ще вкрай недостатні обсяги як у порівнянні з докризовим 2008 р., коли аграрії отримали пільгових кредитів на 15,1 млрд грн, так і відносно загальної потреби в запозичених коштах, яка оцінюється у понад 100 млрд грн у рік [30].

Співробітництво України з міжнародними фінансово-економічними установами і приєднання нашої держави до Світової організації торгівлі (СОТ) вимагають перегляду існуючих в аграрному секторі інституційних важелів підтримки товаровиробників. Напевно, що відшкодування ПДВ через спеціальний режим оподаткування буде зменшуватися, а згодом і ліквідовано. Згідно з вимогами СОТ заходи підтримки «зеленої скриньки»

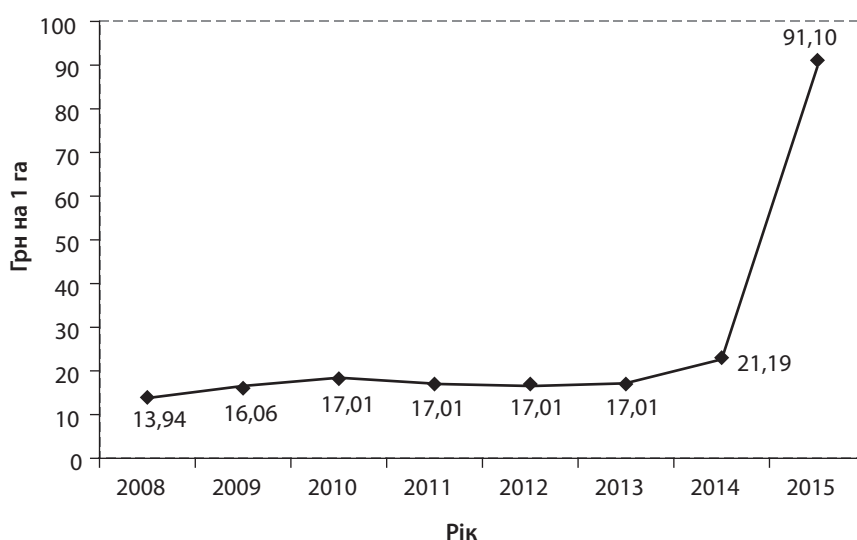


Рис. 2. Податкове навантаження по сплаті фіксованого сільськогосподарського податку (з 2015 р. – єдиного податку) сільськогосподарськими підприємствами України

Джерело: розраховано авторами на основі [13; 14, с. 77; 25].

звільнено від зобов'язань по скороченню, а заходи «жовтої скриньки» можуть використовуватися, але з часом мають бути скорочені. Оцінка заходів підтримки, що підлягають скороченню, здійснюється на основі показника «сукупного виміру підтримки» (СВП). Відповідно до п. 4 ст. 6 Угоди про сільське господарство для України не вимагається включати до розрахунку свого СВП і зменшувати внутрішню підтримку, пов'язану з конкретним товаром, якщо така підтримка не перевищує 5% від загальної вартості базового сільськогосподарського товару, також не вимагається зменшувати внутрішню підтримку, не пов'язану з конкретним товаром, якщо така підтримка не перевищує 5% від вартості загального сільськогосподарського виробництва [31].

Враховуючи названі обмеження, підтримка заходів «жовтої скриньки» має бути сконцентрована на тих, які є найефективнішими. Вважаємо, що до таких заходів відноситься здешевлення кредитів, підтримка фермерських господарств і виробництва продукції тваринництва. Цінова підтримка придбання матеріально-технічних ресурсів є менш ефективною, бо в процесі її реалізації держава фінансує не лише сільськогосподарських товаровиробників, а і посередницькі структури. Зважаючи на це, від таких витрат державний бюджет має відмовитися.

Загальна тенденція інституційної підтримки аграрного сектора полягає у збільшенні питомої ваги заходів «зеленої скриньки» і, відповідно, перенесенні акценту підтримки від сільськогосподарського товаровиробника до сільських територій. Беручи до уваги обмежені можливості бюджетного фінансування, доцільно сконцентрувати витрати в межах «зеленої скриньки» по таких напрямках, як організаційно-правове забезпечення завершення земельної реформи, удосконалення інфраструктури, сприяння структурній перебудові сільськогосподарського виробництва та впровадження програм страхування урожаю і доходів сільськогосподарських виробників.

ВИСНОВКИ

1. Активізація земельної реформи з 2000 р. сприяла підвищенню ефективності використання сільськогосподарських угідь. З 2005 р. відносно 1995 р. вихід валової продукції з 1 га землі поступово зростає. У 2011 р. за цим показником був перевершений рівень 1990 р. За показником же землевіддачі рівня 1995 р. ще не досягнуто, він має суттєві коливання, і у 2014 р. його величина склала лише 60% відносно 1995 р.

2. Рентабельність виробництва продукції сільськогосподарства в 1995–2014 рр. не досягнула рівня 35–40%, який прийнято вважати достатнім для здійснення в необхідних розмірах розширеного відтворення в усіх галузях аграрного сектору економіки.

3. Землевіддача і земледохідність за 1995–2014 рр. показали неадекватну динаміку, що свідчить про невідповідність результатів господарювання якості сільськогосподарських угідь, їх економічній родючості та про недосконалість нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення.

4. Господарська діяльність аграрних підприємств за 2000–2014 рр. показала, що запровадження інституту приватної власності й нових організаційно-правових форм господарювання ще не забезпечили очікуваного підвищення ефективності виробництва і раціонального використання сільськогосподарських угідь.

5. Ринкова економіка вимагає задіяти такі інституційні фактори ефективності використання сільськогосподарських угідь, як регулювання відносин власності на землю, антимонопольне регулювання, заходи фінансової стабілізації і податкового регулювання.

6. Застосування нових норм чинного законодавства помітно скоротить державну підтримку сільськогосподарських підприємств. Якщо в основу обчислень взяти дані 2014 р., то відшкодування ПДВ у 2016 р. у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь зменшиться у 2,8 разу. Проте, враховуючи кризовий стан державних фінансів і недоліки існуючої практики відшкодування ПДВ, такі зміни до спеціального режиму оподаткування діяльності сільськогосподарських виробників можна вважати раціональними.

7. З 2015 р. ФСП трансформовано в єдиний податок четвертої групи платників, однак його запровадження призвело до суттєво збільшення податкового навантаження на сільськогосподарські угіддя.

8. Враховуючи співробітництво України з міжнародними валютно-фінансовими установами, членство в СОТ і обмежені можливості бюджетного фінансування, необхідно задіяти інституційні фактори на найбільш ефективних напрямках. А саме: заходи «жовтої скриньки» повинні бути зосереджені на здешевленні кредитів, підтримці фермерських господарств і виробництва продукції тваринництва, а витрати в межах «зеленої скриньки» мають забезпечити завершення організаційно-правового супроводу земельної реформи, удосконалення інфраструктури, структурну перебудову сільськогосподарського виробництва та впровадження програм страхування урожаю і доходів сільськогосподарських виробників.

Подальші дослідження розглянутих проблем мають бути спрямовані на аналізі результативності застосування останніх нормативно-правових змін у земельних відносинах, а також розробці нових інституційних важелів та інструментів підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Саблук П. Т. Розвиток інституцій удосконалення механізму реформування аграрного сектору економіки / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2010. – №10. – С. 3–10.

2. Бородіна О. М. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / О. М. Бородіна // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 94–111.

3. Малік М. Й. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – №7. – С. 169–176.

4. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія / [Саблук П. Т., Шпикуляк О. Г., Курило Л. І. та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с.

- 5. Тивончук С. О.** Інтерактивна модель інституціонального забезпечення інноваційної діяльності в аграрному виробництві / С. О. Тивончук, О. В. Шанін // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 69–75.
- 6. Юхименко П. І.** Інституціональні аспекти забезпечення прав власності на земельні ресурси / П. І. Юхименко, О. М. Загурський // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 159–164.
- 7. Чикало І.** Інституційне забезпечення функціонування ринку землі в Україні / І. Чикало // Економіст. – 2013. – № 3. – С. 29–32.
- 8. Бугуцький О. А.** Аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва / О. А. Бугуцький. – К.: Урожай, 1976. – 264 с.
- 9. Андрийчук В. Г.** Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве / В. Г. Андрийчук. – М.: Экономика, 1983. – 208 с.
- 10.** Проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства / А. А. Никонов, С. С. Сергеев, М. И. Сидюков [и др.] / Под ред. В. А. Добрынина. – М.: Агропромиздат, 1986. – 335 с.
- 11.** Эффективность сельскохозяйственного природопользования / П. Ф. Веденичев, В. М. Трегубчук, Т. А. Козлова [и др.]. – К.: Наукова думка, 1982. – 230 с.
- 12.** Статистичні збірники «Сільське господарство України» за 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 13.** Офіційний сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua>
- 14.** Економічний довідник аграрника / В. І. Дробот, Г. І. Зуб, М. П. Кононенко [та ін.] / За ред. Ю. Я. Лузана, П. Т. Саблука. – К.: Преса України, 2003. – 800 с.
- 15. Сапич Н. М.** Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах переходу до ринкової економіки / Н. М. Сапич // Вісник Сумського НАУ. Серія: Економіка та менеджмент. – Суми, 2005. – Вип. 3/4. – С. 399–405.
- 16. Месель-Веселяк В. Я.** Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 17–26.
- 17. Пасхавер Б.** Цінова конкурентність аграрного сектора / Б. Пасхавер // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78–87.
- 18. Саблук П. Т.** Становлення аграрної політики в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 3–7.
- 19. Пилипенко О. О.** Використання сільськогосподарських земель в умовах земельної реформи / О. О. Пилипенко // Економіка АПК. – 2003. – № 1. – С. 78–82.
- 20. Кулініч В. В.** Земельні ресурси України: необхідність еколого-економічної оптимізації використання / В. В. Кулініч // Землеустрій і кадастр. – 2007. – № 1. – С. 20–22.
- 21. Булигін С. Ю.** Ерозійні процеси в степу України: розвиток і перспективи / С. Ю. Булигін, Б. І. Новак, Н. А. Пасічник // Землепорядний вісник. – 2004. – № 3. – С. 16–23.
- 22.** Економічна енциклопедія : у 3 т. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
- 23.** Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік // Рахункова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16745880/Bulet_vykon_DBU_2014.pdf.
- 24.** Статистичні бюлетені «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах» за 2008–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- 25.** Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
- 26.** Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24.12.2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19/page>
- 27. Петти В.** Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti – слово мудрым. Разное о налогах / Петти В. – М.: Ось-89, 1997. – 112 с.
- 28. Сміт А.** Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Сміт А. / Пер. О. Васильєва, М. Межевікіної, А. Малівського ; наук. ред. Є. Литвин. – К.: Port-Royal, 2001. – 593 с.
- 29.** Стан кредитування АПК у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/17529>
- 30.** Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>
- 31.** Угода про сільське господарство: Міжнародний документ від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_005

REFERENCES

- Andriychuk, V. G. *Effektivnost ispolzovaniya proizvodstvenno-go potentsiala v selskom khoziaystve* [The efficiency of the productive capacity in agriculture]. Moscow: Ekonomika, 1983.
- Borodina, O. M. "Ahrarna polityka Ukrainy: vytyky, suchasnyi stan i novi mozhlyvosti v konteksti instytutsionalizmu ta vyklykiv hlobalizatsii" [Agrarian Policy of Ukraine: origins, current status and opportunities in the context of institutionalism and challenges of globalization]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2008): 94–111.
- Bohutskiy, O. A. *Analiz efektyvnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva* [Analysis of the efficiency of agricultural production]. Kyiv: Urozhai, 1976.
- Bulyhin, S. Yu., Novak, B. I., and Pasichnyk, N. A. "Eroziini protsesy v stepu Ukrainy: rozvytok i perspektyvy" [Erosion in the desert Ukraine: development and prospects]. *Zemleporiadnyi visnyk*, no. 3 (2004): 16–23.
- Chykalo, I. "Instytutsiine zabezpechennia funktsionuvannia rynku zemli v Ukraini" [Institutional functioning land market in Ukraine]. *Ekonomist*, no. 3 (2013): 29–32.
- Drobot, V. I. et al. *Ekonomichniy dovidnyk ahrarnyka* [Economic agrarian directory]. Kyiv: Presa Ukrainy, 2003.
- Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2002.
- Kulinich, V. V. "Zemelni resursy Ukrainy: neobkhdnist ekolo-ho-ekonomichnoi optymizatsii vykorystannia" [Land resources of Ukraine: the need for ecological and economic optimization of use]. *Zemleustrii i kadastr*, no. 1 (2007): 20–22.
- "Kontseptsiiia Derzhavnoi tsilyovoi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku" [The concept of the State Target Program of the agricultural sector for the period until 2020]. <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/71-19>
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/909-19/page>
- Meseli-Veseliak, V. Ya. "Pidvyshchennia efektyvnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva" [Improving the efficiency of agricultural production]. *Ekonomika APK*, no. 6 (2005): 17–26.
- Malik, M. I., and Shpykuliak, O. H. "Instytuty ta instytutsii u rozvytku ahrarnoi sfery ekonomiky" [Institutes and institutions in the development of the agricultural sector of the economy]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2011): 169–176.

- Nikonov, A. A. et al. *Problemy povysheniya effektivnosti sel'skokhozyaystvennogo proizvodstva* [Problems of increase of efficiency of agricultural production]. Moscow: Agropromizdat, 1986.
- Oftsiyni sait Derzhavnoi sluzhby Ukrainy z pytan heodezii, kartohrafi ta kadastru. <http://land.gov.ua>
- Paskhaver, B. "Tsinova konkurentnist ahrarnoho sektora" [The price competitiveness of the agricultural sector]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2007): 78-87.
- Pylypenko, O. O. "Vykorystannia silskohospodarskykh zemel v umovakh zemelnoi reformy" [Use of agricultural land under land reform]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2003): 78-82.
- Petti, V. *Traktat o nalogakh i sborakh. Verbum sapienti – slovo mudrym. Raznoye o nalogakh* [Treatise on taxes and fees. Verbum sapienti – word wise. Miscellaneous taxes]. Moscow: Os-89, 1997.
- "Statystychni zbirnyky «Sil'ske hospodarstvo Ukrainy» za 2010-2014 rr." [Statistical publication "Agriculture of Ukraine" for 2010-2014]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Sapych, N. M. "Pidvyshchennia efektyvnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva v umovakh perekhodu do rynkovoï ekonomiky" [Improving the efficiency of agricultural production in the transition to a market economy]. *Visnyk Sum'skoho NAU. Seriya "Ekonomika ta menedzhment"*, no. 3/4 (2005): 399-405.
- Sabluk, P. T. et al. *Innovatsiina diialnist v ahrarnii sferi: instytutsionalnyi aspekt* [Innovative activity in the agricultural sector: institutional aspect]. Kyiv: NNTs IAE, 2010.
- "Statystychni biuleteni «Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii sil'skoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh» za 2008–2014 rr." [Statistical bulletin "Key economic indicators of agricultural production in agricultural enterprises" for 2008–2014]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Sabluk, P. T. "Stanovlennia ahrarnoi polityky v Ukraini" [Formation of Agrarian Policy of Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2006): 3-7.
- Smit, A. *Dobrobut natsii. Doslidzhennia pro pryrodu ta prychny dobrobutu natsii* [Wealth of Nations. The study of the nature and cause of the welfare of nations]. Kyiv: Port-Royal, 2001.
- "Stan kredytuvannia APK u 2015 rotsi" [State lending AIC in 2015]. <http://minagro.gov.ua/node/17529>
- Sabluk, P. T. "Rozvytok instytutsii udoskonalennia mekhanizmu reformuvannia ahrarnoho sektoru ekonomiky" [Development institutions improve the mechanism for reforming the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2010): 3-10.
- Tyvonchuk, S. O., and Shanin, O. V. "Interaktyvna model instytutsionalnoho zabezpechennia innovatsiinoï diialnosti v ahrarnomu vyrobnytstvi" [The interactive model of institutional support innovation in agricultural production]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2015): 69-75.
- "Uhoda pro sil'ske hospodarstvo: Mizhnarodnyi dokument vid 15.04.1994 r." [Agreement on Agriculture: International Document of 15.04.1994]. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_005
- Vedenichev, P. F. *Effektivnost sel'skokhozyaystvennogo prirodopolzovaniya* [The effectiveness of agricultural nature]. Kyiv: Naukova dumka, 1982.
- "Vysnovky shchodo vykonannia Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy za 2014 rik" [Conclusions on the State Budget of Ukraine for 2014]. Rakhunkova palata Ukrainy. http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16745880/Bulet_vykon_DBU_2014.pdf
- Yukhymenko, P. I., and Zahurskyi, O. M. "Instytutsionalni aspekty zabezpechennia prav vlasnosti na zemelni resursy" [Institutional aspects of property rights to land resources]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2011): 159-164.

FEATURES OF SOLVING OPERATIONAL TASKS OF THE MONITORING SUBSYSTEM IN SYSTEMS FOR STRATEGIC CONTROL OF THE REGIONAL STRUCTURE AND TERRITORIAL ORGANIZATION OF ENTITIES IN THE AGRI-FOOD SPHERE

© 2016 TKACHENKO S. A.

UDC 332.146.2:[65.012.122:338.43]

Tkachenko S. A. Features of Solving Operational Tasks of the Monitoring Subsystem in Systems for Strategic Control of the Regional Structure and Territorial Organization of Entities in the Agri-Food Sphere

The article highlights scientifically based design decisions on system-wide issues related to the functional structure of the daily monitoring task of implementing by the territorial-production system its production plan, the nature of its internal and external communications, interaction and interdependence of its functional and supporting parts. The solution of the daily monitoring task of implementing by the territorial-production system its production plan with the electronic digital machines and using subscriber stations as the main data collection and logging devices allows: to reduce the processing time and obtaining accounting and economic as well as analytical information; to reduce the complexity of the calculations; to improve the reliability and quality of the monitoring; to monitor systematically the implementation of the plan and take timely measures to eliminate backlogs; to calculate production and economic plans for the units for the next twenty-four hours with regard to their implementation for the given twenty-four hours. The prospect for the further research is solving the given problem on the basis of a more complete regulation (system of rules) allowing to obtain operational accounting and economic as well as analytical information about the causes of deviations during the implementation of the production and economic plan.

Keywords: implementation, production plan, task, monitoring, territorial-production system.

Fig.: 1. Bibl.: 11.

Tkachenko Serhii A. – PhD (Economics), Associate Professor, Acting Rector, International Technological University «Mykolaiv Polytechnic» (2a Robocha Str., Mykolaiv, 54029, Ukraine)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 332.146.2:[65.012.122:338.43]

Ткаченко С. А. Особливості вирішення оперативних завдань підсистеми моніторингу в системах стратегічного регулювання регіональної структури та територіальної організації суб'єктів агропродовольчої сфери

У статті обрано науково обґрунтовані проектні рішення за загально-системними питаннями, що стосуються функціональної структури завдання щоденного моніторингу виконання територіально-виробничою системою виробничого плану, характеру її внутрішніх і зовнішніх зв'язків, взаємодії та взаємозалежності її функціональних і забезпечуючих частин. Рішення завдання щоденного моніторингу виконання територіально-виробничою системою виробничого плану на електронних цифрових машинах і застосування як основних пристроїв збору і реєстрації інформації абонентських пунктів дозволяє: скоротити терміни обробки та одержання обліково-економічної та аналітичної інформації; знизити трудомісткість розрахунків; підвищити достовірність та якість моніторингу; систематично контролювати виконання плану і своєчасно вживати заходів щодо ліквідації відставань; розраховувати виробничо-господарські плани підрозділам на наступну добу із урахуванням їх виконання за дану добу. Надалі передбачається вирішення даної задачі за більш повним приписом (системою правил), що дозволяє отримувати оперативну обліково-економічну та аналітичну інформацію про причини відхилень у виконанні виробничо-господарського плану.

Ключові слова: виконання, виробничий план, завдання, моніторинг, територіально-виробнича система.

Рис.: 1. Бібл.: 11.

Ткаченко Сергій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, виконуючий обов'язки ректора Міжнародного технологічного університету «Миколаївська політехніка» (вул. Робоча, 2а, Миколаїв, 54029, Україна)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 332.146.2:[65.012.122:338.43]

Ткаченко С. А. Особенности решения оперативных задач подсистемы мониторинга в системах стратегического регулирования региональной структуры и территориальной организации субъектов агропродовольственной сферы

В статье выбраны научно обоснованные проектные решения по общесистемным вопросам, касающимся функциональной структуры задачи ежедневного мониторинга выполнения территориально-производственной системой производственного плана, характера её внутренних и внешних связей, взаимодействия и взаимозависимости её функциональных и обеспечивающих частей. Решение задачи ежедневного мониторинга выполнения территориально-производственной системой производственного плана на электронных цифровых машинах и применение в качестве основных устройств сбора и регистрации информации абонентских пунктов позволяет: сократить сроки обработки и получения учётно-экономической и аналитической информации; снизить трудоёмкость расчётов; повысить достоверность и качество мониторинга; систематически контролировать выполнение плана и своевременно принимать меры по ликвидации отставаний; рассчитывать производственно-хозяйственные планы подразделениям на следующие сутки с учётом их выполнения за данные сутки. В дальнейшем предусматривается решение данной задачи по более полному предписанию (системе правил), позволяющему получать оперативную учётно-экономическую и аналитическую информацию о причинах отклонений в выполнении производственно-хозяйственного плана.

Ключевые слова: выполнение, производственный план, задача, мониторинг, территориально-производственная систем.

Рис.: 1. Библ.: 11.

Ткаченко Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, исполняющий обязанности ректора Международного технологического университета «Николаевская политехника» (ул. Рабочая, 2а, Николаев, 54029, Украина)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

Distinctive features of the modern way to solve monitoring operational tasks are: high frequency of solutions, preparing own information source arrays; requirement for processing rather large amounts of information in a short time period; relatively simple algorithms for

solving problems; extensive use of special means of information collection and logging; use of digital data processing and many others. For example, one of the accounting and economic and analytical problems solved in the framework of the monitoring subsystem in strategic systems for cont-

rol of the regional structure and territorial organization of entities in the agri-food sphere is the operational task of daily monitoring the production plan implementation by the territorial-production system. The problem of solution periodicity refers to the block of the operational monitoring subsystem and by the monitoring objects it is included in the complex of tasks of monitoring the production and sale of finished products.

Analysis of recent publications on the problem.

The advanced modern practical experience and carried out scientific research of the works by such scientists and economists as A. E. Aliamov (2012), Yu. A. Antokhina (2006), S. B. Beliakov (2007), Ye. N. Berezovskaya (2009), A. Ye. Bogdanov (2014), D. G. Voronov (2011), Ye. P. Goltsunov (2009), William Detmer, Eli Schragenheim (2009), Yu. A. Lucash (2004), V. M. Moroz (2011), F. S. Rastegaeva (2009) and others provide strong evidence that a successful solution for the problem of forming and implementing such an important type of monitoring in its control functions like operational monitoring is possible only under conditions of creating and developing an independent functional task of daily monitoring the production plan implementation by the territorial-production system both in the existing and being developed functionally advanced systems for strategic control of the regional structure and territorial organization of the entities in the agri-food sphere.

Choosing the given monitoring item as an independent problem of functionally advanced systems for strategic control of the regional structure and territorial organization of the agri-food sphere is dictated, on the one hand, by the independent role and significance of this task in the control subsystem and, on the other – follows from the system-wide aspects of the problem: the task has its purpose and performance criteria; tight relationship between the task of monitoring the daily coverage and research of implementing by the territorial-production system its production plan and other tasks of the control system functions provides an opportunity to consider it as an organic part of the control subsystem as a whole, that is as a task of the large subsystem.

Formulation of the research objectives. First, it is necessary to select a scientifically based design decisions on the system-wide issues related to the functional structure of the daily monitoring task of implementing by the territorial-production system its production plan, nature of its internal and external communications, interaction and interdependence of its functional and supporting parts, etc.

Research methods. The dialectical method and main provisions of the monitoring function and system regulation theory serve as theoretical and methodological basis for the given scientific article. In the course of the research there were used the following methods: *abstract-logical* (for theoretical generalization and formulating conclusions); *monographic* (for studying theoretical methods of monitoring and the control system); *economic and statistical, calculation and design, comparative* (for diagnosing the state of the monitoring subsystem of territorial-production systems); *grouping* (for characterizing individual stages of the algorithm for solving the daily monitoring task of imple-

menting by the territorial-production system its production plan); *graphic* (for building an enlarged block diagram of the system of operations to solve the daily monitoring task of implementing by the territorial-production system its production plan), etc.

Statement of the main research results with their substantiation. The purpose of the daily monitoring task of implementing by the territorial-production system its production plan is presenting to the Director (Deputy Director) and the management of Production and Dispatcher Department the information on the results of implementing the production plan for the past twenty-four hours and since the beginning of the month by units, directions of production as well as by the entity in the sphere on the whole. At the same time the following information is provided: implementation of the production plan in terms of value, implementation of the plan for the product output, implementation of the plan for promoting the technological readiness of orders, etc.

The initial data for solving the problem are generated in Production and Dispatcher Department of the entity, Planning and Distribution Bureaus of the units and Department of Functionally Advanced Systems for Strategic Control of the Regional Structure and Territorial Organization in the Agri-Food Sphere. Different forms of documents acting in territorial-production systems serve as input documents.

A nomenclative plan-report of the unit as for/for the date (period) is provided by Production and Dispatcher Department once before the beginning of the covered and researched period (month). Under current conditions of solving the problem, the direction is indicated on the first page of the form after the unit number. Every form is prepared by employees of Production and Dispatcher Department and signed by the works foreman of Production and Dispatcher Department and by the head of Production and Dispatcher Department. Then these forms sorted by the development directions and in ascending order of the unit numbers within them are sent to Department of Functionally Advanced Strategic Systems for Control of the Regional Structure and Territorial Organization in the Agri-Food Sphere. The information received is used to form accumulation of the production plan for units for the past month and for twenty-four hours.

At the end of every working day a daily report about implementation of the production plan and production timetable for the period signed by the head of Planning and Distribution Bureau and the head of the unit is sent from Planning and Distribution Bureau of the units to their subscriber stations.

To solve the problem, concentration of units' indicators since the beginning of the month and for the previous twenty-four hours is used.

As a result of solving the problem, the intermediate conglomerate of indicators of the units in terms of orders, complex data-out of the production plan implementation by units for twenty-four hours and since the beginning of the month and series of indicators of the production plan implementation by the territorial production system in terms of orders since the beginning of the month, as well as part of the data of the units' indicators since the beginning of the

month are obtained. All output named sets of similar variables are stored only until next calculation.

The abstract type of data indicators of the production plan implementation by the territorial production system in terms of orders since the beginning of the month is used to issue the following output forms: a summary report on the production plan implementation by the entity in the sphere in terms of the development directions as of the date; a summary report on the units that have not fulfilled the plan for the given period; a summary report on the progress of the technological readiness of orders by the units as of the date; a summary report on the production plan implementation by a unit in terms of orders as of the date.

One output form – a summary of the progress of technological readiness of orders by the territorial production system as of the date is issued from the interface to the data storage.

All of these forms are issued to an alphanumeric printing device and sent to Production and Dispatcher Department. In addition, the forms are intended for the director of the territorial-production system and are shown on the display on demand. The software for the task is based on Delphi, PL/I, Fortran, Visual Basic, SQL, C ++, and 1C languages. The structure of the task should include programs running on demand and restoring the output forms mentioned above. The task is solved every day. The units bring their reports at the end of the working day and give the output forms next morning. Depending on the user's request either all the forms are issued or any of them. The task of daily monitoring the production plan implementation by the entity in the sphere is informationally connected with other tasks of the monitoring subsystem. In particular, there is a connection between the task of monitoring the use of the wages fund and the operational monitoring unit, the task of monitoring the plan implementation in terms of production and nomenclature of the intraeconomic monitoring unit and the task of monitoring the plan implementation and finished product dynamics in the unit of periodic monitoring of the sphere entity activities. This problem is also informationally related to subsystem tasks of operative regulation of productive work.

The general scheme of any actions for solving the daily monitoring task of implementing by the territorial-production system its production plan consists of several stages: **Stage 1.** Calculation of the production plan for the units for month and for twenty-four hours. **Stage 2.** Calculation of the plan implementation for units since the beginning of the month and for twenty-four hours. **Stage 3.** Calculation of the progress of technological readiness of orders.

Figure 1 presents an enlarged block diagram of successive stages of the modern functionally advanced solving of the daily monitoring task of implementing the production plan by the territorial-production system.

The calculation of accounting and economic as well as analytical indicators in the task is carried out by computing the percentage of the plan implementation in terms of production and economic indicators for twenty-four hours and since the beginning of the month, and also finding the

deviation of the actual level of the plan for the given periods in absolute values, in percentage terms.

Operational monitoring of the plan implementation for the units and the entity is very important and time-consuming work. Exercising operational monitoring by traditional methods leads to the fact that the staff receives information about the progress of production behind time, which reduces the possibility of influence on the production process, etc.

CONCLUSIONS

Solving the daily monitoring task of implementing the production plan by the territorial-production system with the help of electronic digital machines and using subscriber stations as main devices for data collection and logging allows: to reduce the time of processing and obtaining accounting and economic as well as analytical information; to reduce the complexity of calculations; to improve the liability and quality of monitoring; to systematically control the plan implementation and take measures in order to eliminate the backlog; to calculate production and economic plans for the units for next twenty-four hours with regard to their implementation for the given twenty-four hours. The prospect for further research is solving the given problem on the basis of a more complete regulation (system of rules) allowing to obtain operational accounting and economic as well as analytical information about the causes of deviations during the implementation of the production and economic plan, etc. ■

LITERATURE

1. Алямов А. Э. Системная оценка перспектив развития оборонного предприятия : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Алямов Амир Энверович. – Новосибирск, 2012. – 177 с.
2. Антохина Ю. А. Мониторинг реализации инновационной стратегии вуза : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Антохина Юлия Анатольевна. – Санкт-Петербург, 2006. – 228 с.
3. Белякова С. Б. Управление производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Белякова Светлана Борисовна. – Саратов, 2007. – 192 с.
4. Березовская Е. Н. Методологические основы развития оперативного контроллинга в промышленной компании : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Березовская Елена Николаевна. – Москва, 2009. – 172 с.
5. Богданова А. Е. Управление финансовыми рисками на предприятиях по производству пищевых продуктов : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Богданова Анастасия Евгеньевна. – Волгоград, 2014. – 256 с.
6. Воронов Д. Г. Совершенствование механизма мониторинга инновационной инфраструктуры : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Воронов Дмитрий Геннадьевич. – Москва, 2011. – 210 с.
7. Гольцунов Е. П. Обеспечение экономической безопасности в сфере государственных закупок : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Гольцунов Евгений Павлович. – Москва, 2009. – 190 с.
8. Детмер У. Производство с невероятной скоростью: улучшение финансовых результатов предприятия / Уильям Детмер, Эли Шрагенхайм / Пер. с англ. О. Наливайко. – Москва : Альпина Паблишерз, 2009. – 329 с.
9. Лукаш Ю. А. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. – Москва : Книжный мир, 2004. – 1503 с. – (Серия «Библиотека профессиональных словарей»).
10. Мороз В. М. Совершенствование мониторинга СМК предприятий газового комплекса : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Мороз Виктор Михайлович. – Саратов, 2011. – 229 с.

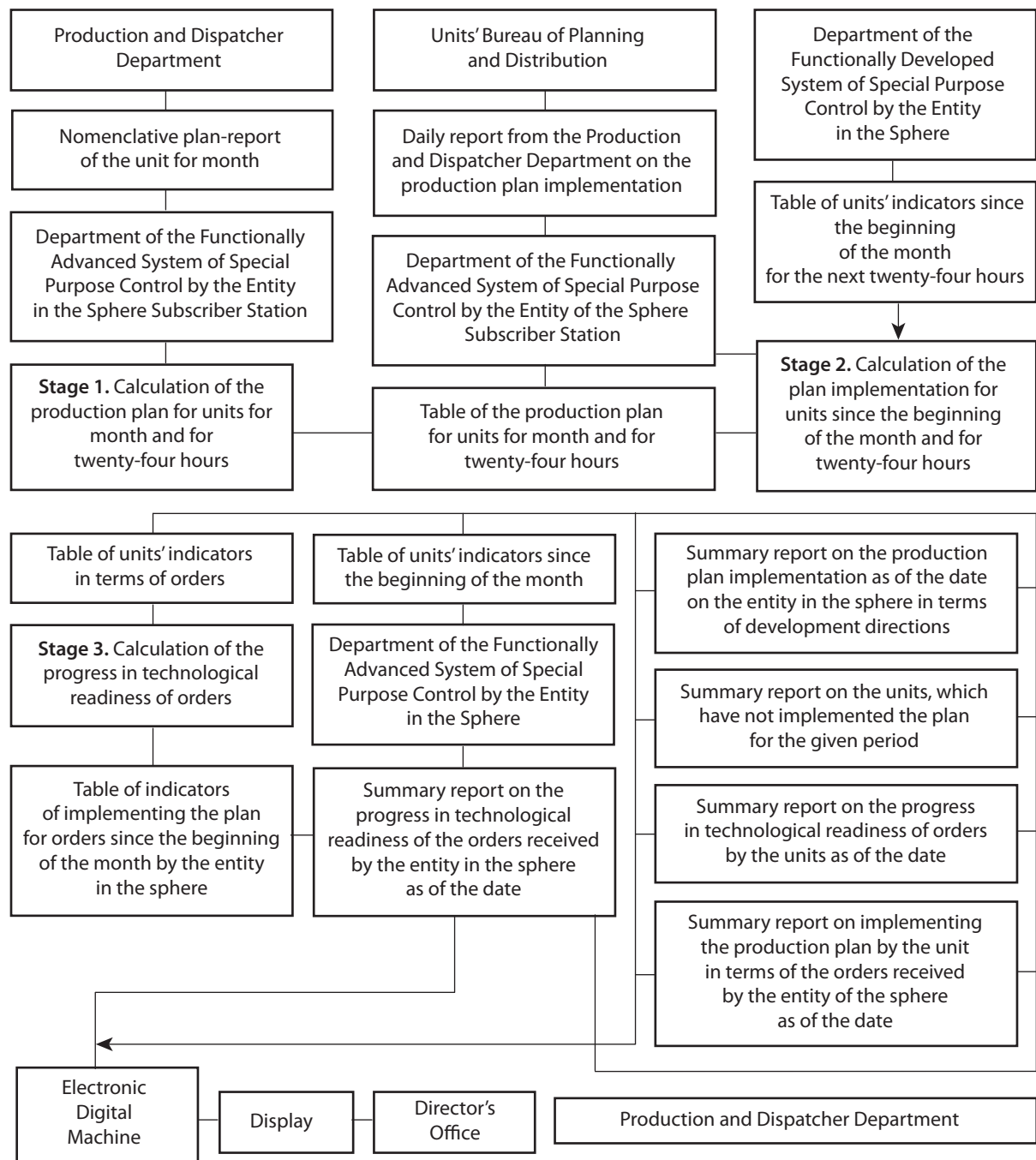


Fig. 1. The enlarged block diagram of successive stages for the modern functionally advanced solving of the daily monitoring task of implementing the production plan by the territorial-production system

Source: developed by the author.

11. Растергаева Ф. С. Диалектика формирования экономического имиджа хозяйствующей системы : дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 – «Экономическая теория», 08.00.05 / Растергаева Фания Саитовна – Тамбов, 2009. – 311 с.

REFERENCES

Alyamov, A. E. "Sistemnaya otsenka perspektiv razvitiya oboronnogo predpriyatiya" [Systemic assessment of the prospects of the defense enterprise]. *Diss. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.05, 2012.

Antokhina, Yu. A. "Monitoring realizatsii innovatsionnoy strategii vuza" [Monitoring the implementation of the innovation strategy of the university]. *Diss. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.05, 2006.

Belyakova, S. B. "Upravleniye proizvodstvenno-sbytovoy deyatelnostyu promyshlennogo predpriyatiya" [Administration of production and sales of industrial enterprises]. *Diss. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.05, 2007.

Berezovskaya, E. N. "Metodologicheskiye osnovy razvitiya operativnogo kontrollinga v promyshlennoy kompanii" [Methodological bases of operative controlling in industrial companies]. *Diss. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.05, 2009.

Bogdanova, A. E. "Upravleniye finansovymi riskami na predpriyatiyakh po proizvodstvu pishchevykh produktov" [Financial risk management in enterprises for the production of food]. *Diss. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.10, 2014.

Detmer, U., and Shragenkhaym, E. *Proizvodstvo s neveroyatnoy skorostyu: uluchsheniye finansovykh rezultatov predpriyatiya*

[Production at an incredible rate: improvement of the financial results of the company]. Moscow: Alpina Publisher, 2009.

Goltsunov, E. P. "Obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti v sfere gosudarstvennykh zakupok" [Ensuring economic security in the field of public procurement]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2009.

Lukash, Yu. A. *Entsiklopedicheskiy slovar-spravochnik rukovoditelya predpriyatiya* [Collegiate Dictionary Directory of the director]. Moscow: Knizhnyy mir, 2004.

Moroz, V. M. "Sovershenstvovaniye monitoringa SMK predpriyatiy gazovogo kompleksa" [Improve monitoring QMS gas complex enterprises]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2011.

Rastegayeva, F. S. "Dialektika formirovaniya ekonomicheskogo imidzha khozyaystvuyushchey sistemy" [Dialectics of economic image forming system of economy]. *Diss. ... d-ra ekon. nauk*: 08.00.01, 2009.

Voronov, D. G. "Sovershenstvovaniye mekhanizma monitoringa innovatsionnoy infrastruktury" [Perfection of the mechanism of innovation infrastructure monitoring]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2011.

УДК 336.225.6:330.59

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В МОЛОЧНО-ПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ АПК: ПЕРСПЕКТИВИ ТА НЕДОЛІКИ

© 2016 НАЙДЕНКО О. Є., БЕЛОСВЕТ О. В.

УДК 336.225.6:330.59

**Найденко О. Є., Белосвет О. В. Фінансова політика держави в молочно-продуктовому підкомплексі АПК:
перспективи та недоліки**

Метою статті є визначення особливостей реалізації фінансової політики держави в молочно-продуктовому підкомплексі АПК та коригування її напрямів з урахуванням сучасного стану виробництва молока та молочної продукції в Україні. Розглянуто причини скорочення виробництва та споживання молочної продукції. До таких можна віднести диспаритет цін між виробниками сировини та переробними підприємствами, незадовільна селекційна робота в молочному скотарстві, що призводить до зниження ефективності виробництва за рахунок зростання собівартості продукції. Проаналізовано світові тенденції фінансової політики держави в молочно-продуктовому підкомплексі АПК. Визначено, що структура експорту української продукції на зовнішні ринки потребує коригування. Перспективним у цьому напрямі є ринок сухого молока Китаю, на якому за останній час спостерігається стійка тенденція до зростання.

Ключові слова: фінансова політика держави, державна підтримка, молочно-продуктовий підкомплекс, молоко, молочна продукція.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

Найденко Олексій Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

Белосвет Олександр Володимирович – викладач кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: oleksandr.bielosviet@hneu.net

УДК 336.225.6:330.59

**Найденко А. Е., Белосвет А. В. Финансовая политика государства
в молочно-продуктовом подкомплексе АПК:
перспективы и недостатки**

Целью статьи является определение особенностей реализации финансовой политики государства в молочно-продуктовом подкомплексе АПК и корректировка ее направлений с учетом современного состояния производства молока и молочной продукции в Украине. Рассмотрены причины сокращения производства и потребления молочной продукции. К таковым можно отнести диспаритет цен между производителями сырья и перерабатывающими предприятиями, неудовлетворительную селекционную работу в молочном скотоводстве, что приводит к снижению эффективности производства за счет роста себестоимости продукции. Проанализированы мировые тенденции финансовой политики государства в молочно-продуктовом подкомплексе АПК. Определено, что структура экспорта украинской продукции на внешние рынки нуждается в корректировке. Перспективным в этом направлении является рынок сухого молока Китая, на котором в последнее время наблюдается устойчивая тенденция к росту.

Ключевые слова: финансовая политика государства, государственная поддержка, молочно-продуктовый подкомплекс, молоко, молочная продукция.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

Найденко Алексей Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Белосвет Александр Владимирович – преподаватель кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: oleksandr.bielosviet@hneu.net

UDC 336.225.6:330.59

**Naydenko O. Ye., Belosviet O. V. Financial Policy by the State in the Dairy
Foods Subcomplex of Agrarian-Industrial Complex:
Opportunities and Shortcomings**

The article is aimed to determine specifics of implementing financial policy by the State in the dairy foods subcomplex of AIC and adjustment of its directions in view of the current status of production of milk and dairy products in Ukraine. The causes of reducing the production and consumption of dairy products have been considered. These could include price disparities between producers of raw materials and processing enterprises, poor work in breeding the dairy cattle, resulting in reducing production efficiency by increasing the cost of production. Global trends of financial policy by the State in the dairy foods subcomplex of AIC have been analyzed. It has been determined that structure of exports of Ukrainian products to external markets needs to be adjusted. Promising in this direction can be the market of milk powder in China, which presently experiences a steady tendency to growth.

Keywords: financial policy of the State, public support, dairy foods subcomplex, milk, dairy products.

Fig.: 3. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Naydenko Oleksii Ye. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Taxation, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

Bielosviet Oleksandr V. – Lecturer of the Department of Taxation, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: oleksandr.bielosviet@hneu.net

[Production at an incredible rate: improvement of the financial results of the company]. Moscow: Alpina Publisher, 2009.

Goltsunov, E. P. "Obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti v sfere gosudarstvennykh zakupok" [Ensuring economic security in the field of public procurement]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2009.

Lukash, Yu. A. *Entsiklopedicheskiy slovar-spravochnik rukovoditelya predpriyatiya* [Collegiate Dictionary Directory of the director]. Moscow: Knizhnyy mir, 2004.

Moroz, V. M. "Sovershenstvovaniye monitoringa SMK predpriyatiy gazovogo kompleksa" [Improve monitoring QMS gas complex enterprises]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2011.

Rastegayeva, F. S. "Dialektika formirovaniya ekonomicheskogo imidzha khozyaystvuyushchey sistemy" [Dialectics of economic image forming system of economy]. *Diss. ... d-ra ekon. nauk*: 08.00.01, 2009.

Voronov, D. G. "Sovershenstvovaniye mekhanizma monitoringa innovatsionnoy infrastruktury" [Perfection of the mechanism of innovation infrastructure monitoring]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2011.

УДК 336.225.6:330.59

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ В МОЛОЧНО-ПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ АПК: ПЕРСПЕКТИВИ ТА НЕДОЛІКИ

© 2016 НАЙДЕНКО О. Є., БЕЛОСВЕТ О. В.

УДК 336.225.6:330.59

Найденко О. Є., Белосвет О. В. Фінансова політика держави в молочно-продуктовому підкомплексі АПК: перспективи та недоліки

Метою статті є визначення особливостей реалізації фінансової політики держави в молочно-продуктовому підкомплексі АПК та коригування її напрямів з урахуванням сучасного стану виробництва молока та молочної продукції в Україні. Розглянуто причини скорочення виробництва та споживання молочної продукції. До таких можна віднести диспаритет цін між виробниками сировини та переробними підприємствами, незадовільна селекційна робота в молочному скотарстві, що призводить до зниження ефективності виробництва за рахунок зростання собівартості продукції. Проаналізовано світові тенденції фінансової політики держави в молочно-продуктовому підкомплексі АПК. Визначено, що структура експорту української продукції на зовнішні ринки потребує коригування. Перспективним у цьому напрямі є ринок сухого молока Китаю, на якому за останній час спостерігається стійка тенденція до зростання.

Ключові слова: фінансова політика держави, державна підтримка, молочно-продуктовий підкомплекс, молоко, молочна продукція.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 9.

Найденко Олексій Євгенович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

Белосвет Олександр Володимирович – викладач кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: oleksandr.bielosviet@hneu.net

УДК 336.225.6:330.59

Найденко А. Е., Белосвет А. В. Финансовая политика государства в молочно-продуктовом подкомплексе АПК: перспективы и недостатки

Целью статьи является определение особенностей реализации финансовой политики государства в молочно-продуктовом подкомплексе АПК и корректировка ее направлений с учетом современного состояния производства молока и молочной продукции в Украине. Рассмотрены причины сокращения производства и потребления молочной продукции. К таковым можно отнести диспаритет цен между производителями сырья и перерабатывающими предприятиями, неудовлетворительную селекционную работу в молочном скотоводстве, что приводит к снижению эффективности производства за счет роста себестоимости продукции. Проанализированы мировые тенденции финансовой политики государства в молочно-продуктовом подкомплексе АПК. Определено, что структура экспорта украинской продукции на внешние рынки нуждается в корректировке. Перспективным в этом направлении является рынок сухого молока Китая, на котором в последнее время наблюдается устойчивая тенденция к росту.

Ключевые слова: финансовая политика государства, государственная поддержка, молочно-продуктовый подкомплекс, молоко, молочная продукция.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Формул.:** 3. **Библ.:** 9.

Найденко Алексей Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Белосвет Александр Владимирович – преподаватель кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: oleksandr.bielosviet@hneu.net

UDC 336.225.6:330.59

Naydenko O. Ye., Belosviet O. V. Financial Policy by the State in the Dairy Foods Subcomplex of Agrarian-Industrial Complex: Opportunities and Shortcomings

The article is aimed to determine specifics of implementing financial policy by the State in the dairy foods subcomplex of AIC and adjustment of its directions in view of the current status of production of milk and dairy products in Ukraine. The causes of reducing the production and consumption of dairy products have been considered. These could include price disparities between producers of raw materials and processing enterprises, poor work in breeding the dairy cattle, resulting in reducing production efficiency by increasing the cost of production. Global trends of financial policy by the State in the dairy foods subcomplex of AIC have been analyzed. It has been determined that structure of exports of Ukrainian products to external markets needs to be adjusted. Promising in this direction can be the market of milk powder in China, which presently experiences a steady tendency to growth.

Keywords: financial policy of the State, public support, dairy foods subcomplex, milk, dairy products.

Fig.: 3. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Naydenko Oleksii Ye. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Taxation, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

Bielosviet Oleksandr V. – Lecturer of the Department of Taxation, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: oleksandr.bielosviet@hneu.net

Аграрний сектор економіки відіграє надзвичайно важливе значення в сучасних умовах розвитку держави. Він формує близько 10% загального ВВП України. Основним завданням відповідної сфери виробництва є забезпечення внутрішнього попиту на харчові продукти. На даному етапі розвитку в Україні спостерігається дисбаланс у споживанні окремих видів продовольства. Порушення повноцінного харчування зумовлене не тільки недостатнім вживанням поживних речовин, але й нераціональним їх співвідношенням.

Пріоритетність розвитку молочно-продуктового підкомплексу агропромислового комплексу (МППК АПК) зумовлюється винятковою значущістю та незамінністю молока і молокопродуктів у життєдіяльності людини і суспільства. МППК АПК являє собою складну взаємопов'язану систему елементів, основним завданням яких є виробництво та промислова переробка молока. Географічне розміщення, кліматичні умови, технічні та технологічні, а також трудові ресурси дають можливість стверджувати, що в Україні є всі передумови для ефективного функціонування МППК АПК. Незважаючи на це, за останні 10 років спостерігається поступове скорочення виробництва (з 13714 тис. тонн у 2004 р. до 11230,5 тис. тонн у 2014 р.) і споживання молока і молочних продуктів (з 225,6 кг на особу у 2004 р. до 219 кг на особу у 2014 р.), а також поголів'я корів (з 3926 тис. голів у 2004 р. до 2364,4 тис. голів у 2014 р.).

Вагомий внесок у дослідження функціонування МППК АПК та особливостей фінансової політики держави зробили О. І. Гуторов [8], М. В. Калінчик [5], А. В. Кучер [8], Л. Ю. Кучер [8], Г. А. Хабіров [6] та інші вчені. Незважаючи на ґрунтовні дослідження в МППК АПК, нерозкритим залишається питання щодо пошуку напрямів фінансової політики, яка змогла б забезпечити зростання як виробництва, так і споживання продукції МППК АПК.

Для вирішення даної проблеми необхідним є визначення причин, що призвели до зменшення виробництва та споживання продукції МППК АПК за умови, що індикатор достатності харчування знаходиться на рівні 60%.

Зважаючи на ситуацію, яка пов'язана зі зниженням чисельності поголів'я великої рогатої худоби, що є притаманним для України в останній час, необхідно говорити про досить низьку якість проведення селекційної роботи в МППК. Підтвердженням цього можуть служити показники продуктивності молочного стада (табл. 1).

Інтенсифікація темпів селекційної роботи з молочною худобою неможлива без знань генетичної ситуації. Особливо великий теоретичний і практичний інтерес має вивчення генетичної структури у провідних стадах молочної худоби. Такий аналіз допомагає виявити ресурси для відтворення поголів'я і дозволяє науково прогнозувати подальше їх удосконалення.

Темпи приросту залежать від кількості введених первісток та бракування малопродуктивних або хворих тварин. З наведених у табл. 2 даних видно, що чим більший відсоток введення первісток і менша частка бракування, тим вищі темпи нарощування чисельності основного стада. В Україні по окремих господарствах показник

відтворення поголів'я знаходяться на рівні 5%, тоді як у країнах ЄС відповідний показник втричі вищий [1].

Таблиця 1

Показники продуктивності молочного стада* [1]

Країна	Усього корів, тис. гол.	Молочна продуктивність однієї корови, кг
Австрія	527	5903
Канада	989	8490
Франція	3800	6067
Німеччина	4087	7000
Нідерланди	1413	7876
Ізраїль	98	11290
Україна	2508	4446

Примітка: * – станом на 2011 р.

Таблиця 2

Темпи приросту основного стада (%) за різних умов введення первісток та бракування корів [1]

Введення первісток в основне стадо, %	Бракування корів основного стада, %				
	20*	25**	30	35	40
20	0	-5	-10	-15	-20
25*	+5*	0	-5	-10	-15
30	+10	+5	0	-5	-10
35	+15	+10	+5	0	-5
40**	+20	+15**	+10	+5	0
45	+25	+20	+15	+10	+5

Примітки: * – Україна; ** – країни ЄС.

Недоліком селекційної роботи в Україні також є неякісний облік племінних тварин за даними щодо походження, продуктивності, росту, розвитку та осіменіння. Так, у більшості країн світу частка офіційно зареєстрованих племінних корів сягає 70–90%, а в Україні – лише 5,8% до загальної чисельності, або 25,6% до кількості в сільськогосподарських підприємствах. Втім, ця цифра умовна, адже зараз системи офіційного контролю продуктивності в країні не існує (табл. 3).

Таблиця 3

Чисельність поголів'я корів у країнах світу, які перебувають у племінному обліку [1]

Країна	Усього корів, тис. гол.	Частка корів у племінному обліку, %
Австрія	527	71
Канада	989	67
Франція	3800	68
Німеччина	4087	85
Нідерланди	1413	86
Ізраїль	98	91
Україна	2508	5,8

Наступний елемент, який впливає на пропозицію, – ємність внутрішнього ринку молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко). Такий показник визначається в натуральному виразі як добуток споживання певного продукту та чисельності населення за формулою (1) [2]:

$$\epsilon = \Phi \cdot \Psi, \quad (1)$$

де ϵ – ємність внутрішнього ринку i -го продукту, тис. тонн; Φ – річне середньодушове споживання i -го продукту, тонн/особу; Ψ – середньорічна чисельність населення, тис. осіб.

Формула (1) не враховує частку населення, яке має фізіологічні протипоказання споживання лактози. Такий показник знаходиться в межах від 5 до 15% [3], тому в рамках цього дослідження доцільно ввести додатковий коригуючий коефіцієнт H , який приймається як середнє значення зазначеного вище діапазону – 8%. Тобто, формула розрахунку ємності ринку буде мати такий вигляд (формула (2)):

$$\epsilon = \Phi \cdot (\Psi - H), \quad (2)$$

де H – частка населення, яке не споживає молоко, тис. осіб.

Розрахунки ємності ринку молока та молочних продуктів наведено в табл. 4.

Для ґрунтового дослідження ринків збуту МППК розглянемо також показники експорту та імпорту молочної продукції (рис. 1).

Виходячи із зазначених вище тенденцій можна говорити про те, що досліджувана сфера виробництва є нетто-експортером, але частка експорту досить незначна по відношенню до загального обсягу виробництва і складала у 2014 р. лише 4,7%.

Задоволення потреб споживачів у продовольстві, у межах купівельної спроможності, у 2014 р., як і в по-

передні роки, здійснювалося, в основному, за рахунок вітчизняного виробництва (табл. 5). Продовольчу незалежність за окремими видами продуктів можна оцінити через співвідношення імпорту окремого продукту в натуральному виразі та ємності його внутрішнього ринку за формулою (3) [2]:

$$P = \frac{I}{\epsilon} \cdot 100, \quad (3)$$

де P – частка продовольчого імпорту, %; I – імпорт i -го продукту, тис. тонн; ϵ – ємність внутрішнього ринку i -го продукту, тис. тонн.

Зважаючи на показники імпорту та експорту, можна стверджувати, що вони не створюють значного впливу на ринок збуту продукції. Тобто, можна висунути припущення, що скорочення поголів'я викликане зменшенням не лише кількості населення, а, як наслідок, і ємності ринку, адже з 2001 по 2009 рр. ємність ринку зростала, а поголів'я корів продовжувало зменшуватися.

Розглянемо показники рентабельності підприємств основного виробництва в рамках МППК (табл. 6).

Таким чином, виробництво молока сирого, молочної сировини та молочної продукції в МППК залишається прибутковим за середнім значенням, але рентабельність операційної діяльності не забезпечує достатніх передумов для зростання пропозиції на ринку. При цьому сире молоко виробляється в основному господарствами населення, хоча такі науковці, як М. В. Калінчик [5, с. 56], Г. А. Хабіров [6], І. Буробкін [7], О. І. Гурторов [8, с. 56] вважають, що ефективне використання ресурсів можливе лише у сільськогосподарських крупнотоварних підприємствах.

З огляду на дані, наведені в табл. 6, можна зробити припущення, що організаційно-економічні відносини

Таблиця 4

Ємність ринку молока та молочних продуктів

Рік	Середньорічна чисельність населення (тис. осіб) [4]	Частка населення, яке не споживає молоко (тис. осіб)	Річне середньодушове споживання [4] (тонн/особа)	Ємність ринку (тис. тонн)	Темп приросту (зменшення) ємності ринку (%)
2000	49429,8	3954,4	0,2052	9331,56	–
2001	48923,2	3913,9	0,2076	9343,94	0,13
2002	48457,1	3876,6	0,2256	10057,37	7,64
2003	48003,5	3840,3	0,2292	10122,21	0,64
2004	47622,4	3809,8	0,2424	10620,18	4,92
2005	47280,8	3782,5	0,2604	11326,97	6,66
2006	46929,5	3754,4	0,2766	11942,24	5,43
2007	46646	3731,7	0,2652	11380,88	–4,70
2008	46372,7	3709,8	0,2712	11570,17	1,66
2009	46143,7	3691,5	0,2376	10086,64	–12,82
2010	45962,9	3677,0	0,2292	9691,92	–3,91
2011	45778,5	3662,3	0,2268	9551,96	–1,44
2012	45633,6	3650,7	0,2352	9874,38	3,38
2013	45553	3644,2	0,2361	9894,66	0,21
2014	45426,2	3634,1	0,2225	9298,74	–6,02

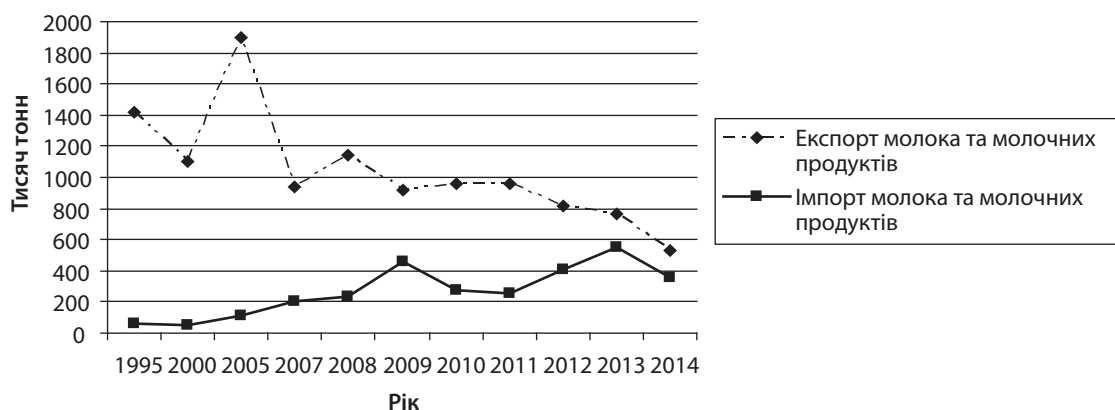


Рис. 1. Показники експорту та імпорту молока та молочних продуктів

Джерело: побудовано автором за матеріалами [4].

Таблиця 5

Розрахунок імпортозалежності ринку молока та молочної продукції

Рік	Імпорт молока та молочних продуктів у перерахунку на молоко (тис. тонн) [4]	Ємність внутрішнього ринку (тис. тонн)	Частка продовольчого імпорту, %
2000	50	9331,56	0,54
2005	112	11326,97	0,99
2007	199	11380,88	1,75
2008	234	11570,17	2,02
2009	455	10086,64	4,51
2010	273	9691,92	2,82
2011	257	9551,96	2,69
2012	410	9874,38	4,15
2013	548	9894,66	5,53
2014	357	9298,74	3,84

Таблиця 6

Рентабельність операційної діяльності підприємств МППК

	Рік								Середнє значення
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Підприємства переробної промисловості, %	1,5	-3,4	1,7	-0,1	2,3	6,7	4,8	2,7	2
Підприємства молочного скотарства, %	-	4,1	1,4	17,9	18,5	2,3	13,6	11,0	9,8

Джерело: побудовано за [4].

між сільськогосподарськими підприємствами, господарствами населення і молокопереробними підприємствами стосовно розподілу прибутку та формування ціни продукції у нинішніх умовах не є паритетними.

Необхідно загострити увагу на тому, що основною продукцією, яка експортується Україною, є сир (рис. 2).

Основними споживачами молочної продукції у 2013 р. виступали країни СНД (рис. 3). Причому серед країн СНД близько 60% продукції експортувалося саме до Російської Федерації.

Складні взаємовідносини в останній час України з Російською Федерацією спонукають до пошуку нових експортних ринків. Перспективним напрямком поставок є Азійський ринок сухого цільного та знежиреного

молока. Особливо актуальною є співпраця з Китаєм у цьому напрямі. Адже за останні роки спостерігається тенденція до нарощування експорту сухого молока цією країною. І експерти прогнозують подальше зростання експорту сухого молока до Китаю.

На сьогоднішній день китайці вживають набагато більше молока, ніж 20 років тому. Зростання економіки і доходів населення (у містах цей показник близько 12% на рік) привели до підвищення попиту на молочні продукти високої якості і, що особливо важливо, без вмісту шкідливих речовин. При цьому необхідно зазначити, що різні верстви населення Китаю мають різні рівні споживання молочних продуктів залежно від їх доходів і місця розташування. Рівень споживання молока особ-

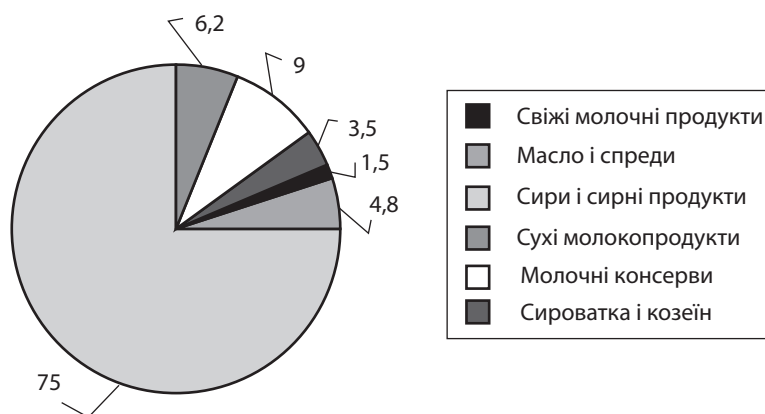


Рис. 2. Обсяги експорту української молочної продукції, % [4]

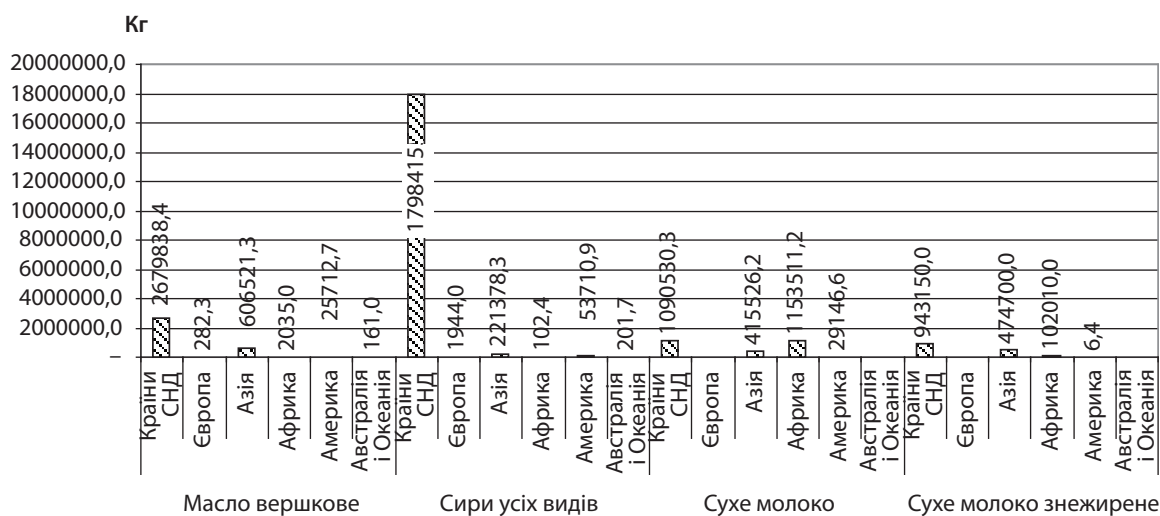


Рис. 3. Географічна структура експорту української молочної продукції [4]

ливо виріс у великих містах. На сьогодні споживання молочних продуктів у розрахунку на душу населення в містах складає близько 35 кг на рік. У сільських районах цей показник не перевищує 11 кг на рік. Таким чином, середньорічне споживання молочних продуктів у Китаї на одного жителя є досить низьким. Для порівняння необхідно зазначити, що відповідний показник в Україні у 2014 р. дорівнював 222,5 кг. Цей факт говорить про те, що потенціал китайського молочного ринку ще далеко не вичерпаний [9].

Таким чином, за результатами дослідження було виділено ряд аспектів, які стримують розвиток МППК АПК. До таких можна віднести диспаритет цін між виробниками сировини та переробними підприємствами. Відповідне положення формує суттєві обмеження щодо зростання прибутковості та обсягів виробництва в досліджуваній сфері. Відбуваються деформації щодо розподілу доданої вартості та маси прибутку, яку створює МППК. Водночас ємність ринку молока та молочних продуктів залежить від матеріального становища споживачів, фізіологічних потреб та кількісних показників населення, роздрібної ціни та якості продукції. Недосконала фінансова політика держави та розбалансованість між відповідними елементами при-

звели до того, що ємність ринку знаходиться на значно нижчому рівні, ніж номінально можливий показник відповідного параметра. Незадовільною також залишається селекційна робота в молочному скотарстві. Адже генетичний потенціал молочної продуктивності корів у сучасних умовах використовується не більше, ніж на 50 %, підтвердженням чого можуть служити міжнародні порівняння такого показника. Що призводить до зниження ефективності виробництва за рахунок зростання собівартості продукції.

Перспективним є експорт сухого молока до Китаю. Адже ринок цієї країни постійно зростає, а внутрішніх потужностей МППК Китаю не вистачає для задоволення попиту. Для реалізації цієї задачі необхідно стимулювати виробництво молока класу «екстра» для збільшення конкурентних переваг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бацанко М. Реформування організації селекційно-племінної роботи у тваринництві України [Електронний ресурс] / М. Бацанко, С. Рубан, Л. Вишневецький. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/TvUkr/2011_8/11mabblu.pdf
2. Постанова КМУ «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 р/ № 1379 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1379-2007-%EF>

3. Люди не мають знань з правильного харчування, тому що вони не вважають їх важливими : інтерв'ю директора НД Інституту харчування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ilovemilk.info/interviews/lyudy-ne-mayut-znan-z-pravyl'nogo-harchuvannya-tomu-shcho-vony-ne-vvazhayut-yih-v-4.html>

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. **Калинчик Н. В.** Оптимизация размеров сельскохозяйственных предприятий по производству молока и говядины : монография / Н. В. Калинчик, А. А. Петрыченко. – К. : ННЦ ИАЭ, 2011. – 208 с.

6. **Хабилов Г. А.** Оптимизация размеров крестьянских хозяйств / Г. А. Хабилов, А. А. Никитина // Доклады Российской академии сельскохозяйственных наук. – 2007. – № 4. – С. 55–57.

7. **Буробкин И.** Проблемы обеспечения населения России молоком и молокопродуктами / И. Буробкин, В. Гончаров, Б. Казаринов // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 5. – С. 16–20.

8. **Гуторов О. І.** Економічні засади формування прибутковості виробництва молока в аграрних підприємствах: теоретико-прикладний аспект : монографія / О. І. Гуторов, Л. Ю. Кучер, А. В. Кучер. – Х. : Точка, 2013. – 490 с.

9. Молоко и мясо [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.blmedien.de/data/emags/fleischnet/mjaso_i_moloko_01_2014/index.html#/32

REFERENCES

Bashchenko, M., Ruban, S., and Vyshnevskiy, L. "Reformuvannya orhanizatsii selektsiino-pleminnoi roboty u tvarynytstvi Ukrainy" [Reform of selection and breeding of livestock

in Ukraine]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/TvUkr/2011_8/11mabblu.pdf

Burobkin, I., Goncharov, V., and Kazarinov, B. "Problemy obespecheniya naseleniya Rossii molokom i molokoproduktami" [Problems of the Russian population with milk and dairy products]. *APK: ekonomika, upravlenye*, no. 5 (2008): 16–20.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Hutorov, O. I., Kucher, L. Yu., and Kucher, A. V. *Ekonomichni zasady formuvannya prybutkovosti vyrobnytstva moloka v ahrarnykh pidpriemstvakh: teoretyko-prykladnyi aspekt* [The economic basis for the formation of profitability of milk production in the agricultural enterprises: theoretical and applied aspects]. Kharkiv : Tochka, 2013.

Kalinchik, N. V., and Petrychenko, A. A. *Optimizatsiya razmerov selskokhozyaystvennykh predpriyatiy po proizvodstvu moloka i govядины* [Optimization of the size of agricultural enterprises for the production of milk and beef]. Kyiv: NNTs IAE, 2011.

Khabirov, G. A., and Nikitina, A. A. "Optimizatsiya razmerov krestyanskikh khozyaystv" [Optimization of the size of farms]. *Doklady Rossiyskoy akademii selskokhozyaystvennykh nauk*, no. 4 (2007): 55–57.

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1379-2007-%EF>

"Liudy ne maiut znan z pravyl'nogo kharchuvannya, tomu shcho vony ne vvazhaiut yikh vazhlyvymy : interv'iu dyrektora ND Instytutu kharchuvannya" [People do not have the knowledge of nutrition because they do not consider them important: an interview with director Sun Nutrition Institute]. <http://www.ilovemilk.info/interviews/lyudy-ne-mayut-znan-z-pravyl'nogo-harchuvannya-tomu-shcho-vony-ne-vvazhayut-yih-v-4.html>

"Moloko i myaso" [Milk and meat]. http://www.blmedien.de/data/emags/fleischnet/mjaso_i_moloko_01_2014/index.html#/32

ФІНАНСОВІ ІНДИКАТОРИ ДІАГНОСТИКИ КАПІТАЛУ З ПОЗИЦІЇ ЦІННІСНОГО ТА ВАРТІСНОГО ПІДХОДІВ

© 2016 НАЗАРЕНКО І. М.

УДК 658.14:330.13

Назаренко І. М. Фінансові індикатори діагностики капіталу з позиції ціннісного та вартісного підходів

У статті доведено, що сучасні економічні процеси суттєво впливають на управлінську діяльність. З метою забезпечення домінуючої позиції на ринку керівники підприємства повинні переглянути основні принципи управління, предмет господарської діяльності та віддати пріоритет тим напрямкам (або адаптувати їх), які мають найбільшу цінність для стейкхолдерів. Доведено, що в управлінській діяльності акцент повинен ставитися на підвищення цінності та вартості підприємства, що, своєю чергою, вимагає зміни концепції управління. Урахування інтересів стейкхолдерів вносить корективи в розуміння поняття «ефективність». Акцентовано на тому, що провадження ціннісного та вартісного підходу до управління вимагає врахування фінансової компоненти збалансованої системи показників. На основі аналізу літературних джерел виокремлено чотири зони збалансованої системи показників. Згруповано фінансові індикатори для практичного впровадження ціннісного та вартісного підходів за напрямками ціннісної та вартісної оцінки.

Ключові слова: аналіз, вартість, цінність, індикатори, капітал, управління.

Рис.: 3. Формул.: 8. Бібл.: 18.

Назаренко Інна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного контролю та аудиту, Сумський національний аграрний університет (вул. Кондратьєва, 160, Суми, 40021, Україна)

E-mail: innan778@ukr.net

УДК 658.14:330.13

UDC 658.14:330.13

Назаренко И. Н. Финансовые индикаторы диагностики капитала с позиции ценностного и стоимостного подходов

В статье доказано, что современные экономические процессы существенно влияют на управленческую деятельность. Для занятия доминирующей позиции на рынке руководители предприятия должны пересмотреть главные принципы управления, предмет хозяйственной деятельности и отдать приоритет тем направлениям (или адаптировать их), которые имеют наибольшую ценность для стейкхолдеров. Доказано, что в управленческой деятельности акцент должен ставиться на повышение ценности и стоимости предприятия, что, в свою очередь, требует изменения концепции управления. Учет интересов стейкхолдеров вносит коррективы в понимание понятия «эффективность». Акцентировано внимание на том, что осуществление ценностного и стоимостного подхода к управлению требует необходимости учета финансовой компоненты сбалансированной системы показателей. На основе анализа литературных источников выделены четыре зоны сбалансированной системы показателей. Сгруппированы финансовые индикаторы для практического внедрения ценностного и стоимостного подходов по направлениям ценностной и стоимостной оценки.

Ключевые слова: анализ, стоимость, индикаторы, капитал, управление, ценность.

Рис.: 3. Формул.: 8. Библ.: 18.

Назаренко Инна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического контроля и аудита, Сумской национальный аграрный университет (ул. Кондратьева, 160, Сумы, 40021, Украина)

E-mail: innan778@ukr.net

Nazarenko I. M. Financial Indicators for Diagnostic of Capital from the Standpoint of Value- and Cost-Based Approaches

The article proves that contemporary economic processes significantly impact managerial activity. In order to take dominant positions in the market, enterprise managers should review the main principles of management, the subject of economic activity, and to give priority to (or adapt) those directions, which have the greatest value for stakeholders. It has been proven that in managerial activities, emphasis should be placed on enhancing the both value and cost of enterprise, which in turn requires changing the management conception. Consideration of interests of stakeholders causes corrections of understanding of the concept of «efficiency». Special attention is paid to the matter that implementing value- and cost-based approaches to management requires the necessary accounting for the financial component of balanced scorecard. Based on the analysis of the literary sources, four zones of balanced scorecard have been allocated. Financial indicators for the practical implementation of value- and cost-based approaches for areas of both value-based and cost-based valuating issues have been grouped.

Keywords: analysis, cost, indicators, capital, management, value.

Fig.: 3. Formulae: 8. Bibl.: 18.

Nazarenko Inna M. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Control and Audit, Sumy National Agrarian University (160 Kondratyeva Str., Sumy, 40021, Ukraine)

E-mail: innan778@ukr.net

Розвиток ринкової економіки, інституціоналізація власності, трансформація критеріїв ефективності діяльності підприємства вносять суттєві корективи в управлінську діяльність та місію підприємства в умовах сьогодення. У зв'язку з тим, що діяльність підприємств, особливо аграрної сфери, залежить від фінансової підтримки різних інституцій (акціонерів, банківських установ та ін.), відповідно, це створює підґрунтя для зміни управлінської спрямованості. Тобто, сучасний напрямок розвитку економіки нашої держави суттєво змінює методи управління підприємствами. Відповідно, для зайняття домінуючої позиції на ринку керівники підприємства (власники, акціонери, менеджери) повинні переглянути головні принципи управління,

предмет господарської діяльності та віддати пріоритет тим напрямкам (або адаптувати їх), які мають найбільшу цінність для стейкхолдерів.

Управлінський персонал підприємства повинен бути прагматично налаштований у питанні розроблення і реалізації стратегії розвитку бізнесу, оскільки стратегія має довгостроковий характер, а цінність та вартість завжди повинні орієнтуватися не тільки на сьогодення, але й на майбутнє. Стратегія економічного розвитку підприємства, яка, передусім, будується на даних ключових домінантах, має забезпечувати суб'єкту господарювання домінуючу позицію серед конкурентів. При цьому стратегія повинна обов'язково враховувати вимоги зовнішнього середовища, оскільки зовнішні фактори сприяють

адаптації стратегічних рішень до реальних ринкових умов сьогодення.

На сьогоднішній день перевагу має та юридична особа, яка враховує вимоги внутрішнього і зовнішнього середовища, об'єктивно оцінює свій потенціал, особливо фінансовий, визнає власні недоліки і не ігнорує потреби клієнтів (зацікавлених осіб).

Відповідно, забезпечення зростання вартості та підвищення цінності підприємства для зацікавлених осіб є важливим стратегічним завданням, оскільки воно впливає на індикатори оцінки та діагностики ключових факторів та параметрів діяльності підприємства.

Фундаментальну теоретичну платформу з питань реалізації концепції управління, орієнтованої на підвищення вартості та цінності бізнесу, сформулювали вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. Бейлі, Дж. Вільямс, І. В. Гуськова, Дж. Д. Мартін, Дж. В. Петті, В. П. Паламарчук, О. С. Сохацька, І. В. Черняєва, А. Д. Ревуцький та ін.

Необхідність концептуальної зміни підходу до управління вносить корективи в діагностику діяльності підприємств та їх окремих ключових факторів.

Метою статті є аналіз ціннісного та вартісного підходів до управління і виокремлення на їх основі ключових фінансових індикаторів діагностики факторів діяльності підприємства.

В умовах сьогодення найкращий спосіб забезпечення тривалого існування та успіху організації – це вміння думати про бажання та потреби всіх зацікавлених сторін у бізнесі та прагнути до того, щоб приносити вигоду кожному з них. Концентрація уваги тільки на обмеженій кількості зацікавлених осіб, ігнорування бажання і потреб інших – ознака недалекогоглядності. Дані факти вносять корективи в розуміння ефективності. *По-перше*, управління підприємством повинне концентрувати увагу на потребах всіх зацікавлених осіб; *по-друге* – стратегії, процеси організації повинні бути пов'язаними між собою і приносити реальну користь всім зацікавленим особам; *по-третьє*, відносини між підприємством і зацікавленими особами повинні бути взаємопов'язаними [1].

Відповідно, змінюється модель виміру ефективності, яка складається з п'яти важливих точок зору на ефективність:

- 1) задоволення вимог зацікавлених осіб – очікування зацікавлених осіб (стейкхолдерів);
- 2) внесок зацікавлених осіб – очікування від стейкхолдерів;
- 3) стратегія – які стратегії потрібно застосувати, щоб задовольнити вимоги зацікавлених осіб;
- 4) процеси – які процеси потрібно налагодити, щоб реалізувати стратегію;
- 5) можливості – які підприємству потрібні можливості, щоб управляти процесами [1].

Своєю чергою, змінюється розуміння призначення підприємства. Організація створюється власниками за участю стейкхолдерів, без зацікавленості яких компанія не може успішно розвиватися. Генеральною метою діяльності підприємства є зростання цінності для акціонерів (зацікавлених осіб) [2].

Будь-яке підприємство повинне забезпечувати своїм власникам норму прибутковості, що відповідає як мінімум прибутковості інвестуванню в порівнянні з ризиками активів. У разі меншої прибутковості акціонерам вигідніше зробити інвестиції в альтернативні активи, оскільки ціна втрачених можливостей стає вище фактичного доходу. Відповідно, власний капітал компанії являє собою платні кошти, вартість яких визначається запитами акціонерів [3].

А. Сміт наголошував, що кожен прагне використовувати капітал максимально ефективно. Беручи до уваги лише власний інтерес, враховується лише власна користь [4].

Так, з однієї точки зору, дана ситуація є небажаною, але з іншої – обов'язково потрібно враховувати в процесі аналізу позиції зацікавлених осіб підприємства, оскільки без їхньої участі діяльність господарюючого суб'єкта може зазнати значних складнощів. Враховуючи той факт, що на сьогодні рівень державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників надто низький, пошук джерел фінансування – проблема, яку повністю мають вирішувати керівництво.

В управлінській діяльності акцент повинен ставитися на прибутковості діяльності підприємства, на підвищенні цінності та вартості підприємства. Цінність та вартість розглядаються як головний інструмент менеджменту (фінансового, стратегічного) і одночасно є критерієм ефективності діяльності суб'єкта господарювання та врегулюванням взаємовідносин між підприємством і всіма зацікавленими особами.

Забезпечення і підвищення цінності та вартості підприємства є важливим стратегічним завданням сьогодення, яке, своєю чергою, вимагає зміни концепції управління.

Останнім часом в науковому соціумі формується думка про необхідність впровадження ціннісного та вартісного підходів управління в практичну сферу.

Вартісно-орієнтоване управління – це підхід щодо ухвалення фінансово-економічних рішень, заснований на пріоритетності фінансових інтересів власників і необхідності максимізації вартості компанії з урахуванням цілей стейкхолдерів як додаткової умови.

В основу концепції вартісно-орієнтованого управління покладено розуміння того факту, що для власників організації центральним питанням є приріст їх добробуту в результаті функціонування об'єктів власності. При цьому зростання добробуту власників вимірюється вартістю підприємства [5].

Вартісно-орієнтований підхід складається з трьох складових – ідеологія, процеси, принципи (рис. 1).

Ключова ідея вартісно-орієнтованого менеджменту полягає в тому, що система оцінки та винагороди повинна бути сфокусована на ринку капіталу [4].

Вартісно-орієнтоване управління – апробований інструмент у зарубіжній практиці. Сьогодні вартісно-орієнтоване управління (*Value-Based Management, VBM*) – актуальна концепція в галузі фінансового менеджменту. Якщо відкрити річний звіт будь-якої західної компанії за останні 10 років, одразу привертає увагу той факт,



Рис. 1. Складові вартісно-орієнтованого підходу до управління

що центральна ідея, запропонована читачам на першій сторінці, це орієнтація компанії на «створення і підвищення вартості» [6].

Відносно вітчизняних підприємств, то дана концепція не набула практичного застосування. У 2011 р. Інститут контролінгу Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана провів експертне дослідження вітчизняних підприємств щодо використання ними інноваційних інструментів фінансового управління. Результат показав вкрай низький рівень розвитку VBM у корпоративному секторі України. Лише 5% досліджуваних підприємств розраховують вартісно-орієнтовані показники (EVA, CVA). Близько 30% великих компаній взагалі не обчислюють середньозважену вартість капіталу (WACC) і не використовують ставку дисконтування як для цілей вартісно-орієнтованого управління, так і для оцінки бізнес-проектів. Крім того, на 16% підприємств оцінку інвестицій не проводять в принципі, а керівники фінансово-економічних служб 11% досліджуваних компаній взагалі не чули про такий інструмент [6].

Аналіз фахової літератури дає підстави стверджувати, що існує також ціннісно-орієнтований менеджмент. Значна кількість науковців ототожнюють два підходи, використовуючи їх як синоніми. Але це є недоцільним, оскільки сутність термінів «вартість» та «цінність» зовсім різна.

Вартість – грошова величина витрат на виробництво і реалізацію даного товару (англійське *cost*, німецьке *Kosten* – витрати). Вартість вживається і як поняття, синонімічне поняттю «ціна» (англійське *value*, німецьке *Wert* – ціна, вартість, номінал) [7].

Цінність – важливість, значимість, користь, корисність будь-чого. Альтернативна вартість будь-якої дії – це цінність тих альтернативних можливостей, від яких доводиться відмовлятися заради цієї дії [8].

Цінність компанії є показником, який характеризує очікування майбутнього компанії при сформованих у даний момент умовах, місці, займаному компанією на ринку, інформації про компанію, якою володіють інвестори. Іншого показника, що враховує настільки повно всю інформацію, необхідну для прийняття стратегічних рішень, у даний час не існує.

В. П. Паламарчук зазначає, що коли говорять про цінності підприємства, то зазвичай мають на увазі цінність бізнесу його власників. У більш широкому сенсі цінність підприємства як соціального інституту – це цінність, створювана підприємством для всіх його учас-

ників. Тому для того, щоб підприємством генерувалася цінність для власників, перш за все, повинні стійко отримувати свою додану цінність всі інші учасники підприємства: споживачі; постачальники; працівники; держава; кредитори [9].

Отже, об'єктивною основою менеджменту, орієнтованого на цінність, повинне бути ціннісне мислення. Таке мислення передбачатиме, що всі аспекти управління фірмою повинні бути підпорядковані єдиній меті, для оцінки їх ефективності слід використовувати схожі механізми.

Підбиваючи підсумки з аналізу вартісно-орієнтованого та ціннісно-орієнтованого підходу до управління, доцільно зазначити, що раціональні положення узагальнюють два підходи, які є актуальними на сьогодні. Тому в управлінській діяльності доцільно використовувати підхід, що базуватиметься на вартості та цінності.

Впровадження даного підходу до управління вимагає необхідності врахування фінансової компоненти збалансованої системи показників.

Збалансована система показників (ЗСП) – це методологія, призначена для трансформації стратегії в цілі та показники, що дозволяють вимірювати реалізацію цієї стратегії. З прагматичної точки зору ЗСП можна використовувати для визначення ступеня реального дотримання організацією її цінностей [10]. Тобто, збалансована система показників являє собою не тільки систему вимірювання ефективності діяльності компанії в стратегічному фокусі, але повнофункціональну систему управління компанією. Збалансована система показників узагальнює чотири стратегічні зони (рис. 2) [11].

Аналіз економічної літератури не дозволяє виокремити перелік і кількість показників, які повинні бути застосовані в процесі реалізації вартісно-орієнтованого управлінського процесу. Зарубіжні концепції узагальнюють широкий спектр індикаторів.

Впровадження управління з застосування ціннісного та вартісного підходів сприятиме суттєвій трансформації підходу до аналізу діяльності підприємства, діагностики використання капіталу. Так, поряд з основними фінансовими індикаторами (платоспроможність, рентабельність, ліквідність та ділова активність), актуальності набувають показники, які будуть спрямовані на визначення вартості та цінності капіталу, оцінки результатів діяльності господарюючого суб'єкта з позиції стейкхолдерів.

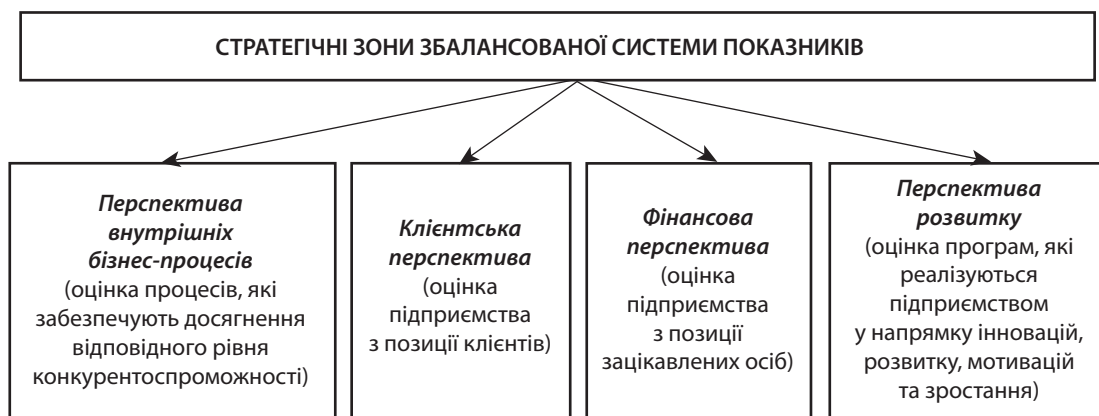


Рис. 2. Стратегічні зони збалансованої системи показників

Аналіз наукової літератури дає підстави констатувати, що відбувається постійна еволюція застосування фінансових індикаторів вартісної оцінки. У зв'язку з тим, що відсутній перелік індикаторів для реалізації даного управлінського підходу, потрібно оцінити зарубіжний досвід та виокремити пріоритетні показники, визначити необхідну кількість та адаптувати їх до вітчизняних реалій.

При цьому доцільно врахувати погляд П. Р. Нівена, що фінансова компонента збалансованої системи показників повинна включати від трьох до п'яти ключових індикаторів. Підприємство повинне чітко сформулювати власні фінансові цілі та не включати багато параметрів [10].

Відповідно, фінансові індикатори потрібно розмежовувати за двома напрямками: індикатори ціннісної оцінки та індикатори вартісної оцінки.

У першу групу будуть включені показники, які визначають цінність капіталу та цінність інвестованого капіталу.

Цінність капіталу підприємства – показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства в довгостроковому плані з точки зору власників капіталу, персоналу і керівництва підприємства [12].

Методика розрахунку цінності капіталу має такий вигляд:

$$V_E = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+WACC)^t} + \frac{TV_n}{(1+WACC)^n} - D, \quad (1)$$

де FCF_t – вільний грошовий потік у рік t ;
 $WACC$ – середньозважена вартість капіталу;
 TV_n – термінальна цінність на кінець прогнозного періоду (тобто цінність очікуваного грошового потоку підприємства за рамками певного прогнозного періоду, що визначається методом капіталізації грошового потоку або прибутку).

Вільний грошовий потік – це грошовий потік від основної діяльності, який розраховується таким чином:

$$FCF = EBIT \cdot (1 - T) \cdot (1 - B), \quad (2)$$

де FCF – вільний грошовий потік;
 $EBIT$ – операційний прибуток;
 T – ставка податку;
 B – норма реінвестування;
 $EBIT \cdot (1 - T)$ – операційний прибуток після оподаткування ($NOPAD$);

B – співвідношення чистих фінансових інвестицій до операційний прибуток після оподаткування.

Цінність інвестованого капіталу визначається таким чином:

$$EV \sum_{t=1}^n = \frac{FCF_t}{(1+WACC)^t} + \frac{TV_n}{(1+WACC)^n}. \quad (3)$$

До другої групи доцільно віднести індикатори вартісної оцінки, а саме: середньозважена вартість капіталу, акціонерна додана вартість, внутрішня норма прибутковості; ринкова додана вартість; економічна додана вартість.

Середньозважена вартість капіталу показує середню дохідність, яку очікують (вимагають) капіталовкладники (власники та кредитори), вкладаючи кошти в підприємство.

Показник потрібно розраховувати на основі використання так званої моделі середньозваженої вартості капіталу:

$$WACC = Wd \cdot Kd(1 - T) + WpKp + WeKe, \quad (4)$$

де Wd , Wp , We – відповідно частки позикових коштів, привілейованих акцій, власного капіталу (звичайних акцій і нерозподіленого прибутку);

Kd , Kp , Ke – вартість відповідних частин капіталу;
 T – ставка податку на прибуток [13].

Наступним показником є акціонерна додана вартість, що характеризує капіталізовану зміну поточної вартості операційного грошового потоку, скоригованого на поточну вартість інвестицій у необоротний та оборотний капітал, що викликав дану зміну [14]. Даний показник має декілька варіантів розрахунку. На нашу думку, найбільш зручним є такий:

$$SVAn = \left[\frac{\Delta EBI}{WACC} \cdot \frac{1}{(1+WACC)^{n-1}} \right] - \left[\frac{\Delta In}{(1+WACC)^n} \right], \quad (5)$$

де ΔEBI – приріст чистого акціонерного прибутку по відношенню до попереднього періоду;

ΔIn – приріст додатковий інвестицій [15].

Показник «внутрішня норма прибутковості» визначає максимальну вартість капіталу, що залучається і при якій інвестиційний проект залишається вигідним. Це середній дохід на вкладений капітал, що забезпечує

ється даним інвестиційним проектом, тобто ефективність вкладень капіталу в даний проект дорівнює ефективності інвестування під IRR відсотків у будь-якій фінансовий інструмент з рівномірним доходом [16].

$$IRR = \sum_{t=1}^n \left(\frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} \right) - IC, \quad (6)$$

де CF_t – грошовий потік у період часу;
 IC – інвестований капітал.

У практичній діяльності в процесі аналізу даних показник порівнюють із середньозваженою вартістю капіталу, з метою оцінки інвестиційної привабливості відповідного проекту. Результати діагностики інтерпретуються таким чином:

- ✦ $IRR > WACC$ – проект доцільний, внутрішня норма прибутковості вища, ніж витрати на власний і позиковий капітал;
- ✦ $IRR < WACC$ – проект є неактуальним, норма прибутковості нижче, ніж витрати на капітал;
- ✦ $IRR = WACC$ – мінімально допустимий рівень реалізації проекту, внутрішня прибутковість проекту дорівнює вартості капіталу [17].

Показник «ринкова додана вартість (MVA)» – критерій створення вартості, розглядається як остання ринкова капіталізація та ринкова вартість боргів підприємства. З точки зору теорії корпоративних фінансів MVA відбиває дисконтовану вартість всіх теперішніх та майбутніх інвестицій. Методику розрахунку даного показника доцільно представити таким чином:

$$MVA = MVD + MVE - Total\ capital, \quad (7)$$

де MVD – ринкова вартість боргу;
 MVE – ринкова вартість власного капіталу;
 $Total\ capital$ – сукупний капітал [18].

Ключовим поняттям в управлінні вартістю підприємства є *економічна додана вартість*. Даний по-

казник є центральним поняттям управління вартістю організації.

Даний показник є індикатором, який дозволяє виміряти справжню прибутковість підприємства та управляти ним з позиції власників; відображає альтернативний підхід до концепції прибутковості; базується на вартості капіталу як середньозваженому значенні різних фінансових індикаторів; характеризує підвищення прибутковості переважно за рахунок збільшення ефективності використання капіталу; дає змогу визначити вартість підприємства [5].

Методику розрахунку даного показника доцільно представити таким чином:

$$EVA = NOPAD - WACC \cdot CI, \quad (8)$$

де $NOPAD$ – чистий операційний прибуток після виплати податків;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу;

CI – інвестований капітал.

Доцільно наголосити, що в економічній літературі не існує однозначного підходу до розрахунку даного показника.

Узагальнення фінансових індикаторів діагностики капіталу з позиції вартісного та ціннісного підходів до управління представлено на *рис. 3*.

Реалізація запропонованих показників у розрізі груп сприятиме формуванню нового напрямку в методології фінансового аналізу. Звичайно, дані показники не можна вважати бездоганними, але вони мають практичну цінність і суттєві переваги для апробації в управлінській діяльності.

ВИСНОВКИ

Впровадження даної фінансової аналітики з позиції вартісного та ціннісного підходів в практичну управлінську діяльність, повинна забезпечити позитивний вплив



Рис. 3. Фінансові індикатори діагностики капіталу з позиції вартісного та ціннісного підходів до управління

на методи управління, діагностику діяльності підприємств та сприяти раціональній організації управлінсько-виробничої діяльності, успішному розвитку бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Нили Э.** Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Энди Нили, Крис Адамс, Майк Кеннерли. – Днепропетровск: ООО «Баланс-Клуб», 2003. – 398 с.
2. **Паламарчук В. П.** Ценностно-стоимостной подход во взаимодействии менеджмента с участниками (стейкхолдерами) компании [Электронный ресурс] / В. П. Паламарчук // Российское предпринимательство. – 2007. – № 12 (103). – С. 73–78. – Режим доступа : <http://bgscience.ru/lib/2334>
3. **Шишкин А. А.** Взгляд на стоимостный подход к управлению [Электронный ресурс] / А. А. Шишкин // Экономический вестник РТ. – 2009. – № 2. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/finance/valman/managerial_aspect.shtml
4. **Мартін Д. Д.** VBM – управління, що базується на вартості: Корпоративна відповідь революції акціонерів / Мартін Джон Д., Петті Вільям Дж. / Пер. з англ.; за наук. ред. О. Б. Максимової, І. Ю. Шарапової. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 272 с.
5. **Фінансовий інжиніринг** : навчальний посібник / За ред. О. М. Сохацької. – К. : Кондор, 2011. – 660 с.
6. **Value-Based Management** в українських реаліях: чи варто вітчизняним компаніям добре вартувати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.prostobiz.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/value_based_management_v_ukrayinskih_realii_chi_varto_vitchiznyanim_kompaniyam_dobre_vartuvati
7. **Стоимость** [Электронный ресурс] // Википедия: Свободная энциклопедия. – Режим доступа : <http://dictionary-economics.ru/word/Стоимость>
8. **Ценность** [Электронный ресурс] Википедия: Свободная энциклопедия. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Ценность>
9. **Паламарчук В. П.** Оценка бизнеса : учебное пособие [Электронный ресурс] / В. П. Паламарчук. – М., 2004. – 108 с. – Режим доступа : www.e-reading-lib.org/bookreader.php/141300/Ocenki_biznesa.html
10. **Нивен П. Р.** Сбалансированная Система Показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пол Р. Нивен / Пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
11. **Сбалансированная система показателей** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kpi-monitor.ru/solutions/balanced-scorecard>
12. **Лопатников Л. И.** Экономико-математический словарь: Словарь соврем. экон. науки / Л. И. Лопатников ; Под ред. Г. Б. Клейнера. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 519 с.
13. **Крамаренко Г. О.** Фінансовий аналіз : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 392 с.
14. **Щербакова О. Н.** Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции добавленной стоимости [Электронный ресурс] / О. Н. Щербакова. – Режим доступа : <http://www.finman.ru/articles/2003/6/711.html>
15. **Волков Д. Л.** Показатели результатов деятельности организации в рамках VBM [Электронный ресурс] / Д. Л. Волков. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/finance/valman/performance_measures_vbm.shtml
16. **Внутренняя норма рентабельности (IRR)** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/encycl/irr.shtml>
17. **Внутренняя норма доходности: формула расчета** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finzz.ru/vnutrennyaya-norma-dokhodnosti-formula-primer-rascheta-v-excel.html#i>
18. **MVA.** Рыночная добавленная стоимость (Market Value Added) [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/rynochnaja_dobavlennoj_stoimost_mva/15-1-0-263

REFERENCES

- Finansovyj inzhynirynh* [Financial engineering]. Kyiv: Kondor, 2011.
- Kramarenko, H. O., and Chorna, O. Ye. *Finansovyj analiz* [Financial analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.
- Lopatnikov, L. I. *Ekonomiko-matematicheskij slovar : Slovar sovremennoy ekonomicheskoy nauki* [Economics and Mathematics Dictionary: Dictionary of modern economic science]. Moscow: Delo, 2003.
- Martin, Dzh. D., and Petti, V. Dzh. *VBM – upravlinnia, shcho bazuietsia na vartosti: Korporatyvna vidpovid revoliutsii aktsioneriv* [VBM – management, based on cost: Corporate Response revolution shareholders]. Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2006.
- “MVA. Rynochyna dobavlenaya stoimost (Market Value Added)” [MVA. Market value added (Market Value Added)]. http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/rynochnaja_dobavlenaja_stoimost_mva/15-1-0-263
- Niven, P. R. *Sbalansirovannaya Sistema Pokazateley – shag za shagom: Maksimalnoye povysheniye effektivnosti i zakrepleniye poluchennykh rezultatov* [Balanced Scorecard – Step by Step: Maximizing the efficiency and consolidation of the results]. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003.
- Nili, E., Adams, K., and Kennerli, M. *Prizma effektivnosti. Karta sbalansirovannykh pokazateley dlya izmereniya uspekha v biznese i upravleniya im* [Prism efficiency. Map balanced scorecard for measuring success in business and management]. Dnepropetrovsk: Balans-Klub, 2003.
- Palamarchuk, V. P. “Otsenka biznesa” [Business Valuation]. www.e-reading-lib.org/bookreader.php/141300/Ocenki_biznesa.html
- Palamarchuk, V. P. “Tsennostno-stoimostnoy podkhod vo vzaimodeystvii menedzhmenta s uchastnikami (steykholderami) kompanii” [Value-cost approach, in collaboration with members of the management (stakeholders) of the company]. <http://bgscience.ru/lib/2334>
- “Sbalansirovannaya sistema pokazateley” [Balanced Scorecard]. <http://kpi-monitor.ru/solutions/balanced-scorecard>
- Shishkin, A. A. “Vzglyad na stoimostnyy podkhod k upravleniyu” [A look at the cost-based approach to management]. http://www.cfin.ru/management/finance/valman/managerial_aspect.shtml
- Shcherbakova, O. N. “Metody otsenki i upravleniya stoimostyu kompanii, osnovannyye na kontseptsii dobavlennoy stoimosti” [Methods of assessing and managing the cost of the company, based on the value-added concept]. <http://www.finman.ru/articles/2003/6/711.html>
- “Stoimost” [Cost]. Vikipediya: Svobodnaya entsiklopediya. <http://dictionary-economics.ru/word/Стоимость>
- “Tsennost” [Value]. Vikipediya: Svobodnaya entsiklopediya. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Ценность>
- Volkov, D. L. “Pokazateli rezultatov deyatelnosti organizatsii v ramkakh VBM” [Indicators of the performance of the organization in the framework of EBM]. http://www.cfin.ru/management/finance/valman/performance_measures_vbm.shtml
- “Vnutrennyaya norma rentabelnosti (IRR)” [Internal rate of return (IRR)]. <http://www.cfin.ru/encycl/irr.shtml>
- “Vnutrennyaya norma dokhodnosti: formula rascheta” [Internal rate of return: the calculation formula]. <http://finzz.ru/vnutrennyaya-norma-dokhodnosti-formula-primer-rascheta-v-excel.html#i>
- “Value-Based Management v ukrainskykh realiakh: chy varto vitchyznanyim kompaniiam dobre vartuvaty?” [Value-Based Management in Ukrainian reality: whether domestic companies to guard well?]. http://ua.prostobiz.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/value_based_management_v_ukrayinskih_realii_chi_varto_vitchiznyanim_kompaniyam_dobre_vartuvati

РЕСУРСНИЙ ПОРТФЕЛЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 ТЕПЛЮК М. А.

УДК 330.112;334.012

Теплюк М. А. Ресурсний портфель як ключовий фактор ефективності ресурсозабезпечення діяльності підприємства

У статті розглянуто теоретико-методичні положення аналізу ефективності ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Визначено особливості діяльності підприємства, що пов'язана з використанням ресурсного портфеля та дерева ресурсів. Проведено фрагментований та дефрагментований поділ ресурсних компонентів. Досліджено особливості проведення систематизації ресурсів з урахуванням їх пріоритетності. Доведено, що раціональне використання ресурсів виступає резервом підвищення ефективності функціонування підприємства. Перспективою подальших досліджень у рамках даної теми є визначення критеріїв та методів оцінювання ресурсів підприємства в рамках сформованого ресурсного портфеля.

Ключові слова: ресурси, ресурсне забезпечення, ресурсний портфель, дерево ресурсів, стратегічні ресурси.

Рис.: 4. Табл.: 1. Бібл.: 16.

Теплюк Марія Анатоліївна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: maria_6.11@mail.ru

УДК 330.112;334.012

UDC 330.112;334.012

Теплюк М. А. Ресурсный портфель как ключевой фактор эффективности ресурсного обеспечения деятельности предприятия

В статье рассмотрены теоретико-методические положения анализа эффективности ресурсного обеспечения деятельности предприятия. Определены особенности деятельности предприятия, связанной с использованием ресурсного портфеля и дерева ресурсов. Проведено фрагментированное и дефрагментированное разделение ресурсных компонентов. Исследованы особенности проведения систематизации ресурсов с учетом их приоритетности. Доказано, что рациональное использование ресурсов выступает резервом повышения эффективности функционирования предприятия. Перспективой дальнейших исследований в рамках данной темы является определение критериев и методов оценки ресурсов предприятия в рамках сформированного ресурсного портфеля.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсное обеспечение, ресурсный портфель, ресурсное дерево, стратегические ресурсы.

Рис.: 4. Табл.: 1. Библ.: 16.

Теплюк Мария Анатольевна – аспирантка, кафедра экономики предприятий, Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: maria_6.11@mail.ru

Tepluk M. A. Resources Portfolio as a Key Factor in the Efficiency of Resourcing the Activity of Enterprise

The article considers theoretical-methodical provisions of efficiency of resourcing the activity of enterprise. Peculiarities of enterprise activity related to the use of both the resources portfolio and the resources tree have been determined. Both fragmented and defragmented division of resources' components has been conducted. Peculiarities of conducting a systematization of resources in accordance with their priority have been examined. It is proved that rational use of resources provides reserves to enhance functioning of enterprise. Prospect of further research on this topic is determining the criteria and methods for assessment of enterprise resources in terms of a developed resources portfolio.

Keywords: resources, resourcing, resources portfolio, resources tree, strategic resources.

Fig.: 4. Tabl.: 1. Bibl.: 16.

Tepluk Mariia A. – Postgraduate Student, Department of Economy Enterprises, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: maria_6.11@mail.ru

У сучасних умовах функціонування та динамічного розвитку середовища підприємств характеризуються залученням традиційних та інтелектуальних ресурсів, які є основою для здійснення діяльності суб'єкта господарювання. Забезпечення економічної стійкості та конкурентоспроможності компанії на ринку безпосередньо пов'язане з ефективністю використання ресурсів та ресурсних комбінацій.

Проблема, з якою зіткнулося людство у ХХ сторіччі, – обмеженість ресурсів та необхідність їх раціонального використання. Дана проблематика стала поштовхом до бурхливого розвитку наукової думки з приводу ефективного використання ресурсів. Основним завданням та орієнтиром у стратегічному управлінні підприємством є досягнення конкурентних переваг за рахунок пошуку методик ідентифікації та оцінювання ресурсів з визначенням можливих комбінацій.

Дослідження таксономії ресурсів знаходить своє відображення як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі, а саме в працях: А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршала, Дж. Кейнса, М. Кондратьєва, але більш

глибокий аналіз менеджменту ресурсів досліджували їх послідовники, а саме: Дж. Акерлоф, Е. Брукінг, Б. Вернерфельт, Р. Грант, Л. Едвінсон, Р. Рамелт, Д. Тіс, О. Кендюхов, Д. Колліз, М. Мелоун, С. Монтгомері, О. Бутнік-Сіверський, І. Вовк, Є. Гагурін, С. Ілляшенко, В. Лаврененко, Л. Петренко, І. Репіна, Л. Рубан, К.-Е. Свейбі, Т. Стюарт, Є. Смірнов, І. Сотник, В. Тонкаль, Г. А. Чухно, Г. О. Швиданенко, Н. Шевчук та ін. [1; 2].

Аналіз наукових праць, показав певну розбіжність у поглядах щодо визначення поняття «ресурси», класифікації, методів оцінювання та управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства. Загалом, поняття «ресурси» увійшло до сучасного менеджменту із ресурсної теорії, де головною метою домінуючої теоретичної платформи сучасного стратегічного управління бізнесом є спроба пояснити створення, трансформацію, комбінацію, використання та відновлення конкурентних переваг підприємства.

Провівши дослідження етимології терміна «ресурси», доцільно зазначити, що в перекладі з французької мови термін «ressource» означає «допоміжний засіб».

У даному контексті – це сприятлива умова, яка дозволяє за рахунок певних перетворень досягти бажаного результату. Цікавим є тлумачення з латини, де «*resurgere*» («добре бути») розглядається як засіб запуску процесу будь-якої діяльності [3].

Досліджуючи сучасні погляди на проблематику управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства, необхідно зазначити, що вектор подальшого розвитку ресурсної теорії спрямований на визначення потенціалу кожного ресурсу. У своїх працях Б. Вернерфельтом [5; 6] зазначив основні ключові положення ресурсної теорії:

- ✦ усі компанії мають системні відмінності, тому що для реалізації стратегічних намірів, суб'єкт господарювання має свій унікальні ресурсні комбінації;
- ✦ розподіл ресурсів серед суб'єктів господарювання нерівномірний, що може забезпечити додаткові конкурентні переваги або, навпаки, погіршити ринкові позиції;
- ✦ ресурсний портфель для кожного підприємства є сталим. Тому кожна компанія намагається захистити свої стратегічні ресурси;
- ✦ головною передумовою для формування ефективної стратегії розвитку підприємства є досягнення рівноваги між експлуатацією існуючих ресурсів і розвитком нових.

Отже, на нашу думку, успішність господарської діяльності та формування ефективної стратегії розвитку підприємства залежать від багатьох чинників, а саме: від їх ресурсного забезпечення, наявності прогресивних та унікальних технологій, конкуренції на ринку, можливостей підприємства та інтелектуальної складової.

Учені зазначають, що саме за допомогою важко імітованих та унікальних комбінацій ресурсів можливо забезпечити конкурентні переваги підприємства. Тому постає гостра потреба в оптимізації використання та оцінці потенціалу ресурсів, оскільки хибний аналіз важливості ресурсів може спричинити дефіцит або профіцит ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Прояв ресурсного потенціалу у часовому вимірі знаходить своє відображення у двох напрямках, а саме [4]:

- ✦ *динамічний ресурсний ефект* – характеризується використанням уже існуючих або можливих ресурсних комбінацій у довгостроковому періоді;
- ✦ *статичний ресурсний ефект* – характеризується повним використанням уже існуючих ресурсних комбінацій, але в короткостроковому періоді.

Сьогодні положення ресурсної концепції потребують прикладної апробації та практичного використання в конкретних умовах підприємницької діяльності. Саме тому наявність на підприємстві збалансованого ресурсного портфеля (рис. 1) може забезпечити ефективне використання та захистити ресурси у процесі створення продукції з високою споживчою цінністю.

Доцільно зазначити, що загальна тенденція підходів до аналізу структури інтелектуального капіталу закладена Міжнародною бухгалтерською федерацією [15].

МБФ пропонує поділ інтелектуальної складової на три блоки, а саме:

- ✦ *людський капітал* – розглядається як знання, можливості, досвід, що притаманні конкретному індивідууму і невіддільні від нього як належність до певної людської раси;
- ✦ *споживчий капітал* – розглядається як внутрішні та зовнішні зв'язки зі споживачами, посередниками, постачальниками та іншими стейкхолдерами;
- ✦ *структурний капітал* – унікальні знання, процедура, інноваційні технології та інформація [16].

У процесі формування ресурсного портфеля (РП) підприємства особлива увага повинна зосереджуватися на управлінні стратегічними ресурсами, тобто тими елементами або їх комбінаціями, що є основою формування організаційних, динамічних здатностей, знань, досвіду та навиків як джерела компетенції і динамічних здатностей компанії, а також мають потенціал генерування грошових потоків. Традиційно РП складається з п'яти елементів: фінансові, матеріальні, структурні, людські та споживчі, які, своєю чергою, розподіляються, як правило, мінімум до третього рівня [4–9].

Такий поділ, на нашу думку, дає змогу наочно та деталізовано охопити характерні для організації ресурси, що є необхідною умовою для їх оцінювання. Після надання ресурсам графічного зображення у вигляді ресурсного дерева здійснюється аналіз впливу на здатність організації створювати цінність за рахунок дефрагментації (рис. 2) та фрагментації (табл. 1) ефективного використання ресурсів або ресурсних комбінацій.

На заключному етапі визначається, які ресурси можуть складати основу для стійкої конкурентної переваги, тобто відбувається процес виокремлення та дефрагментації ресурсів. Виділення основних ресурсних компонентів є необхідною передумовою для аналізу та полегшення побудови дерева ресурсів.

Досліджуючи це питання [7–12], ми дійшли висновку, що різниця в прибутковості компаній ґрунтується на відмінностях в їх ресурсних портфелях. Тобто, якщо одна фірма має цінний ресурс, відсутній в інших, то вона може швидше досягти успіху та збільшити прибутковість. Від повноти та реальності інформації при побудові ресурсного портфеля значною мірою залежить ефективність ресурсного забезпечення діяльності підприємства.

Слід зауважити, що компоненти другого рівня є однаковими. Оскільки всі ресурси організації тим чи іншим чином взаємопов'язані, а цінність створюється у процесі трансформації одного ресурсу в інший, побудуємо ланцюг трансформації ресурсів (рис. 3).

Алгоритм трансформації ресурсів:

- ✦ інвестування в оборотні та необоротні активи;
- ✦ організація процесу управління, процес дослідження та розробки;
- ✦ ефективне управління виробничими процесами, враховуючи ресурси;
- ✦ формалізовані процеси, якість управлінської складової;

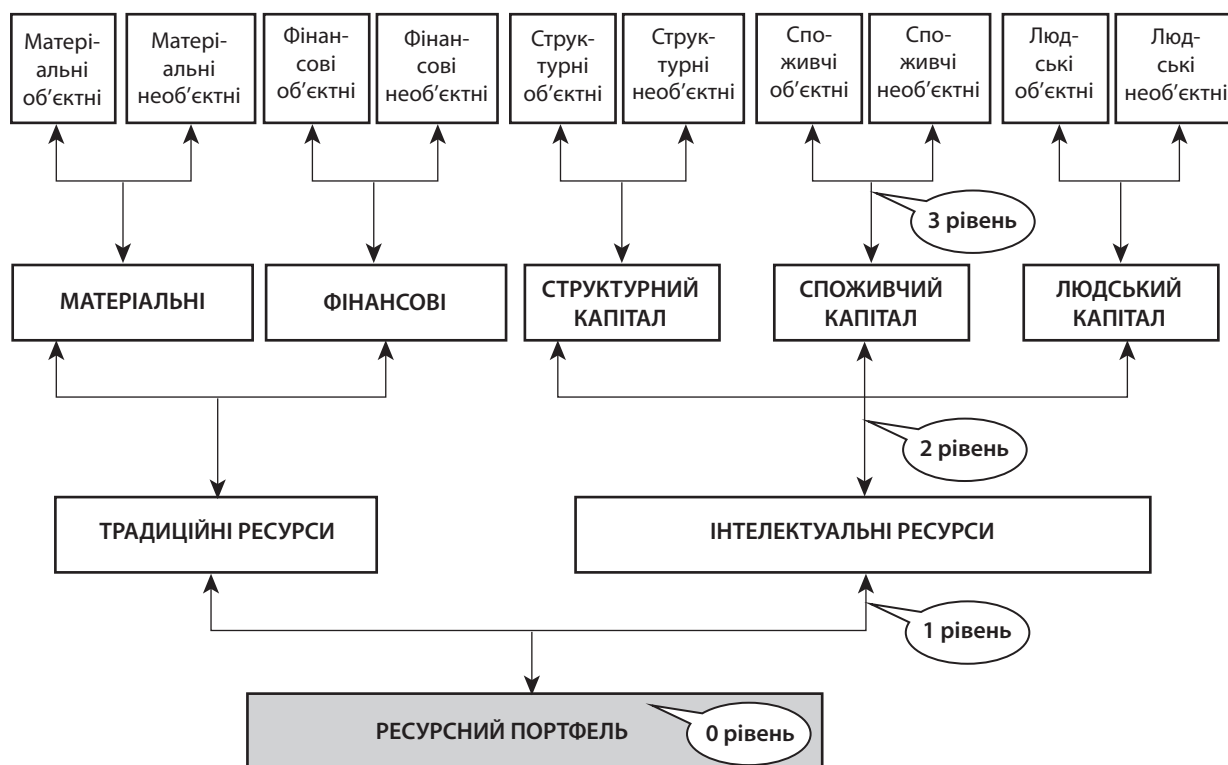


Рис. 1. Ресурсний портфель підприємства

Джерело: розроблено автором.

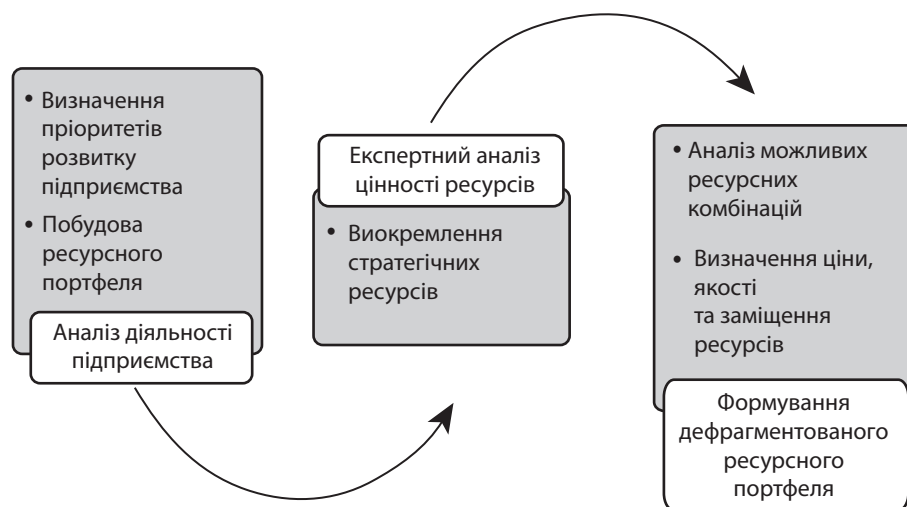


Рис. 2. Етапи дефрагментації ресурсного портфеля підприємства

Джерело: розроблено автором.

- ✦ розробка ефективної стратегії для довгострокового розвитку;
- ✦ контакти з посередниками;
- ✦ контакти з клієнтами, укладання договорів, репутація та статус компанії;
- ✦ прибуток від здійснення підприємницької діяльності;
- ✦ бренди, патенти та наукові товари та послуги, що створюють конкурентні переваги компанії.

Слід зазначити, що аналіз ресурсної трансформації може змінюватися залежно від динамічності елементів ресурсного забезпечення діяльності підприємства.

Тому, необхідно комплексно підходити до процесу оптимізації та врівноваження ресурсів (рис. 4).

Отже, за допомогою побудови та аналізу ресурсного портфеля підприємство може не лише досягати стратегічних цілей компанії, але й також визначити рівень наповненості ресурсами підприємства, що є досить важливим для оптимізації системи ресурсного забезпечення діяльності підприємства.

ВИСНОВКИ

У сучасних динамічних умовах підвищеного ризику здійснення підприємницької діяльності необхідно особливу увагу приділяти стратегічним аспектам функ-

Таблиця 1

Фрагментований аналіз інтелектуальних ресурсних компонентів

Потенційні ресурси на 3-му рівні для клієнтських ресурсів	Потенційні ресурси на 4-му рівні для 3-го рівня класифікації клієнтських ресурсів
ОСНОВНІ РЕСУРСНІ КОМПОНЕНТИ КЛІЄНТСЬКИХ РЕСУРСІВ	
Ті, що мають безпосереднє відношення до бізнесу	– Клієнти – Постачальники – Партнери – Об'єднання – Ринкові канали / представники – Джерела нових знань
Ті, що опосередковано впливають на бізнес	– Власники – ЗМІ – Регулюючі органи – Місцеві органи влади – Національний уряд
ОСНОВНІ РЕСУРСНІ КОМПОНЕНТИ СТРУКТУРНИХ РЕСУРСІВ	
Зовнішнє середовище	– Бренди – Торгові знаки – Сервісні послуги – Продуктивні концепції – Патенти та інша інтелектуальна власність
Внутрішнє середовище	– Процеси – Системи – Організаційні структури – Інформація в базах даних – Програмне забезпечення – Корпоративна культура
ОСНОВНІ РЕСУРСНІ КОМПОНЕНТИ ІНДИВІДУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ	
Компетенції	– Здатність використовувати особисті контакти – Сфери знань – IQ – Почуття емпатії – Здатність створювати мережу особистих контактів – Здатність брати участь у мережі особистих контактів та підтримувати її
Установки	– Соціальний інтелект – Темп – Стійкість або витривалість

Джерело: сформовано автором на основі джерел [2;13;14;16].

ціювання, підґрунтям чого є ресурси. Для зацікавлених сторін ресурси – це актив, джерело забезпечення функціонування всіх процесів на підприємстві. Особливу увагу, на нашу думку, слід зосередити на аналізі та ідентифікації стратегічних ресурсів та їх компонентів. Адже саме від кількісних та якісних характеристик ресурсів залежить стратегічна позиція підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

З метою ефективного забезпечення ресурсами діяльності підприємства необхідно створювати управлінський апарат, котрий буде слідкувати за ефективністю використання ресурсів та забезпечувати умови для соціально відповідального формування та використання всіх рівнів ресурсів. Необхідною умовою раціонального використання ресурсів є формування ресурсного портфеля та/або ресурсного дерева. Це дозволить закріпити специфічні особливості компанії та допоможе визначити стратегічні перспективи розвитку на довгостроковий та короткостроковий період.

Також, за допомогою використання ресурсного портфеля, можна провести оцінювання важливості ресурсу та сформувати ефективні ресурсні комбінації. Своєю чергою, це дозволить ефективно впливати на поточний стан і тенденції розвитку господарської діяльності, встановлювати розміри та вектори змін, виявляти більш вагомі фактори зростання, складати прогностичні плани подальшого вдосконалення процесів відтворення, використання та управління ресурсним потенціалом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В. Д.** Інтелектуальна власність : підруч. / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 431 с.
2. **Бойко Т.** Основные параметры стратегического управления интеллектуальным потенциалом предприятия / Г. Швиданенко, Т. Бойко // Conferința națională cu participare internațională «Strategii și politici de management în economia contemporană», 28–29 mar. 2014 / com. org.: Țurcanu Gheorghe [et al.]. – Chișinău : ASEM, 2014. – Ed. a 3-a. – P. 314–318.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – 5-те вид. – К.; Ірпінь : Перун, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-uk-uk/>
4. **Стюарт Т. А.** Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. А. Стюарт / Пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
5. **Кендюхов О. В.** Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління : монографія / О. В. Кендюхов ; Інститут економіки промисловості. – Донецьк : ІЕП НАНУ України, 2006. – 307 с.
6. **Оберемчук В. Ф.** Маркетинг инновационной деятельности / В. Ф. Оберемчук // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. – Вип. 1. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 191–197.
7. **Швиданенко Г. О.** Інтелектуальні ресурси підприємства, які функціонують в зовнішньому середовищі / Г. О. Швиданенко, І. Ю. Гусева // Проблеми економіки. 2012. – № 4. – Харків, 2012. – С. 181–186.
8. **Швиданенко Г. О.** Економіка підприємства: теорія і практика : зб. матеріалів V Міжнар. наук.-практ. конф. (10 жовт. 2014 р., м. Київ). – К. : КНЕУ, 2014. – 377 с.
9. **Швиданенко Г. О.** Управління ресурсами підприємства : колектив. монографія / Г. О. Швиданенко, О. Б. Бутнік-Сіверський, В. П. Кукоба та ін. – Київ : КНЕУ, 2014. – 418 с.
10. **Швиданенко Г. О.** Управління капіталом підприємства : навч. посіб. / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.
11. **Федонін О. С.** Новітні тенденції розвитку управління підприємствами : монографія / О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко, В. В. Лаврененко та ін. – К. : КНЕУ, 2011. – 257 с.
12. **Чухно А. А.** Інституціонально-інформаційна економіка : підруч. / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко / За ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.

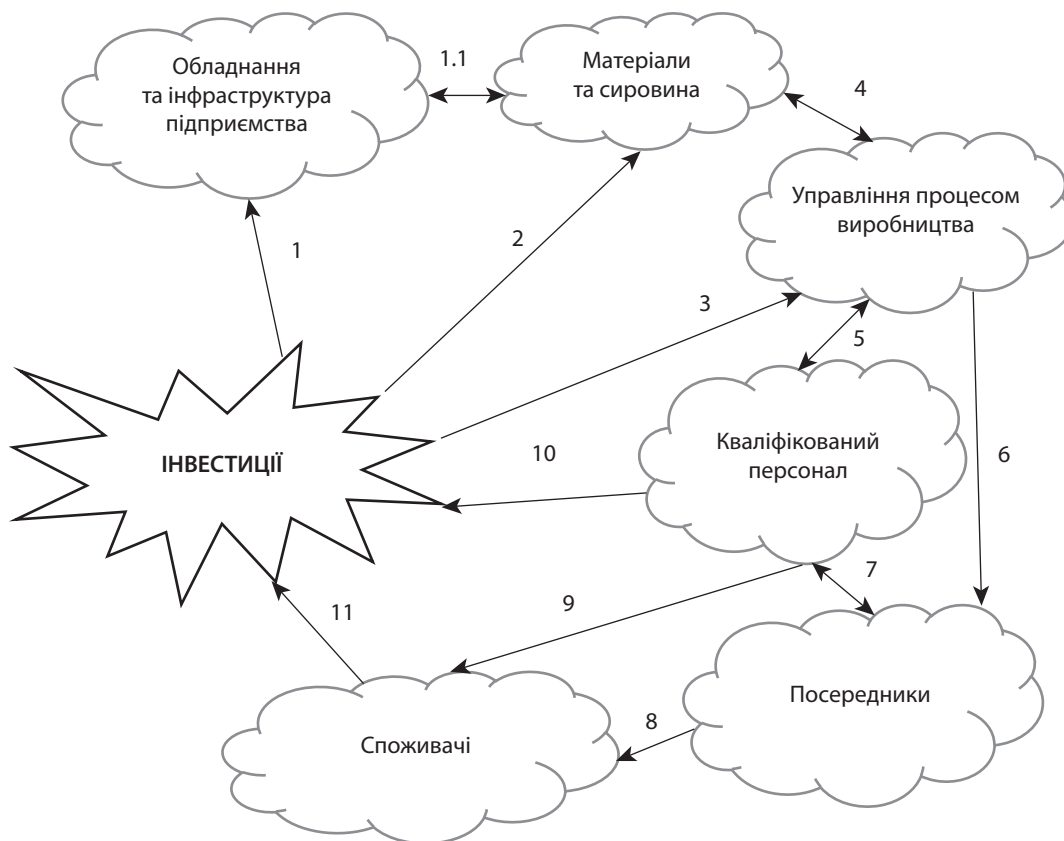


Рис. 3. Трансформація ресурсів

Джерело: розроблено автором.

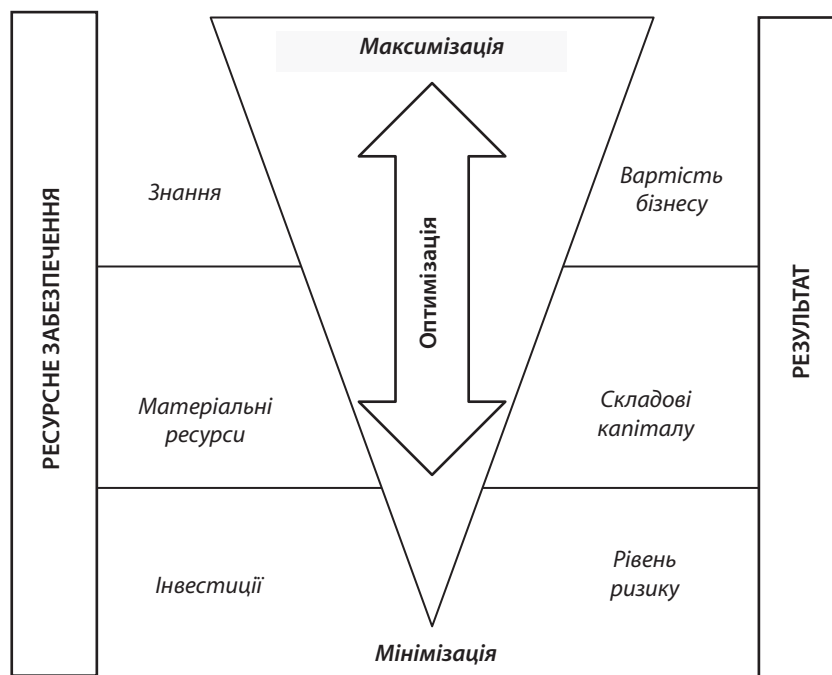


Рис. 4. Схематичне зображення оптимізації ресурсозабезпечення діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором.

13. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48–54.

14. Кемпбелл Д. Стратегический менеджмент: учебник / Д. Кемпбелл, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон / Пер. с англ. Н. И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство «Проспект», 2003. – 336 с.

15. IFAC. The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction. – 1998 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ifac.org/>

16. Ярема І. І. Інтелектуальний капітал підприємства: структурний підхід / І. І. Ярема, А. О. Босак // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 138–144.

Науковий керівник – Швиданенко Г. О., кандидат економічних наук, завідувачка кафедри економіки підприємств Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

REFERENCES

Bazylevych, V. D. *Intelektualna vlasnist* [Intellectual Property]. Kyiv: Znannia, 2006.

Chukhno, A. A., Leonenko, P. M., and Yukhymenko, P. I. *Instytutsionalno-informatsiina ekonomika* [Institutional and information economy]. Kyiv: Znannia, 2010.

Chukhno, A. "Intelektualnyi kapital: sutnist formy i zakonmirnosti rozvytku" [Intellectual capital: the essence of forms and patterns of development]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (2002): 48-54.

Fedorin, O. S. et al. *Novitni tendentsii rozvytku upravlinnia pidpriemstvamy* [The latest trend of business management]. Kyiv: KNEU, 2011.

"IFAC. The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction". <http://www.ifac.org/>

Kempbell, D., Stounkhaus, Dzh., and Khiuston, B. *Strategicheskyy menedzhment* [Strategic Management]. Moscow: Prospekt, 2003.

Kendiukhov, O. V. *Intelektualnyi kapital pidpriemstva: metodolohiia formuvannia mekhanizmu upravlinnia* [Intellectual capital enterprise: methodology formation mechanism of control]. Donetsk: IEP NANU Ukrainy, 2006.

Oberemchuk, V. F. "Marketing innovatsionnoy deyatelnosti" [Marketing innovation]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 1 (2002): 191-197.

Shvydanenko, H. O. et al. *Upravlinnia resursamy pidpriemstva* [Enterprise Resource Planning]. Kyiv: KNEU, 2014.

Shvydanenko, H. O., and Shevchuk, N. V. *Upravlinnia kapitalom pidpriemstva* [Capital management company]. Kyiv: KNEU, 2007.

Stiuart, T. A. *Intelektualnyy kapital. Novyy istochnik bogatstva organizatsiy* [Intellectual capital. A new source of wealth of organizations]. Moscow: Pokoleniye, 2007.

Shvidanenko, G., and Boyko, T. "Osnovnyye parametry strategicheskogo upravleniya intellektualnym potentsialom predpriyatiya" [The main parameters of the strategic management of intellectual potential of the enterprise]. *Strategii si politici de management in economia contemporana*. Chisinau: ASEM, 2014.314-318.

Shvydanenko, H. O. "Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktyka" [Enterprise Economics: Theory and Practice]. *V Mizhnarodna naukovopraktychna konferentsiia*. Kyiv: KNEU, 2014.

Shvydanenko, H. O., and Husieva, I. Yu. "Intelektualni resursy pidpriemstva, yaki funktsionuiut v zovnishnyomu seredovyshchi" [Business intelligence, which operate in the environment]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 181-186.

"Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy" [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. <http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-uk/-uk/Pecypc>

Yarema, I. I., and Bosak, A. O. "Intelektualnyi kapital pidpriemstva: strukturnyi pidkhid" [Intellectual capital company: a structural approach]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnik"*, no. 657 (2009): 138-144.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

© 2016 МАРЧЕНКО В. М., МАКАЛЮК І. В.

УДК 336.717.063

Марченко В. М., Макалюк І. В. Методологічні основи оцінювання трансакційних витрат у контексті взаємовпливу суб'єктів інституціонального середовища

Метою статті є розробка системи показників оцінювання специфічних і універсальних трансакційних витрат вхідного та вихідного характеру, що виникають при взаємодії з групами суб'єктів зовнішнього та внутрішнього інституціонального середовища. Обґрунтовано необхідність урахування напрямку трансакційного впливу суб'єктів інституціонального середовища при визначенні перспектив подальшої співпраці. Визначено спектр трансакційних витрат, що виникають у підприємства як наслідок реалізації взаємовідносин з органами державного управління, постачальниками, споживачами, посередниками, конкурентами, зовнішніми і внутрішніми контактними аудиторіями. Розроблено показники оцінювання специфічних та універсальних трансакційних витрат з позицій спрямованості трансакційного впливу, які враховують витрати не лише відкритого, а й прихованого характеру. Запропонований інструментарій дасть змогу підприємствам: визначати ступінь залежності від зовнішнього та внутрішнього інституціонального оточення для обґрунтування подальших стратегій розвитку; оцінювати спектр трансакційних витрат у повному обсязі; визначати доцільність співпраці з партнерами шляхом співставлення отриманого ефекту та «ціни», яку платить підприємство за такі відносини.

Ключові слова: трансакційні витрати, суб'єкти інституціонального середовища, трансакційний вплив, підприємство, взаємовідносини.

Табл.: 2. Бібл.: 10.

Марченко Валентина Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: tina_m_2008@ukr.net

Макалюк Ірина Віталіївна – кандидат економічних наук, асистент, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: irina.makaljuk@gmail.com

УДК 336.717.063

UDC 336.717.063

Марченко В. М., Макалюк І. В. Методологические основы оценки трансакционных издержек в контексте взаимовлияния субъектов институциональной среды

Целью статьи является разработка системы показателей оценки специфических и универсальных трансакционных издержек входного и выходного характера, возникающих при взаимодействии с группами субъектов внешней и внутренней институциональной среды. Обоснована необходимость учета направления трансакционного влияния субъектов институциональной среды при определении перспектив дальнейшего сотрудничества. Определен спектр трансакционных издержек, возникающих у предприятия как следствие реализации взаимоотношений с органами государственного управления, поставщиками, потребителями, посредниками, конкурентами, внешними и внутренними контактными аудиториями. Разработаны показатели оценки специфических и универсальных трансакционных издержек с позиций направленности трансакционного влияния, которые учитывают расходы не только открытого, но и скрытого характера. Предложенный инструментарий позволит предприятиям: определять степень зависимости от внешнего и внутреннего институционального окружения для обоснования дальнейших стратегий развития; оценивать спектр трансакционных издержек в полном объеме; определять целесообразность сотрудничества с партнерами путем сопоставления полученного эффекта и «цены», которую платит предприятие за такие отношения.

Ключевые слова: трансакционные издержки, субъекты институциональной среды, трансакционное влияние, предприятие, взаимоотношения.

Табл.: 2. Библ.: 10.

Марченко Валентина Николаевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: tina_m_2008@ukr.net

Макалюк Ирина Витальевна – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: irina.makaljuk@gmail.com

Marchenko V. M., Makaliuk I. V. Methodological Bases of Estimation of Transaction Costs in the Context of Interaction of Actors of Institutional Environment

The article is aimed at developing a system of indicators for estimating specific and generic transaction costs of both input and output character, encountered when interacting with groups of actors in both internal and external institutional environment. The article substantiates the necessity of accounting for direction of the transaction impact of actors of institutional environment when determining the prospects for further cooperation. Range of transaction costs arising in case of an enterprise as result of implementation of relations with public authorities, suppliers, customers, resellers, competitors, internal and external contact audiences has been determined. Indicators to estimate specific and generic transaction costs from the standpoint of focus of the transaction impact has been elaborated, which include the costs of both public and hidden character. The proposed instrumentarium allows enterprises to: determine the degree of dependence on both the external and the internal institutional environment to substantiate further development strategies; estimate the range of transaction costs in full; determine the usefulness of cooperation with partners by comparing the obtained effect and the «price» paid by enterprise for such relations.

Keywords: transaction costs, actors of institutional environment, transaction impact, enterprise, relations.

Табл.: 2. Bibl.: 10.

Marchenko Valentyna M. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: tina_m_2008@ukr.net

Makaliuk Iryna V. – PhD (Economics), Assistant, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: irina.makaljuk@gmail.com

Роль трансакційних витрат, які забезпечують існування фірми на ринку, у сучасних умовах важко переоцінити. Посилення взаємодії між суб'єктами інституціонального середовища, що зумовлено розвитком ринкової економіки, супроводжується зміною структури та урізноманітненням видового складу трансакційних витрат. Це пов'язано з реалізацією не лише формальних, але й неформальних відносин, які доволі неоднозначно можуть впливати на ефективність виробничо- та фінансово-господарської діяльності підприємств, а також на передумови їх стабільного розвитку. З огляду на це, перед вітчизняними підприємствами постає потреба досконалого вивчення джерел походження та особливостей впливу трансакційних витрат на їх функціонування для забезпечення можливості своєчасного виявлення та усунення перешкод на шляху до підвищення результативності господарювання. Тому проблема ідентифікації та вимірювання трансакційних витрат сьогодні є актуальною та важливою для пошуку і впровадження заходів з метою забезпечення ефективного досягнення цілей на підприємствах.

Визначенню видових характеристик трансакційних витрат і пошуку способів їх кількісного оцінювання, з точки зору різних аспектів діяльності суб'єктів господарювання, у своїх працях приділили увагу такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як Є. В. Зоткіна [1] (способи оцінки трансакційних витрат на етапах стадії розробки інноваційного проекту); М. О. Ісков [2] (способи оцінки трансакційних витрат у корпоративних структурах); Є. А. Кузьмін, А. В. Гусев [3] (типологія трансакційних витрат в умовах економічного обміну); Д. С. Лебедев [4] (методологічні підходи до визначення і оцінки трансакційних витрат у міжнародній торгівлі); Ю. Н. Маракулін [6] (класифікація трансакційних витрат підприємства відносно грошових потоків); М. Г. Подопрігора [7] (облік трансакційних витрат на різних етапах життєвого циклу організації); М. Н. Юденко, А. А. Ільїна [8] (принципи формування трансакційних витрат з точки зору інституціональної теорії); О. В. Шепеленко [9] (оцінювання трансакційних витрат в перехідній економіці); Й. Корткар, М. Грот [10] (значення трансакційних витрат і прав власності) та ін.

Відаючи належне внеску наукових напрацювань у розвиток теоретичних і прикладних положень щодо виявлення та вимірювання трансакційних витрат, варто зауважити, що певне коло питань залишилось невирішеним. Зокрема, недостатньо уваги приділено вивченню взаємовпливу між підприємством і суб'єктами інституціонального оточення під час реалізації господарських відносин і специфічним особливостям трансакційних витрат не лише відкритого, а й прихованого характеру, які при цьому виникають. А отже, відсутній інструментарій їх об'єктивного оцінювання, що створює перешкоди для прийняття раціональних управлінських рішень при визначенні подальших напрямів співпраці.

Метою статті є розроблення системи показників оцінювання специфічних і універсальних трансакційних витрат вхідного та вихідного характеру, що виникають при взаємодії з групами суб'єктів зовнішнього та внутрішнього інституціонального середовища.

Трансакційні витрати виникають як наслідок реалізації взаємовідносин підприємства із суб'єктами інституціонального оточення. При цьому, на нашу думку, для визначення перспектив подальшого розвитку підприємство повинно враховувати умови виникнення та специфіку впливу трансакційних витрат, тобто здійснювати їх ідентифікацію в такому порядку:

1) *за напрямком трансакційного впливу: вхідні* (результат впливу інституціонального середовища на підприємство) та *вихідні* (результат впливу підприємства на інституціональне середовище) [5];

2) *за відкритістю: явні* (відкриті) та *неявні* (латентні, втрати або збитки від упущених можливостей кращого використання ресурсів);

3) *за притаманністю: специфічні* (характерні для відносин з конкретним суб'єктом) та *універсальні* (характерні для відносин з усіма суб'єктами).

Визначення складових кожної групи трансакційних витрат з метою їх подальшої оцінки розглянемо на прикладі взаємовідносин підприємств з органами державного управління та споживачами.

Держава є першочерговим суб'єктом, з яким вступає у взаємовідносини кожне підприємство. Витрати, які виникають при таких відносинах, мають яскраво виражений вхідний характер, оскільки фактично є платою за можливість здійснення діяльності та отримання прибутку в рамках національної економіки. До таких витрат належать, зокрема, плата за державну реєстрацію, плата за реєстрацію в органах статистики, органах соціального страхування і Пенсійного фонду, взяття на облік у податковій інспекції тощо, які, як правило, є разовими. До періодичних трансакційних витрат в цій групі взаємозв'язків належать податкові платежі, митні збори, різноманітні державні санкції, а також, в окремих випадках, плата Державній екологічній інспекції за визначення радіаційного стану вантажу, Торгово-промислової палати за сертифікат походження тощо.

Серед органів державного управління на окрему увагу заслуговують судові органи, оскільки офіційні витрати, які виникають при таких взаємовідносинах, можуть мати різний характер залежно від того, хто виступає ініціатором судового процесу (підприємство чи інша сторона).

Більшість офіційних витрат, які виникають при взаємодії з органами державного управління, носять вхідний характер та є відкритими або прихованими. До прихованих витрат, зокрема, належать витрати часу на проходження бюрократичних процедур. Проте з метою поширення своєї волі та отримання певних вигод суб'єкти господарювання можуть здійснювати специфічні «витрати впливу», які матимуть яскраво виражений вихідний характер.

Трансакційні витрати, які виникають при взаємодії зі споживачами, також можуть мати різний характер. До трансакційних витрат вихідного характеру належать усі маркетингові витрати (утримання відділу маркетингу, поширення інформації про підприємство, дослідження ринку та вивчення смаків і вподобань споживачів, гарантійне обслуговування тощо), знижки постійним

покупцям, витрати ребрендингу, які є явними для підприємства та забезпечують поширення його впливу на ринок через реалізацію продукції.

Явними входними витратами виступають безнадійна дебіторська заборгованість, а також сумнівні борги, відносно яких існує ймовірність непогашення. Крім того, сюди належать втрати від курсових різниць, які виникають внаслідок відтермінування оплати поставленої продукції. Форми неявних витрат набувають втрати від протермінування погашення дебіторської заборгованості, які можуть проявлятися у вигляді недоотриманих прибутків внаслідок недостатності коштів на закупівлю сировини або ж втрати вигоди від альтернативного використання коштів (наприклад, відкриття банківського депозиту тощо).

Крім того, у підприємства в процесі діяльності виникають взаємовідносини з постачальниками, посередниками, конкурентами та іншими зовнішніми і внутрішніми контактними аудиторіями, внаслідок яких формуються витрати трансакційного походження. При розробленні інструментарію їх оцінки для визначення подальших стратегій розвитку підприємства важливим є урахування напрямку впливу в розрізі кожної групи взаємозв'язків.

З огляду на це пропонуємо здійснювати оцінку специфічних трансакційних витрат входного та вихідного впливу (з урахуванням явних та неявних витрат), які є індивідуальними для кожної групи взаємозв'язків, за системою показників, наведеною в табл. 1.

Таблиця 1

Система показників оцінки специфічних трансакційних витрат входного та вихідного впливу

№ з/п	Формули розрахунку	Умовні позначення
1	2	3
1.	Трансакційні витрати входного впливу ($TB_{вх}$): $TB_{вх} = TB_{вх}^{ОДУ} + TB_{вх}^{СО} + TB_{вх}^{Пч} + TB_{вх}^{Сп} + TB_{вх}^K + TB_{вх}^{Пс} + TB_{вх}^{КАз} + TB_{вх}^{КАв}$	ОДУ – органи державного управління; СО – судові органи; Пч – постачальники; Сп – споживачі; К – конкуренти; Пс – посередники; КА _в – контактні аудиторії внутрішні; КА _з – контактні аудиторії зовнішні; РВ – реєстраційні внески; П – податки; Зб – збори; ШС – штрафні санкції; ЮП – інші обов'язкові платежі; КВ – корупційні витрати; СЗ – судовий збір; ВВС – витрати, пов'язані з веденням справи; В _{бр.} – витрати, пов'язані з браком; Н – надбавки; Д – доплати; В _{нн} – витрати, пов'язані з понад нормовим використанням ресурсів; В _{кр} – втрати від курсових різниць; В _{пр.} – втрати внаслідок простоїв у виробництві; В _{н.п.} – втрати внаслідок падіння попиту; В _{з.ц.} – втрати внаслідок завищення цін; СББ – сумнівні та безнадійні борги; В _{дзп/терм.} – втрати від протермінованої дебіторської заборгованості; МВ – маркетингові витрати; Зн. – знижки покупцям; В _{ребр.} – витрати на ребрендинг; В _{чп} – витрати на чорний піар; В _{цф > цс/р} – втрати від перевищення фактичної ціни над с/ринковою; В _{цс/р > цф} – втрати внаслідок заниження фактичної ціни порівняно із с/ринковою; БВ – благодійні внески; СД – спонсорська допомога; В _{змі} – оплата послуг ЗМІ;
1.1.	Трансакційні витрати входного впливу при взаємодії з органами державного управління ($TB_{вх}^{ОДУ}$): $TB_{вх}^{ОДУ} = TB_{вх\text{ спец.}}^{ОДУ} + TB_{вх\text{ унів.}}^{ОДУ}$	
1.1.1.	$TB_{вх\text{ спец.}}^{ОДУ} = РВ + П + Зб + ШС + ЮП$	
1.1.2.	$TB_{вх\text{ унів.}}^{ОДУ} = ВІ^{ОДУ} + ВЗ^{ОДУ} + ВПУ^{ОДУ} + ВЧ^{ОДУ}$	
1.2.	Трансакційні витрати входного впливу при взаємодії із судовими органами ($TB_{вх}^{СО}$): $TB_{вх}^{СО} = TB_{вх\text{ спец.}}^{СО} + TB_{вх\text{ унів.}}^{СО}$	
1.2.1.	$TB_{вх\text{ спец.}}^{СО} = СЗ + ВВС$	
1.2.2.	$TB_{вх\text{ унів.}}^{СО} = ВІ^{СО} + ВЗ^{СО} + ВПУ^{СО} + ВЧ^{СО}$	
1.3.	Трансакційні витрати входного впливу при взаємодії з постачальниками ($TB_{вх}^{Пч}$): $TB_{вх}^{Пч} = TB_{вх\text{ спец.}}^{Пч} + TB_{вх\text{ унів.}}^{Пч}$	
1.3.1.	де $TB_{вх\text{ спец.}}^{Пч} = В_{бр.} + В_{нн} + В_{пр.} + В_{н.п.} + В_{з.ц.},$ $В_{бр.} = O_{бр.}^e \cdot B_e + O_{бр.}^o \cdot Ц - O_{бр.} \cdot B_{відх.} - C_{відшк.};$ $В_{нн} = (B_{од.}^{\phi} - B_{од.}^{норм.}) \cdot O_{пр.};$ $В_{пр.} = Д_{пр.} \cdot B_{с/ден.} \cdot П_{од.};$ $В_{н.п.} = (O_{пр.}^{до} - O_{пр.}^{нісля}) \cdot П_{од.};$ $В_{з.ц.} = (Ц_{\phi} - Ц_{\min}) \cdot O_{рес.}$	

1	2	3
1.3.2.	$TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{Пч}} = BI^{\text{Пч}} + BЗ^{\text{Пч}} + ВПУ^{\text{Пч}} + ВЧ^{\text{Пч}}$	$B_{\text{л.г.д.}}$ – внески лідерам громадської думки; $НВПЦ$ – нестачі і втрати від псування цінностей; $B_{\text{п.к.}}$ – витрати на підготовку і підвищення кваліфікації кадрів; $МДП$ – матеріальна допомога працівникам;
1.4.	Трансакційні витрати вхідного впливу при взаємодії зі споживачами ($TB_{\text{вх.}}^{\text{Сп}}$): $TB_{\text{вх.}}^{\text{Сп}} = TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{Сп}} + TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{Сп}}$	$B_{\text{ол.}}$ – витрати на відпочинок і оздоровлення працівників; $O_{\text{бр.}}^{\text{е}}$ – обсяг продукції з виправним браком, од;
1.4.1.	$TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{Сп}} = СББ + B_{\text{кр}} + B_{ДЗ_{\text{п/терм.}}}$ де $B_{\text{кр}} = (K_{\text{м.опл.}} - K_{\text{м.одерж.}}) \cdot O_{\text{ІВ}}$ – у випадку недостатності ресурсів:	$B_{\text{с}}$ – витрати на виправлення од. бракованої продукції, грн; $O_{\text{бр.}}^{\text{о}}$ – обсяг продукції з остаточним браком, од;
	$B_{ДЗ_{\text{п/терм.}}} = B_{\text{с/ден.}} \cdot П_{\text{од.}} \cdot \frac{ДЗ_{\text{п/терм.}}}{P_{\text{с/ден.}}}$	$Ц$ – ціна за одиницю продукції, грн; $O_{\text{бр.}}$ – обсяг бракованої продукції, од;
	– у випадку упущеної можливості отримання доходу з депозиту: $B_{ДЗ_{\text{п/терм.}}} = \frac{ДЗ_{\text{п/терм.}} \cdot Ст. \% }{T_{\text{д}}} \cdot Д_{\text{п/строч.}}$	$B_{\text{відх.}}$ – вартість відходів з од. бракованої продукції, грн; $С_{\text{відшк.}}$ – суми відшкодувань від винуватців браку, грн;
1.4.2.	$TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{Сп}} = BI^{\text{Сп}} + BЗ^{\text{Сп}} + ВПУ^{\text{Сп}} + ВЧ^{\text{Сп}}$	$B_{\text{од.}}^{\text{ф}}, B_{\text{од.}}^{\text{норм.}}$ – фактичні та нормативні витрати на од. продукції відповідно; $Д_{\text{пр.}}$ – кількість днів простою; $B_{\text{с/ден.}}$ – середньоденний виробіток, од;
1.5.	Трансакційні витрати вхідного впливу при взаємодії з конкурентами ($TB_{\text{вх.}}^{\text{К}}$): $TB_{\text{вх.}}^{\text{К}} = TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{К}} + TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{К}}$	$П_{\text{од.}}$ – прибуток з одиниці продукції, грн; $O_{\text{пр.}}^{\text{до}}, O_{\text{пр.}}^{\text{після}}$ – обсяг продажу до та після падіння попиту відповідно, од;
1.5.1.	$TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{К}} = B_{Ц_{\text{ф}} > Ц_{\text{с/р}}} + B_{\text{н.п.к.}}$ де $B_{Ц_{\text{ф}} > Ц_{\text{с/р}}} = (Ц_{\text{с/р}} - 3B_{\text{од.}}) \cdot O_{\text{пр.}}^{\text{с/р.}} -$ $-(Ц_{\text{ф}} - 3B_{\text{од.}}) \cdot O_{\text{пр.}}^{\text{ф}};$ $B_{\text{н.п.к.}} = (Ц_{\text{ф}} - 3B_{\text{од.}}) \cdot (O_{\text{пр.}}^1 - O_{\text{пр.}}^2)$	$Ц_{\text{ф}}, Ц_{\text{мін}}$ – фактична та мінімальна ціна за одиницю ресурсу відповідно, грн; $O_{\text{рес.}}$ – обсяг ресурсів, од;
	$TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{К}} = BI^{\text{К}} + BЗ^{\text{К}} + ВПУ^{\text{К}} + ВЧ^{\text{К}}$	$K_{\text{м.одерж.}}, K_{\text{м.опл.}}$ – курс на момент одержання та оплати продукції відповідно; $P_{\text{с/ден.}}$ – обсяг ресурсів середньоденний, грн;
	Трансакційні витрати вхідного впливу при взаємодії з посередниками ($TB_{\text{вх.}}^{\text{Пс}}$): $TB_{\text{вх.}}^{\text{Пс}} = TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{Пс}} + TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{Пс}}$	$ДЗ_{\text{п/терм.}}$ – протермінована дебіторська заборгованість, грн; $Ст. \%$ – ставка % за депозитом; $T_{\text{д}}$ – термін дії депозиту, дн;
1.6.		$Д_{\text{п/строч.}}$ – кількість днів прострочення дебіторської заборгованості; $Ц_{\text{с/р}}, Ц_{\text{ф}}$ – середньоринкова та фактична ціна за одиницю продукції відповідно, грн;
1.6.1.	$TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{Пс}} = \sum_{i=1}^n Ц_{\text{посл.}}^i \cdot O_{\text{посл.}}^i$	$3B_{\text{од.}}$ – змінні витрати на од. продукції, грн;
1.6.2.	$TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{Пс}} = BI^{\text{Пс}} + BЗ^{\text{Пс}} + ВПУ^{\text{Пс}} + ВЧ^{\text{Пс}}$	$O_{\text{пр.}}^{\text{с/р}}, O_{\text{пр.}}^{\text{ф}}$ – обсяг продажу при $Ц_{\text{с/р}}$ та $Ц_{\text{ф}}$ відповідно, од;
1.7.	Трансакційні витрати вхідного впливу при взаємодії з внутрішніми контрактними аудиторіями ($TB_{\text{вх.}}^{\text{КА}_{\text{в}}}$): $TB_{\text{вх.}}^{\text{КА}_{\text{в}}} = TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{КА}_{\text{в}}} + TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{КА}_{\text{в}}}$	$O_{\text{пр.}}^1, O_{\text{пр.}}^2$ – обсяг продажу до та після проявів недобросовісної поведінки конкурентів відповідно, од;
1.7.1.	$TB_{\text{вх.спец.}}^{\text{КА}_{\text{в}}} = НВПЦ + B_{\text{бр.}} + B_{\text{пр.}}$	$Ц_{\text{посл.}}^i$ – ціна од. i -тої послуги, грн;
1.7.2.	$TB_{\text{вх.унів.}}^{\text{КА}_{\text{в}}} = BI^{\text{КА}_{\text{в}}} + BЗ^{\text{КА}_{\text{в}}} + ВПУ^{\text{КА}_{\text{в}}} + ВЧ^{\text{КА}_{\text{в}}}$	

1	2	3
2.	Трансакційні витрати вихідного впливу ($TB_{вих}$): $TB_{вих} = TB_{вих}^{ОДУ} + TB_{вих}^{CO} + TB_{вих}^{Пч} + TB_{вих}^{Cn} + TB_{вих}^K +$ $+ TB_{вих}^{Пс} + TB_{вих}^{KA_6} + TB_{вих}^{KA_3}$	
2.1.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії з органами державного управління ($TB_{вих}^{ОДУ}$): $TB_{вих}^{ОДУ} = TB_{вих\,спец.}^{ОДУ} + TB_{вих\,унів.}^{ОДУ}$	
2.1.1.	$TB_{вих\,спец.}^{ОДУ} = KB$	
2.1.2.	$TB_{вих\,унів.}^{ОДУ} = BI^{ОДУ} + BЗ^{ОДУ} + ВПУ^{ОДУ} + ВЧ^{ОДУ}$	
2.2.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії із судовими органами ($TB_{вих}^{CO}$): $TB_{вих}^{CO} = TB_{вих\,спец.}^{CO} + TB_{вих\,унів.}^{CO}$	
2.2.1.	$TB_{вих\,спец.}^{CO} = CЗ + ВВС + KB$	
2.2.2.	$TB_{вих\,унів.}^{CO} = BI^{CO} + BЗ^{CO} + ВПУ^{CO} + ВЧ^{CO}$	
2.3.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії з постачальниками ($TB_{вих}^{Пч}$): $TB_{вих}^{Пч} = TB_{вих\,спец.}^{Пч} + TB_{вих\,унів.}^{Пч}$	
2.3.1.	$TB_{вих\,спец.}^{Пч} = H + Д + B_{КР},$ де $B_{КР} = (K_{м.відв.} - K_{м.опл.}) \cdot O_{IB}$	$O_{посл.}^i$ – обсяг (кількість) i -тої послуги, од.; $K_{м.відв.}$ – курс на момент відвантаження продукції
2.3.2.	$TB_{вих\,унів.}^{Пч} = BI^{Пч} + BЗ^{Пч} + ВПУ^{Пч} + ВЧ^{Пч}$	
2.4.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії зі споживачами ($TB_{вих}^{Cn}$): $TB_{вих\,спец.}^{Cn} = TB_{вих\,спец.}^{Cn} + TB_{вих\,унів.}^{Cn}$	
2.4.1.	$TB_{вих\,спец.}^{Cn} = MB + Зн + B_{ребр.}$	
2.4.2.	$TB_{вих\,унів.}^{Cn} = BI^{Cn} + BЗ^{Cn} + ВПУ^{Cn} + ВЧ^{Cn}$	
2.5.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії з конкурентами ($TB_{вих}^K$): $TB_{вих}^K = TB_{вих\,спец.}^K + TB_{вих\,унів.}^K$	
2.5.1.	$TB_{вих\,спец.}^K = B_{ц_{c/p} > ц_{ф}} + B_{«ЧП»},$ де $B_{ц_{c/p} > ц_{ф}} = (ц_{c/p} - 3B_{од.}) \cdot O_{пр.}^{c/p} -$ $-(ц_{ф} - 3B_{од.}) \cdot O_{пр.}^ф$	
2.5.2.	$TB_{вих\,унів.}^K = BI^K + BЗ^K + ВПУ^K + ВЧ^K$	
2.6.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії з посередниками ($TB_{вих}^{Пс}$):	

1	2	3
	$TB_{вих}^{Пс} = TB_{вих_{спец.}}^{Пс} + TB_{вих_{унів.}}^{Пс}$	
2.6.1.	$TB_{вих_{спец.}}^{Пс} = \sum_{i=1}^n \Pi_{посл.}^i \cdot O_{посл.}^i$	
2.6.2.	$TB_{вих_{унів.}}^{Пс} = BI^{Пс} + BЗ^{Пс} + ВПУ^{Пс} + ВЧ^{Пс}$	
2.7.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії з зовнішніми контактними аудиторіями ($TB_{вих}^{КА3}$): $TB_{вих}^{КА3} = TB_{вих_{спец.}}^{КА3} + TB_{вих_{унів.}}^{КА3}$	
2.7.1.	$TB_{вих_{спец.}}^{КА3} = БВ + СД + ВЗМІ + В_{л.г.д.}$	
2.7.2.	$TB_{вих_{унів.}}^{КА3} = BI^{КА3} + BЗ^{КА3} + ВПУ^{КА3} + ВЧ^{КА3}$	
2.8.	Трансакційні витрати вихідного впливу при взаємодії з внутрішніми контактними аудиторіями ($TB_{вих}^{КА6}$): $TB_{вих}^{КА6} = TB_{вих_{спец.}}^{КА6} + TB_{вих_{унів.}}^{КА6}$	
2.8.1.	$TB_{вих_{спец.}}^{КА6} = B_{п.к.} + МДП + B_{о.п.}$	
2.8.2.	$TB_{вих_{унів.}}^{КА6} = BI^{КА6} + BЗ^{КА6} + ВПУ^{КА6} + ВЧ^{КА6}$	

Джерело: авторська розробка.

У табл. 2 подано деталізовані формули для розрахунку універсальних трансакційних витрат, поділ яких на вхідні та вихідні доцільно здійснювати за приналежністю до групи специфічних витрат, спільно з якими вони супроводжують конкретний акт взаємовідносин з іншими суб'єктами. Наприклад, витрати часу на проходження бюрократичних процедур, пов'язаних з реєстрацією підприємства, матимуть вхідний характер, а витрати на проведення переговорів і укладання угод з маркетинговими посередниками – вихідний.

Усі вище перераховані види трансакційних витрат, які формуються при взаємовідносинах із суб'єктами інституціонального середовища, не є остаточними і можуть бути доповнені залежно від характеру взаємозв'язків, які щоденно виникають у підприємства. Важливим аспектом, який потрібно враховувати, є напрямок трансакційного впливу таких витрат, що є необхідним для визначення подальших стратегій управління на підприємстві та прийняття відповідних управлінських рішень.

ВИСНОВКИ

Питання оцінювання трансакційних витрат на сьогодні є досить складним і неоднозначним, що пов'язано з певною «індивідуалізацією» розуміння їх сутності та визначення складових різними науковцями.

Запропонований інструментарій оцінювання трансакційних витрат з позицій спрямованості трансакційного впливу може бути використано:

1) у практичній діяльності підприємств для:

- ✦ визначення ступеня залежності підприємства від зовнішнього та внутрішнього інституціонального оточення для обґрунтування подальших напрямів співпраці;
- ✦ оцінки існуючого спектра трансакційних витрат у повному обсязі, враховуючи як відкриті, так і приховані, як продуктивні, так і непродуктивні витрати, та визначення напрямів їх регулювання;
- ✦ визначення обсягу ресурсів, необхідного для взаємодії з конкретним суб'єктом, що забезпечить можливість раціональнішого планування витрат, а також дасть змогу виявити доцільність співпраці шляхом співставлення отриманого ефекту та «ціни», яку платить підприємство за такі відносини;

2) для подальших наукових досліджень у напрямку управління трансакційними витратами, зокрема для розробки стратегій управління на основі визначення характеру співвідношень між вхідними та вихідними, відкритими та прихованими трансакційними витратами з метою встановлення вигідних партнерських зв'язків для забезпечення стабільного розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Зоткина Е. В. Способы оценки трансакционных издержек на этапах стадии разработки инновационного проекта /

Система показників оцінки універсальних трансакційних витрат

№ з/п	Формули розрахунку
1.	Витрати на пошук інформації: $BI = \sum_{i=1}^n \Pi_{ин.дж.}^i \cdot O_{ин.дж.}^i + \sum_{i=1}^n \Pi_{ин.л.}^i \cdot O_{ин.л.}^i$ де $\Pi_{ин.дж.}^i, \Pi_{ин.л.}^i$ – ціна за одиницю i-го інформаційного джерела та послуги інформаційних агентів відповідно, грн; $O_{ин.дж.}^i, O_{ин.л.}^i$ – обсяг (кількість) i-го інформаційного джерела та послуги інформаційних агентів відповідно, од.
2.	Витрати на зв'язок: $BЗ = \sum_{i=1}^n \Pi_i^i \cdot O_i^i + \sum_{i=1}^n \Pi_m^i \cdot O_m^i + \sum_{i=1}^n \Pi_n^i \cdot O_n^i$ де $\Pi_i^i, \Pi_m^i, \Pi_n^i$ – ціна за одиницю i-тої послуги-інтернет, телефонної та поштової послуг відповідно, грн; O_i^i, O_m^i, O_n^i – обсяг (кількість) i-тої послуги-інтернет, телефонної та поштової послуг відповідно, од.
3.	Витрати на ведення переговорів і укладання угод: $BПВ = (B_{сл.в.} + ПВ + B_{юр.л.} + B_{м.в.д.} + B_{н/в.у.д.})^*$ де $B_{сл.в.}$ – витрати на службові відрядження, грн; $ПВ$ – представницькі витрати, грн; $B_{юр.л.}$ – вартість юридичних послуг, грн; $B_{м.в.д.}$ – витрати на моніторинг виконання договорів, грн; $B_{н/в.у.д.}$ – втрати внаслідок невиконання або неналежного виконання умов договору, грн
3.1.	– Витрати на службові відрядження: $B_{сл.в.} = B_{харч.} + B_{проїзд} + B_{перекл.} + B_{прож.}$ де $B_{харч.}$ – витрати на харчування, грн; $B_{проїзд}$ – витрати на проїзд, грн; $B_{перекл.}$ – вартість послуг перекладачів, грн; $B_{прож.}$ – витрати на проживання, грн
3.2.	– Представницькі витрати: $ПВ = B_{оф.л.} + B_{м.л.} + B_{к.л.} + B_{перекл.} + B_{прож.} + B_{ін.}$ де $B_{оф.л.}$ – витрати на проведення офіційного прийому представників вітчизняних та іноземних делегацій (сніданки, обіди, вечері), грн; $B_{м.л.}$ – витрати на транспортне забезпечення, грн; $B_{к.л.}$ – витрати на проведення культурних заходів, грн; $B_{ін.}$ – інші витрати, пов'язані з представленням підприємства, грн
4.	Витрати часу: $ВЧ = 3 / n_{с/год} \cdot K_{год}$ де $3/n_{с/год}$ – середньогодинна заробітна плата, грн; $K_{год}$ – кількість годин

Примітка: * – якщо такі витрати не були враховані в інших позиціях.

Джерело: авторська розробка.

Е. В. Зоткина // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2012. – № 3 (26). – С. 10–20.

2. Искосов М. О. Оценка трансакционных издержек в корпоративных структурах / М. О. Искосов // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 2 (16). – С. 246–251.

3. Кузьмин Е. А. Трансакционные издержки в структуре непроизводительных затрат экономических агентов: детерминированность от неопределенности и риска / Е. А. Кузьмин, А. В. Гусев // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2013. – Выпуск № 1 (144). Том 25. – С. 66–77.

4. Лебедев Д. С. Методологические подходы к определению и оценке трансакционных издержек в международной торговле / Д. С. Лебедев // Вестник Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова. – 2009. – № 14. – С. 98–104.

5. Макалюк І. В. Розробка стратегій управління трансакційними витратами підприємства / І. В. Макалюк // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 207–219.

6. Макарулина Ю. Н. Методы регулирования денежных потоков с учетом влияния трансакционных издержек / Ю. Н. Макарулина // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Выпуск № 4, часть 2. – Том 10. – С. 14–18.

7. Подопригора М. Г. Учет трансакционных издержек на различных этапах жизненного цикла организации / М. Г. Подопригора // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2008. – № 10 (87). – С. 59–63.

8. Юденко М. Н. Трансакционные издержки как сдерживающий фактор развития инвестиционно-строительного комплекса / М. Н. Юденко, А. А. Ильина // Наука и экономика. – 2012. – № 5 (13). – С. 5–10.

9. Шепеленко О. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики : монография / О. В. Шепеленко. – Донецк: ДНУЭиТ им. М. Туган-Барановского, 2007. – 360 с.

10. Cortekar, J. Die Bedeutung von Transaktionskosten und Verfügungsrechten / J. Cortekar, M. Groth // *Wirtschaftsdienst*, 2010. – S. 826–830.

REFERENCES

Cortekar, J., and Groth, M. "Die Bedeutung von Transaktionskosten und Verfügungsrechten". In *Wirtschaftsdienst*, 826-830, 2010.

Iskosov, M. O. "Otsenka transaktsionnykh izderzhok v korporativnykh strukturakh" [Estimation of transaction costs in corporate structures]. *Vektor nauki TGU*, no. 2 (16) (2011): 246-251.

Kuzmin, E. A., and Gusev, A. V. "Transaktsionnyye izderzhki v strukture neproizvoditelnykh zatrat ekonomicheskikh agentov: determinirovannost ot neopredelennosti i riska" [Transaction costs in the structure of the overhead of economic agents: determinism of uncertainty and risk]. *Nauchnyye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya "Ekonomika. Informatika"*, vol. 25, no. 1 (144) (2013): 66-77.

Lebedev, D. S. "Metodologicheskiye podkhody k opredele-niyu i otsenke transaktsionnykh izderzhok v mezhdunarodnoy torgovle" [Methodological approaches to the identification and assessment of transaction costs in international trade]. *Vestnik Yaroslavskogo gosudarstvennogo universiteta im. P. G. Demidova*, no. 14 (2009): 98-104.

Makaliuk, I. V. "Rozrobka stratehii upravlinnia transaktsiiny-my vytratamy pidpriemstva" [Developing management strategies transaction costs]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 88 (2014): 207-219.

Marakulina, Yu. N. "Metody regulirovaniya denezhnykh potokov s uchetom vliyaniya transaktsionnykh izderzhok" [Methods of cash flow regulation, taking into account the impact of transaction costs]. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 10, no. 4 (2012), part 2: 14-18.

Podoprighora, M. G. "Uchet transaktsionnykh izderzhok na razlichnykh etapakh zhiznennogo tsikla organizatsii" [Accounting for transaction costs on the various stages of the organizational life cycle]. *Izvestiya YuFU. Tekhnicheskiye nauki*, no. 10 (87) (2008): 59-63.

Shepelenko, O. V. *Transaktsionnyye izderzhki v perekhodnoy ekonomike: problemy teorii i praktiki* [Transaction costs in a transition economy: theory and practice problems]. Donetsk: DNUEiT im. M. Tugan-Baranovskogo, 2007.

Yudenko, M. N., and Ilyina, A. A. "Transaktsionnyye izderzhki kak sderzhivaiushchiy faktor razvitiya investitsionno-stroitel'nogo kompleksa" [Transaction costs as a deterrent of investment and construction of the complex]. *Nauka i ekonomika*, no. 5 (13) (2012): 5-10.

Zotkina, E. V. "Sposoby otsenki transaktsionnykh izderzhok na etapakh stadii razrabotki innovatsionnogo proekta" [Methods for evaluation of transaction costs at the stages of the development stage of the innovation project]. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V. N. Tatishcheva*, no. 3 (26) (2012): 10-20.

ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 РЯБКОВА О. В.

УДК 338.45.62:658.011

Рябкова О. В. Функціональна модель моніторингу економічних показників результативності підприємства

У статті проведено аналіз, систематизацію та узагальнення функціонального змісту інформаційної моделі моніторингу економічних показників результативності підприємства та формулювання його розвитку на основі методології міжнародного стандарту моделювання IDEF0. Аргументовано доцільність використання методології IDEF (ICAM Definition) для створення функціонально-орієнтованої моделі моніторингової системи економічних показників результативності підприємства як такої, що дає змогу дослідити її структуру, параметри та характеристики. Проаналізовано методи добору ключових показників моніторингу та їх введення в систему, а також інформаційні потоки, що циркулюють у системі. Обґрунтовано, що застосування методології IDEF сприяє формалізованому опису та об'єктивному аналізу процесів моніторингу, а також дає змогу вносити зміни у систему. Сформульовано перспективи подальших досліджень, які спрямовані на порівняння цієї моделі з існуючими організаційними структурами підприємств та забезпечують розвиток адекватного сучасним умовам організаційного механізму моніторингу економічних показників результативності підприємства.

Ключові слова: моніторинг, методологія, результативність, ключові показники, функціональна модель, інформаційні потоки.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Рябкова Ольга Василівна – аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)
E-mail: ryabkova1130@gmail.com

УДК 338.45.62:658.011

UDC 338.45.62:658.011

Рябкова О. В. Функціональная модель мониторинга экономических показателей результативности предприятия

В статье проанализировано, систематизировано и обобщено функциональное содержание информационной модели мониторинга экономических показателей результативности предприятия и сформулировано его развитие на основе методологии международного стандарта моделирования IDEF0. Аргументирована целесообразность использования методологии IDEF (ICAM Definition) для создания функционально-ориентированной модели мониторинговой системы экономических показателей результативности предприятия, которая дает возможность исследовать ее структуру, параметры и характеристики. Проанализированы методы выбора ключевых показателей мониторинга и их сведения в систему, а также информационные потоки, которые циркулируют в системе. Обосновано, что использование методологии IDEF способствует формализованному описанию и объективному анализу процессов мониторинга, а также дает возможность вносить изменения в систему. Сформулированы перспективы дальнейших исследований, которые направлены на сравнение этой модели с существующими организационными структурами предприятий и обеспечивают развитие адекватного современным условиям организационного механизма мониторинга экономических показателей результативности предприятия.

Ключевые слова: мониторинг, методология, результативность, ключевые показатели, функциональная модель, информационные потоки.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Рябкова Ольга Васильевна – аспирантка, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)
E-mail: ryabkova1130@gmail.com

Riabkova O. V. The Functional Model for Monitoring Economic Indicators of Enterprise Performance

The article analyzes, systematizes and generalizes functional content of the information model for monitoring economic performance of enterprise, formulates its development on the basis of methodology of the international standard for modeling IDEF0. Feasibility of use of the IDEF methodology (ICAM Definition) has been reasoned to create a functionally-oriented model of system for monitoring economic indicators of enterprise performance, which makes possible to explore its structure, parameters and characteristics. Methods for both selecting key indicators of monitoring and their converting into system, as well as information flows that circulate in the system, have been analyzed. It has been substantiated that use of IDEF methodology contributes to the formalized description, objective analysis of monitoring processes, which also enables to make modifications in the system. Prospects of further researches have been formulated, which are directed towards comparison of this model with the existing organizational structures of enterprises, and shall ensure the development of an organizational mechanism, adequate to current conditions, to monitor economic indicators of enterprise performance.

Keywords: monitoring, methodology, performance, key indicators, functional model, information flows.

Fig.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Riabkova Olga V. – Postgraduate Student, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)
E-mail: ryabkova1130@gmail.com

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

Усебічна інформатизація сучасно-економічного середовища переконливо доводить зростання ролі інформації для керівників підприємств задля прийняття рішень у кризових ситуаціях. Необхідність використання різнотипового формату інформаційних даних вимагає розвитку теорії побудови інформаційно-аналітичного забезпечення та технологій реалізації різних систем. До таких, зокрема, відносять системи моніторингу економічних показників результативності підприємства, що обґрунтовується умовами інформаційної надмірності та високої динамічності змін поточної ситуації.

Сучасні інформаційні системи мають у своїй структурі інтегровані модулі моніторингу, але більшість з них є типовими розробками і не дають змоги надавати інформацію для управління результативністю з різних за специфікою діяльності та економічними особливостями підприємств. Наведене актуалізує наукове завдання розроблення та побудови інформаційної моделі, яка формує уявлення про дані, їх структуру та використання в умовах постійних трансформацій, виступаючи базовою основою для подальшої організації загального моніторингу діяльності підприємства.

Дослідження адекватності та розвитку теоретико-методичних засад моніторингу здійснюються багатьма науковцями, у тому числі й у контексті вирішення споріднених наукових проблем. Формулювання основних засад змісту і формату інформаційного забезпечення моніторингових систем загалом містяться в наукових працях В. К. Галіцина [1], А. Ю. Кривцова, С. В. Гонтового [4, 5] та інших науковців. Проте акцентованих досліджень безпосередньо моніторингу показників результативності підприємства вкрай мало.

Незважаючи на низку наукових доробків, на сьогоднішній день ще недостатньо досліджено та розроблено методологічні засади створення функціонально-орієнтованої моделі моніторингу економічних показників діяльності підприємства. Передусім гострота цього питання висувається на підприємствах транзитивної економіки, тобто вітчизняних підприємств різних сфер економічної діяльності. Значна кількість наукових праць висвітлюють окремі фрагментарні питання побудови, технології та механізму для надання адаптивності моніторингу окремих сфер діяльності підприємства.

Концептуально-методологічна практика застосування сформованої технології моніторингу економічних показників результативності підприємства потребує подальшого вдосконалення, особливо в частині розроблення функціональної моделі моніторингу, яка є невід'ємною складовою архітектури загальної інформаційно-аналітичної системи підприємства.

Мета статті полягає в систематизації, узагальненні та аналізі функціонального змісту інформаційної моделі моніторингу економічних показників результативності підприємства та формулюванні його розвитку на основі методології міжнародного стандарту моделювання IDEF0.

Формалізація процесів моделювання у світовій практиці в багатьох випадках ґрунтується на використанні найбільш розповсюдженої методології IDEF (ICAM Definition). Вважається, що такий підхід дає змогу дослідити структуру, параметри та характеристики виробничо-технічних та організаційно-економічних систем.

Методологія IDEF складається з окремих методологій моделювання. Методологія IDEF0 застосовується для створення функціональної моделі та дає змогу відобразити структуру та функції системи, а також інформаційні та матеріальні потоки. IDEF1 застосовується для побудови інформаційної моделі, яка відображає структуру, склад і взаємозв'язок інформаційних потоків, які необхідні для підтримки функцій системи. Остання складова методології IDEF2 дає змогу побудувати динамічну модель поведінки функцій, інформації та ресурсів системи. Існує також низка інших методологій, які мають більш теоретичний характер. Методологія IDEF0 має найбільше поширення та застосування, крім того, вона отримала статус стандартів у Сполучених Штатах Америки, Росії та низці європейських країн [7, 10].

За методологією IDEF0 процес відображається у вигляді прямокутника, до якого прямують та з якого спря-

мовуються стрілки. Загальний вигляд окремого процесу за методологією IDEF0 [7] можна побачити на *рис. 1*.

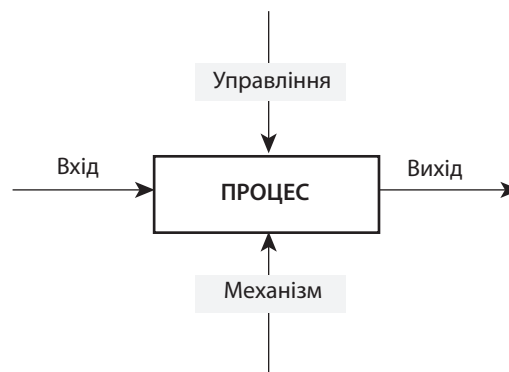


Рис. 1. Вигляд процесу за методологією IDEF0

Кожна модель повинна мати контекстну діаграму верхнього рівня, у якій об'єкт моделювання представлений одним єдиним блоком із стрілками, які відображають зв'язки об'єкта моделювання, а саме – моніторингу економічних показників результативності підприємства. Ця діаграма встановлює область моделювання та її межу. Контекстну діаграму можна побачити на *рис. 2*.

Структура моделі моніторингу економічних показників результативності підприємства передбачає декомпозицію процесу моніторингу на сукупність підпроцесів, що відображається на дочірній діаграмі. Процес декомпозиції триває до того часу, доки об'єкт моделювання не буде описаний на рівні, який необхідний для досягнення конкретних цілей моделювання.

Моніторинг економічних показників результативності відображається у вигляді низки функціональних блоків, які розташовані за діагоналлю від лівого верхнього до правого нижнього кута. Кожному блоку присвоюється порядковий номер. Упорядкування блоків відбувається за ступенем впливу кожного блоку діаграми на інші. Як критерії виокремлення підпроцесів можна використати проміжні етапи здійснення моніторингу, а саме: формування інформаційної бази, аналізування змін показників результативності, прогнозування рівня результативності, розроблення альтернативних заходів, коригування прогнозу рівня результативності.

До кожного блоку процесу моніторингу прямують стрілки таких типів, як «Вхід», «Вихід», «Механізм» та «Управління». Вхідні дані в результаті здійснення процесу перетворюються на вихідні дані. Механізм відображає засоби, які забезпечують здійснення процесу моніторингу. Управління визначає умови здійснення процесу. Таким чином, кожен блок відображає перетворення інформаційних потоків за допомогою механізмів, з урахуванням управлінських дій.

Інформацію, яка бере участь у процесі здійснення моніторингу, згідно з методологією IDEF0, класифікують на три групи: описова, обмежувальна та приписуюча інформація [7]. На вході та виході блоку моніторингу відображається описова інформація, яка перетворюється в результаті виконання функцій процесу. Обмежувальна інформація містить відомості про заборонені

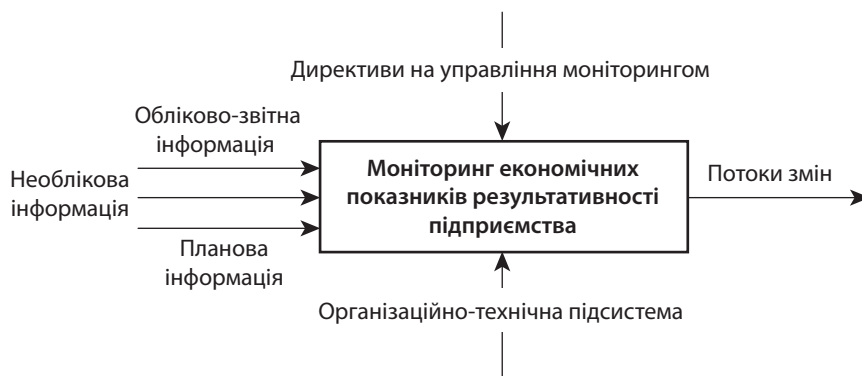


Рис. 2. Контекстна діаграма процесу моніторингу економічних показників результативності за методологією IDEF0

дії як у межах функціонування системи загалом, так і в межах функціонування окремого етапу системи або конкретного блока. Такого типу інформація міститься в нормативно-законодавчих актах, стандартах різного рівня, а також у внутрішніх положеннях і документах підприємства. Приписуюча інформація визначає як, за яких умов і за якими правилами необхідно виконати перетворення інформаційного потоку на вході в інформаційний потік на виході блоку. Така інформація міститься у керівництвах, інструкціях, документах, які визначають умови здійснення та характеристики процесу. До її складу можна віднести формалізовані нормативні вимоги до критеріїв щодо розрахунків та формування аналітичних висновків у вигляді критеріальних оцінок та інтегрованих показників. До кожного критерію визначаються граничні величини відхилень, які свідчать про несприятливі тенденції. Обмежувальна і приписуюча інформація відображається стрілками, які надходять до сторони управління блоком, а описова – надходить до входу блока та формується зі сторони виходу і відображається стрілками входу та виходу відповідно.

Невід'ємною складовою інформаційного забезпечення системи моніторингу економічних показників результативності підприємства є інформаційні потоки, які піддаються перетворенню в процесі здійснення моніторингу. Їх розглядають як множину інформаційних об'єктів, розподілених у часі [7]. Інформаційні потоки мають формуватися з дотриманням таких правил: мінімізація маршруту інформаційного потоку, відсутність дублювання потоків, спрямованість на забезпечення інформаційних потреб користувачів, відповідність інформаційних потоків регламентам передачі інформації та її зберігання [2, с.92].

На структуру інформаційних потоків моделі моніторингу першочергово впливає об'єкт моніторингу. Об'єктом моніторингу нашого дослідження є економічні показники результативності підприємства, які відображають ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів підприємства, а також характеризують досягнутий результат по відношенню до очікуваного результату.

Загальний вигляд функціональної моделі моніторингу економічних показників результативності можна побачити на рис. 3.

Формування інформаційної бази моніторингу є важливим і необхідним етапом. Основними вхідними потоками інформаційної моделі моніторингу економічних показників результативності підприємства є потоки, що містять в собі планову, обліково-звітну та необлікову інформацію.

Планова інформація формується з планових документів, зокрема бізнес-планів, нормативів, кошторисів, проектних завдань тощо. Джерелами обліково-звітної інформації є первинні дані та звітність підприємства, які отримують із системи бухгалтерського обліку підприємства. Необлікова інформація являє собою різного роду статичну й неформалізовану інформацію, у тому числі й отриману на основі експертних оцінок. Вона формується з таких джерел, як господарсько-правові документи, науково-технічна документація, а також інформація про постачальників, покупців, конкурентів, отримана шляхом проведення маркетингових досліджень. У сукупності вхідних потоків необлікової інформації можна також виокремити інформацію, що отримується із зовнішніх джерел (інтернет, фахові журнали, інформаційні бюлетені тощо). Ці потоки містять у собі сукупність показників, що відображають вплив на підприємство факторів макросередовища. Ці дані можуть включати в себе нормативно-правову інформацію, інформацію про контрагентів підприємства, дані про стан фінансового та фондового ринків, інформацію про стан галузі, в якій функціонує підприємство тощо.

Одним із важливих завдань у інформаційно-аналітичних моделях, у тому числі у системах моніторингу економічних показників результативності, є вибір ключових показників та зведення їх у систему. Кількість і склад показників для моніторингу обирається на основі важливості впливу тих чи інших факторів на результативність підприємства.

За результатами аналізу літературних джерел [3, с. 203; 6, с. 142; 8, с. 148] структурувати фактори, що визначають індикатори результативності підприємства, можна такими основними способами: ранжування, безпосереднє оцінювання, послідовне та парне порівняння. Ці методи дають змогу не тільки упорядкувати фактори за збільшенням чи зменшенням їх пріоритетності, а й визначити вагу впливу кожного фактора, що є необхідним для інтегральної оцінки результативності підприємства.

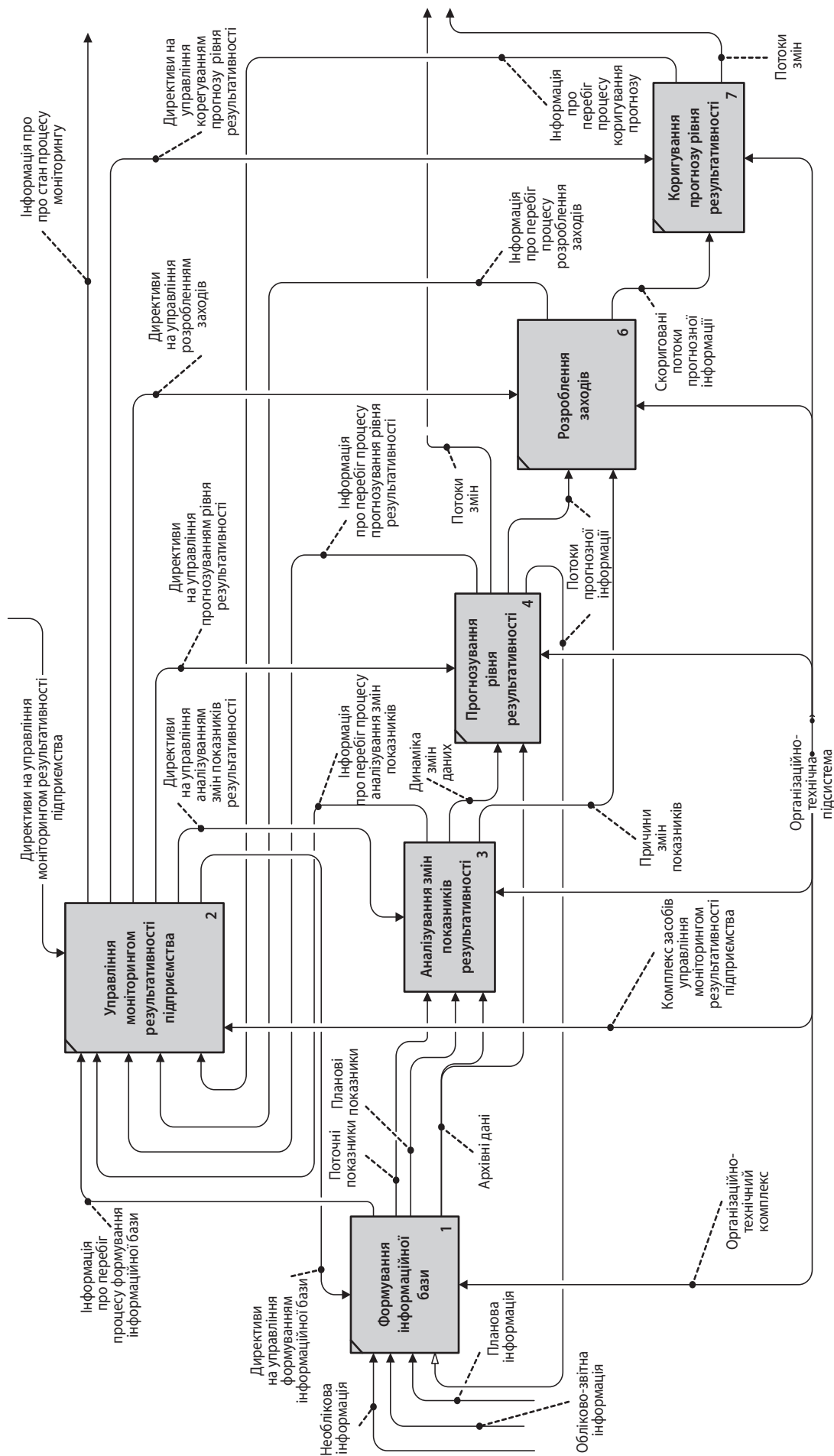


Рис. 3. Функціональна модель моніторингу економічних показників результативності підприємства

Ранжування – це розташування об'єктів у порядку зростання або зменшення будь-якої притаманної їм властивості [8, с. 422]. Ранжування факторів дає змогу вибрати найістотніший, що впливає на результативність підприємства та відбувається представленням факторів у вигляді послідовності в порядку спадання їх переваги. Перевагою цього методу є простота процедури, а недоліком – обмеженість використання у випадку збільшення кількості факторів, що виражається у зниженні точності та надійності методу.

Для того, щоб визначити, наскільки один фактор більш значимий, ніж інші, застосовують метод безпосередньої оцінки. Безпосереднє оцінювання передбачає присвоєння відповідної кількості балів кожному фактору за обраною шкалою в межах визначеного діапазону, наприклад від 0 до 10, або від -3 до +3. При цьому вимірником є ступінь володіння об'єктом певною властивістю.

Послідовне порівняння являє собою комплексну процедуру вимірювання, яка включає як ранжування, так і безпосередню оцінку. При послідовному порівнянні факторів спочатку виконується їх ранжування, а потім порівняння кожного фактора із сукупністю інших факторів, одночасно коригуючи значення оцінок решти факторів.

Парне порівняння дає змогу встановити переваги факторів шляхом порівняння всіх можливих пар. На відміну від ранжування тут не потрібно впорядковувати всі об'єкти, а достатньо в кожній з пар виявити більш значимий фактор або встановити їх рівність. Цей метод доцільно використовувати при значній кількості факторів, а також у випадках, коли відмінність між факторами є незначною, що значно ускладнює ранжування експертних оцінок. При використанні цього методу складається матриця розміром $n \times n$, де n – кількість порівнювальних факторів (табл. 1).

При порівнянні об'єктів матриця заповнюється елементами a_{ij} таким чином: якщо важливість i -го фактора результативності переважає над важливістю j -го фактора, то $a_{ij} = 2$, якщо важливість факторів є однаковою – $a_{ij} = 1$, якщо ж важливішим є фактор j , то $a_{ij} = 0$ [8, с. 423].

Після підрахунку суми значень кожного рядка можна визначити вагову частку кожного фактора (wA_n) результативності шляхом відношення суми значень кожного рядка на суму значень всіх факторів. Використання методу парних порівнянь дає змогу знайти числові зна-

чення вагомості факторів результативності об'єктів, які застосовуються для визначення інтегрального показника результативності функціонування підприємства.

Вірогідність отриманих вагових коефіцієнтів за допомогою методів порівняння є вищою, ніж у випадку ранжування. Метод безпосереднього оцінювання складно використовувати при оцінюванні різнорідних факторів. Метод парних порівнянь значно спрощує роботу експертів, порівняно з іншими методами, а під час визначення комплексного показника результативності дає змогу подолати певні труднощі, викликані невизначеністю вагових коефіцієнтів.

Формування системи показників моніторингу повинно відбуватися на підставі якісного аналізу факторів результативності підприємства. Агрегування значень результативності підприємства відбувається шляхом добору показників, що характеризують індикатори бізнес-процесів підприємства, а саме – основних, забезпечувальних, управління та розвитку. Завдання вибору показників та критеріїв, за якими вони оцінюються, є непростим та індивідуальним для кожного окремого підприємства, але існують критерії, без яких практично неможливо оцінити кожний показник результативності підприємства. Це такі критерії, як час, витрати та якість.

Кількість показників, які відображають результативність, є досить великою, вони мають різну природу, відображають різні характеристики результативності, тому здебільшого мають різні одиниці вимірювання. У зв'язку з чим їх агрегування вимагає стандартизації, тобто приведення їх до однієї основи. Завершальним етапом формування системи показників є побудова інтегрального показника результативності підприємства. У процесі формування інформаційної бази вхідні інформаційні потоки перетворюються та формують часові ряди поточних і планових показників.

На наступному етапі формуються інформаційні потоки, які відображають динаміку змін показників. На основі вхідних даних стандартизованих поточних і планових показників результативності та інтегрального показника результативності встановлюються розміри відхилень значень від нормативних критеріїв. Граничний рівень відхилення від нормативного визначається для кожного підприємства індивідуально, також він може бути диференційований за періодами здійснення оцін-

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь факторів результативності підприємства

Фактор	A_1	A_2	...	A_i	...	A_n	Σ	Вагова частка фактора
A_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1i}	...	a_{1n}	ΣA_1	wA_1
A_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2i}	...	a_{2n}	ΣA_2	wA_2
...	...	...	...	...	...	...	...	...
A_i	a_{i1}	a_{i2}	...	a_{ii}	...	a_{in}	ΣA_i	wA_i
...	...	...	...	...	...	...	...	...
A_n	a_{n1}	a_{n2}	...	a_{ni}	...	a_{nn}	ΣA_n	wA_n
Σ							ΣA	

ки. Базуючись на результатах оцінювання динаміки змін показників, проводиться аналізування основних причин, що викликали ці відхилення.

На основі результатів аналізу динаміки змін показників, причин, що їх викликали, та архівних даних проводиться прогнозування рівня результативності та оцінювання зроблених раніше прогнозів для обґрунтування рекомендацій стосовно управління результативністю підприємства. Уся прогнозна інформація на виході формує інформаційний потік, який містить дані про можливий майбутній стан результативності та спрямовується з метою формування інформаційної бази для оцінювання прогнозів. У випадку несприятливих прогнозів для підприємства вихідними інформаційними потоками блоку прогнозування є потоки прогнозованої інформації, які спрямовуються для формування заходів щодо забезпечення необхідних показників результативності. У випадку сприятливих прогнозів – вихідними потоками блоку може бути інформація про зміни, які необхідно реалізувати. Такі дії, на думку науковців [9, с. 201], притаманні управлінню підприємством, що має проактивний характер. Цей підхід дає змогу підприємству адекватно реагувати та запобігати можливим загрозам, а також використовувати потенційні можливості підприємства.

У випадках, коли розмір відхилень більше встановленого критичного критерію, на основі прогнозованої інформації та причин змін показників проводиться обґрунтування заходів щодо забезпечення виконання запланованих показників. При цьому необхідно врахувати, що заходи приймаються за результатами моніторингу з оглядом на дії в попередніх періодах. Наприклад, якщо наслідки прийнятого на основі результатів моніторингу управлінського рішення несприятливі, плануються та здійснюються зміни, спираючись на досвід минулого періоду. Якщо зміни позитивні, то слід зупинитися на обраному напрямку. Скориговані за допомогою пропонування заходів прогнозні потоки спрямовуються до наступного блоку, де відбувається визначення змін, які необхідно впровадити для досягнення необхідних показників результативності.

Якщо досягти встановлених планових показників неможливо, рекомендуються дії, пов'язані зі зміною системи планових показників. Така ситуація, на думку Г. О. Черноус [9, с. 201], відповідає реактивному стилю управління та свідчить про низьку ефективність системи управління.

Таким чином, вихідними потоками інформаційної моделі моніторингу є потоки змін, які необхідно здійснити для досягнення необхідного рівня економічних показників результативності, що відображають вихідні параметри бізнес-моделі та характеризують створену вартість підприємства.

Здійснення кожного блоку функціональної моделі моніторингу забезпечує організаційно-технічна підсистема, яка містить в собі організаційну структуру, персонал і комплекс технічних засобів.

Однією з вимог побудови функціональної моделі моніторингу є наявність зв'язку кожного блоку із бло-

ком управління моніторингом економічних показників результативності підприємства. Цей блок відображає умови правильного функціонування шляхом формування директив на управління процесами; збирання інформації про перебіг кожного процесу, її узагальнення та формування відомостей про стан процесу; передавання інформації до підсистеми управління результативністю підприємства; зіставлення інформації про перебіг процесу з директивами на управління та вироблення рішень, спрямованих на усунення відхилень; у разі необхідності коригування директив на управління процесом.

Функціональну модель, побудовану за методологією IDEF0, можна реалізувати за допомогою такого програмного продукту, як Business Studio. Цей програмний продукт дає змогу як створювати комплексні моделі бізнес-процесів, так і проводити фрагментарний опис діяльності. Також для створення моделі можна використати продукт Visio 2016 Professional від Microsoft, який дає змогу швидко створювати професійні схеми, у тому числі й на основі методології функціонального моделювання IDEF0.

ВИСНОВКИ

Застосування методології IDEF у дослідженні структури, параметрів та характеристик системи моніторингу економічних показників результативності підприємства потрібно не тільки для опису та аналізу процесів моніторингу, але й для планування змін. Така модель може бути основою побудови математичної моделі моніторингу. При розробці цієї моделі відсутній зв'язок системи моніторингу із існуючою організаційною структурою підприємства, що може вважатися основою розвитку досліджуваної сфери знань. Порівняння моделі моніторингу із існуючою структурою дає змогу оцінити адекватності моделі, а також запропонувати рішення стосовно вдосконалення організаційної структури підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Галіцин В. К.** Системи моніторингу : монографія / В. К. Галіцин. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с.
2. **Карачарова К. А.** Класифікація інформаційних потоків автотранспортних підприємств / К. А. Карачарова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 88–93.
3. **Конотопов П. Ю.** Аналітика: методологія, технологія і організація інформаційно-аналітичної роботи / П. Ю. Конотопов, Ю. В. Курносів. – М. : РУСАКИ, 2004. – 512 с.
4. **Кривцов А. Ю.** Побудова інформаційної технології моніторингу та планування фінансової діяльності підприємства / А. Ю. Кривцов, С. В. Гонтовий // Сучасні інформаційні та електронні технології: матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 27–31 травня 2013 р.). – Т. 1. – Одеса, 2013. – С. 70–73.
5. **Кривцов А. Ю.** Структура інформаційної системи моніторингу фінансової діяльності підприємства / А. Ю. Кривцов, С. В. Гонтовий // Наукові праці: науково-методичний журнал. Серія «Комп'ютерні технології». – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили. – 2011. – Т. 173. – Вип. 161. – С. 128–132.
6. **Полуектова Н. Р.** Методи та моделі управління розвитком інформаційних систем підприємств : монографія / Н. Р. Полуектова ; Запорізька державна інженерна академія. – Запоріжжя : ЗДІА, 2015. – 344 с.

7. РД IDEF0-2000. Методология функционального моделирования IDEF0. Руководящий документ. Госстандарт России. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2000. – 75 с.

8. Сучасні методи та моделі обробки даних в інформаційних системах: монографія / О. М. Беседовський, І. О. Золотарьова, С. П. Євсєєв та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С. – Х.: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2013. – 540 с.

9. Чорноус Г. О. Проактивне управління соціально-економічними системами на основі інтелектуального аналізу даних: методологія і моделі: монографія / Г. О. Чорноус. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2014. – 351 с.

10. Integration definition for function modeling (IDEF0). Draft Federal Information Processing Standards Publication 183. – 1993. – December 21 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://or-rsv.narod.ru/Docs/idef0.pdf>

Науковий керівник – Яремко І. Й., доктор економічних наук, професор кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»

REFERENCES

Besedovsky, O. M. et al. *Suchasni metody ta modeli obrobky danykh v informatsiynykh systemakh* [Modern methods and model data in information systems]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU im. S. Kuznet-sia, 2013.

Chornous, H. O. *Proaktyvne upravlinnia sotsialno-ekonomichnymy systemamy na osnovi intelektualnoho analizu danykh: metodolohiia i modeli* [Proactive management of socio-economic systems based on data mining: methodology and model]. Kyiv: Kyivskyi universytet, 2014.

Halitsyn, V. K. *Systemy monitorynhu* [Monitoring systems]. Kyiv: KNEU, 2000.

"Integration definition for function modeling (IDEF0). Draft Federal Information Processing Standards Publication 183. – 1993. – December 21" <http://or-rsv.narod.ru/Docs/idef0.pdf>

Kryvtsov, A. Yu., and Hontovyi, S. V. "Struktura informatsiinoi systemy monitorynhu finansovoi diialnosti pidpriemstva" [The structure of the information system of monitoring financial activity]. *Naukovi pratsi. Seriya "Kompiuterni tekhnolohii"*, vol. 173, no. 161 (2011): 128-132.

Konotopov, P. Yu., and Kurnosov, Yu. V. *Analitika: metodologiya, tekhnologiya i organizatsiya informatsionno-analiticheskoy raboty* [Analysis: methodology, technology and organization of information and analytical work]. Moscow: RUSAKI, 2004.

Karacharova, K. A. "Klasyfikatsiia informatsiynykh potokiv avtotransportnykh pidpriemstv" [The classification of information flows trucking companies]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 33 (2011): 88-93.

Kryvtsov, A. Yu., and Hontovyi, S. V. "Pobudova informatsiinoi tekhnolohii monitorynhu ta planuvannia finansovoi diialnosti pidpriemstva" [Construction of information technology planning and monitoring financial activity]. *Suchasni informatsiini ta elektronni tekhnolohii*. Odesa, 2013.70-73.

Poluektova, N. R. *Metody ta modeli upravlinnia rozvytkom informatsiynykh system pidpriemstv* [Methods and models of management information systems development businesses]. Zaporizhzhia: ZDIA, 2015.

RD IDEF0-2000. *Metodologiya funktsionalnogo modelirovaniya IDEF0. Rukovodyashchiy dokument. Gosstandart Rossii* [RD IDEF0-2000. Methodology of functional modeling IDEF0. Guidance document. State Standard of Russia]. Moscow: IPK Izdatelstvo standartov, 2000.

ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЗАХИСТУ СУСПІЛЬСТВА

© 2016 ПІХОЦЬКИЙ В. Ф.

УДК 336.148

Піхоцький В. Ф. Зовнішній державний фінансовий контроль за діяльністю виконавчої влади – важливий чинник захисту суспільства

Метою статті є дослідження ролі бюджету в економічній системі держави, підвищення ефективності використання бюджетних коштів та здійснення фінансового контролю. Сьогодні в діяльності країни прослідковуються зміни в характері управління соціально-економічним розвитком. Ці зміни торкнулися системи державних фінансів у всіх її найважливіших аспектах, таких як макроекономічна стабілізація, зміцнення фінансової дисципліни, активна інвестиційна діяльність держави, відкритість фінансових ринків, розвиток спільних інвестицій бізнесу і держави. У зв'язку з цим в країні триває робота над створенням ефективної системи державного контролю. Особливого значення в цей період набуває державний фінансовий аудит діяльності виконавчої влади – визнана у міжнародній практиці форма контролю.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, фінансовий аудит, система державного фінансового контролю, ефективність діяльності.

Рис.: 1. Бібл.: 11.

Піхоцький Володимир Федорович – доктор економічних наук, доцент, Заслужений економіст України, начальник Територіального управління Рахункової палати України по Львівській, Волинській, Рівненській, Івано-Франківській, Закарпатській та Тернопільській областях (вул. Лінкольна, 2, Львів, 79068, Україна)

E-mail: ltu@ac-rada.gov.ua

УДК 336.148

Пихоцкий В. Ф. Внешний государственный финансовый контроль за деятельностью исполнительной власти – важный фактор защиты общества

Целью статьи является исследование роли бюджета в экономической системе государства, повышения эффективности использования бюджетных средств и осуществления финансового контроля. Сегодня в деятельности страны прослеживаются изменения в характере управления социально-экономическим развитием. Эти изменения коснулись системы государственных финансов во всех ее важнейших аспектах, таких как макроэкономическая стабилизация, укрепление финансовой дисциплины, активная инвестиционная деятельность государства, открытость финансовых рынков, развитие совместных инвестиций бизнеса и государства. В связи с этим в стране продолжается работа над созданием эффективной системы государственного контроля. Особое значение в этот период приобретает государственный финансовый аудит деятельности исполнительной власти – признанная в международной практике форма контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, финансовый аудит, система государственного финансового контроля, эффективность деятельности.

Рис.: 1. Библ.: 11.

Пихоцкий Владимир Федорович – доктор экономических наук, доцент, Заслуженный экономист Украины, начальник Территориального управления Счетной палаты Украины по Львовской, Волынской, Ровенской, Ивано-Франковской, Закарпатской и Тернопольской областям (ул. Линкольна, 2, Львов, 79068, Украина)

E-mail: ltu@ac-rada.gov.ua

UDC 336.148

Pikhotskiy V. F. The External State Financial Control over the Activities of the Executive Power – an Important Factor in the Protection of Society

The article is concerned with studying the role of budget in the economic system of the State, increase in efficiency of using budgetary funds, and implementation of financial control. Nowadays, one observes changes in the nature of management of socio-economic development. These changes have involved the State finance system in all its major aspects, such as macroeconomic stabilization, strengthening of financial discipline, active investment activity by the State, openness of the financial markets, development of joint investment by business and the State. In this connection, establishing an effective system of control on the part of the State is going on. Of particular importance in this period becomes the State financial audit of activities by the executive power, as the form of control, which is recognized in the international practice.

Keywords: financial control by the State, financial audit, system of the State financial control, performance.

Fig.: 1. Bibl.: 11.

Pikhotskiy Volodymyr F. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Honored Economist of Ukraine, Head of the Head of the Territorial Office of the Accounting Chamber for Lviv, Volyn, Rivne, Ternopil, Zakarpatska and Ivano-Frankivsk Regions (2 Linkolna Str., Lviv, 79068, Ukraine)

E-mail: ltu@ac-rada.gov.ua

Сучасний етап соціально-економічного розвитку України, який характеризується переходом до ринкових відносин, потребує підвищення ролі держави в системі управління економікою, посилення боротьби з корупцією та правопорушеннями в економічній сфері. В умовах гострого дефіциту державних фінансових ресурсів удосконалення управління ними та забезпечення ефективного та раціонального їх використання є надзвичайно актуальною проблемою для України. У зв'язку з цим об'єктивно набирає ваги фінансовий контроль у системі державного управління та необхідність розробки наукових основ фінансового контролю та незалежного аудиту державних фінансів і адміністра-

тивної діяльності. Теоретична невизначеність певних аспектів фінансового контролю обумовлює труднощі законодавчого врегулювання цих питань.

Метою статті є дослідження ролі зовнішнього державного фінансового контролю в економічній системі держави, підвищення ефективності використання бюджетних коштів та здійснення фінансового контролю.

Питання зовнішнього державного фінансового контролю в Україні постійно знаходиться в полі уваги українських вчених. Дослідження даної проблематики вивчали такі науковці: О. І. Барановський, І. В. Басанцов, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, І. К. Дрозд, М. М. Каленський, А. В. Мамишев, В. Г. Мельничук, Н. І. Рубан, В. К. Симоненко, І. Б. Стефанюк та інші вчені.

В умовах ринкової економіки та на перехідному етапі її розвитку дослідження з проблем фінансового контролю необхідно здійснювати на основі системного підходу, який передбачає, що при з'ясуванні сутності, цілей, завдань і функцій фінансового контролю необхідно аналізувати його, з одного боку, як частини цілого, а з іншого – як цілого, що складається з частин. У першому випадку фінансовий контроль слід розглядати з точки зору його місця в системі державного управління, як частину контрольних функцій, що здійснюються у державі.

Процес державного управління складається з цілої низки етапів, які утворюють замкнутий цикл управління. До найголовніших етапів у їх послідовності належать: *планування* (визначення мети і заходів для її досягнення); *стимулювання* (забезпечення зацікавленості людей у досягненні мети), *контроль* (визначення степеню досягнення мети); *коригування цілей* (тобто нове планування). Таким чином, контроль є кульмінаційною фазою циклу управління. Без контролю цикл управління буде розірваним і управління як такого не існуватиме взагалі. Отже, контроль є самостійною функцією (етапом) управління і особливим видом діяльності, якій притаманна цільова спрямованість, конкретний зміст та способи її здійснення. При цьому слід зазначити, що, незалежно від етапу економічного розвитку, відносини контролю характеризуються як базисні, так і надбудовні. З точки зору базисних відносин – це політекономічна категорія, а з точки зору надбудовних відносин – це управлінська категорія.

Головною причиною виникнення проблем у даній сфері є невизначеність складових системи державного фінансового контролю. В умовах фінансово-економічної кризи ця система має забезпечувати системний, універсальний, більш дієвий і результативний державний фінансовий контроль.

Функція контролю є найбільш значущою в процесі формування доходів бюджетів і використання бюджетних коштів [1]. Контрольна функція ефективності витрачання бюджетних коштів і використання державної власності включає в себе:

- ✦ контроль виконання за встановленими термінами дохідної та видаткової частин бюджетів і державних позабюджетних фондів за обсягами, структурою й цільовим призначенням;
- ✦ визначення доцільності витрат і використання державної власності;
- ✦ оцінку обґрунтованості дохідних і видаткових статей бюджетів.

Тому можна вважати, що саме ефективність виконання бюджету і є основним показником витрачання державних коштів, що характеризує її якість [2].

Розглядаючи питання ефективності того чи іншого виду діяльності, переважно з початку визначають адекватність досягнутих у процесі її здійснення результатів наміченим цілям, ступінь наближення результатів щодо досягнення мети, враховуючи понесені фінансові, матеріальні й трудові витрати [3]. Це загальноприйнятий зміст поняття ефективності.

У загальному вигляді з точки зору надбудовних відносин можна сформулювати таке визначення контролю – це одна з функцій управління у вигляді моніторингу процесу функціонування об'єкта управління з метою оцінки обґрунтованості та ефективності прийнятих управлінських рішень, виявлення відхилень від цих рішень та здійснення коригування дій.

Контроль є закономірним і невід'ємним атрибутом влади і здійснюється для забезпечення необхідного впливу на той чи інший аспект розвитку. Він притаманний будь-якому способу виробництва. З одного боку, контроль – це необхідність будь-якого процесу виробництва матеріальних благ і послуг незалежно від суспільної форми виробництва, а з іншого – це носій виробничих відносин будь-якого суспільства. Організаційні форми контролю залежать від стану економічного розвитку. З цієї точки зору контроль – завжди є проблемою розвитку продуктивних сил, організаційних форм, удосконалення виробничих та інших відносин. Ці два аспекти контролю над суспільним виробництвом органічно пов'язані між собою.

Оскільки зміна ринкових відносин ставить перед теорією і практикою фінансового контролю нові завдання, виникає необхідність уточнення концептуальних засад формування та розвитку усієї системи фінансового контролю, його організації, осмислення функціонування органів контролю, запровадження новітніх методологій і досвіду здійснення контрольних заходів. Модель фінансового контролю динамічно розвивається і вимагає на сучасному етапі розвитку економіки України (що набуває властивостей змішаної) запровадження якісно нового менеджменту. Саме тому необхідно чітко викласти структуру системи фінансового контролю (рис. 1).

Державний контроль – це контроль державних органів за дотриманням законів, нормативних актів, за господарською діяльністю підприємств, установ та організацій згідно з чинним законодавством [4]. Він обумовлюється сутністю влади і держави та має своє місце в державному управлінні, яке визначається функціями і метою цього державного управління.

Найважливішим видом контролю у процесі управління є фінансовий контроль, який є однією з важливих функцій державного управління, яка полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування й ефективного використання фінансових ресурсів держави для досягнення поставлених нею цілей у сфері фінансів. Він може розглядатися і як самостійна функція управління економічним розвитком, і як функція контролю за фінансовими ресурсами на макро- і мікрорівнях. За допомогою використання фінансових важелів впливу на перебіг різноманітних соціально-економічних процесів, їх кількісні та якісні показники фінансовий контроль може реалізовувати самостійну функцію регулювання соціально-економічних процесів та змінювати в заданому напрямі розвиток всієї економічної системи.

Відповідно до Лімської декларації «метою системи фінансового контролю є своєчасне виявлення відхилень

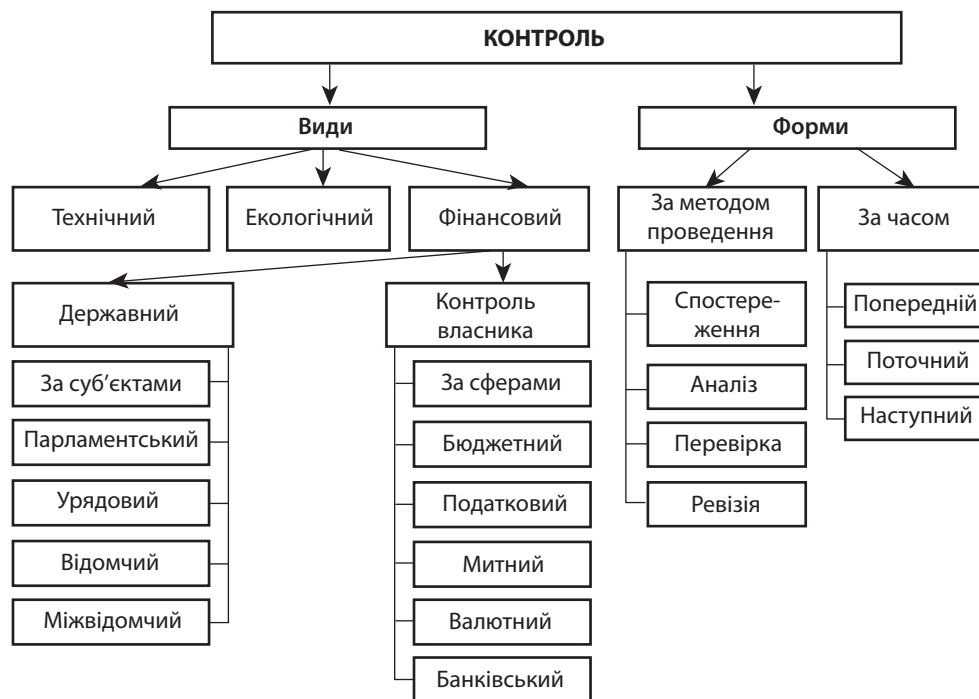


Рис. 1. Структура системи фінансового контролю

від прийнятих норм і стандартів, порушень принципів законності, ефективності, доцільності й економності управління ресурсами, що дозволяло б у кожному конкретному випадку внести відповідні корективи, посилити відповідальність уповноважених осіб, отримати відшкодування збитків та запобігти таким порушенням у майбутньому» [5].

Виконуючи функцію контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів на макрорівні, завданням фінансового контролю є слідкування за доходами, витратами і дефіцитом консолідованого бюджету держави, за обсягами державної внутрішньої та зовнішньої заборгованості, масштабами пільг і недоїмок, за податковими надходженнями до бюджету, величиною субсидій та дотацій різним галузям чи регіонам із державного бюджету, за рівнем цін, інфляції, курсом національної валюти, рівнем кредиторської й дебіторської заборгованості на рівні галузей, регіонів та форм власності, а також оцінка ситуацій, що створюється у цих сферах, та опрацювання пропозицій щодо усунення негативних тенденцій та вдосконалення цих процесів.

На мікрорівні завданням фінансового контролю є відслідковування змін у структурі собівартості продукції, у рівнях прибутків та рентабельності, у залишках грошових коштів на рахунках підприємств різних сфер, у показниках поточної ліквідності підприємств, організацій і установ, в обсягах кредиторської й дебіторської заборгованості, оборотних коштів та формування пропозицій щодо усунення негативних явищ у цих питаннях.

Необхідність посилення фінансового контролю зумовлена також потребою протистояння негативним явищам у економічній сфері. Як засвідчила практика, збільшення кількості економічних злочинів у певних галузях характеризує слабкість фінансового контролю у них [6]. Протягом останніх 15 років кількість злочинів

збільшується у фінансовій та банківській сферах, зовнішньоекономічній діяльності, на ринку товарів і послуг та на валютному ринку. Це не тільки свідчить про необхідність посилення фінансового контролю з боку держави, але й настановує на думку про те, що механізм управління економікою є недосконалим і має дуже багато слабких сторін, що й сприяє скоєнню таких злочинів.

Саме тому створення дієвої системи фінансового контролю має здійснюватися водночас із удосконаленням усього механізму функціонування економіки [6].

Слід зважати й на те, що наша економіка розвивається в умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів, зростання державного боргу. Тому, посиливши контроль взагалі й фінансовий зокрема, застосувавши ефективне управління державними фінансовими ресурсами, ми зможемо безпосередньо впливати на економічні процеси в державі.

Сьогодні ще досить часто виявляються факти нецільового використання бюджетних коштів. Це свідчення неефективності існуючої системи фінансового контролю, у тому числі зовнішнього незалежного фінансового контролю, що здійснюється спеціальним органом, який уповноважений на проведення компетентних дій у сфері перевірки стану додержання фінансової дисципліни окремими учасниками фінансових відносин. У цьому процесі беруть участь органи як загальної, так і спеціальної компетенції в галузі фінансових відносин.

Одним із найважливіших завдань системи державного управління є найбільш раціональний розподіл бюджетних ресурсів – як між програмами, так і між відомствами, які їх реалізують. Основним методичним інструментом повинен стати програмний аналіз у різних модифікаціях. Однак проблема виявлення реальних результатів програм, внесення до них необхідних

коригувань залишається сьогодні не вирішеною. Здійснення парламентського контролю лише за законністю витрачання фінансових ресурсів не розв'язує проблеми, масштаби якої зростають у прогресії зі збільшенням кількості неефективних державних програм. Відсутність відповідної методології, недофінансування аналітичних досліджень щодо виконання цих програм, незацікавленість керівників у результатах оцінювання призвели до того, що програмна оцінка на сьогодні представляє собою лише управлінську функцію і є певною прогалиною в системі державного управління [7].

Реалізація державного фінансового контролю здійснюється за допомогою системи органів державного фінансового контролю, яка утворюється державою. Ця система є нічим іншим, як одним з елементів загальної структури контрольних органів держави. Поряд з цим вона є найважливішою частиною того фінансового механізму, за допомогою якого держава реалізує свою фінансову політику [8, с. 32].

Сфера діяльності державного фінансового контролю охоплює різні відносини, суб'єктом яких виступає держава. Державними органами в межах своєї компетенції здійснюється бюджетний, податковий, грошово-кредитний, валютний, митний та інші види фінансового контролю [8, с. 33].

На сьогодні в Україні не вирішено проблему створення цілісної системи фінансового контролю. Мають місце невизначеність правового поля діяльності державних контролюючих органів, дублювання функцій і повноважень, паралелізм в роботі, відсутність нормальної взаємодії та спеціалізації при проведенні перевірок та виконанні покладених повноважень.

Також слід провести зміни у сфері організації аналітичних досліджень шляхом нарощення аналітичного потенціалу законодавчої ланки державної влади. Ці заходи слід провести невідкладно, тому що виконавчі відомства уряду володіють своєрідною монополією на проведення аналітичних досліджень і таким чином використовують їх результати у власних інтересах, а у Верховної Ради немає відповідної дослідницької служби. Лише Рахункова палата, яка обслуговує потреби законодавців, виконує функції зовнішнього фінансового контролю діяльності виконавчих органів влади [7].

Проблеми ефективності витрат державних коштів і здійснення зовнішнього фінансового контролю діяльності виконавчої влади досить актуальні для України. Адже нині від рівня якості прийнятих законодавчих актів, пов'язаних із витрачанням бюджетних коштів і використанням державної власності, ефективності їх застосування на практиці виконавчою владою залежить ступінь досягнення поставлених цілей соціально-економічного розвитку країни. Тому цілком зрозуміло, що контроль за діяльністю виконавчої влади щодо управління державними коштами, за результатами якого давалися б оцінки ефективності їх використання при виконанні бюджетів різних рівнів, повинен здійснювати незалежний орган зовнішнього державного фінансового контролю, яким є Рахункова палата.

Потрібно підкреслити, що в суспільстві, побудованому на демократичних принципах, зокрема, на принципі розділення влади, діяльність державного фінансового контролю охоплює не тільки потреби органів виконавчої влади у фінансовому контролі, але і потреби контролю суспільства за діяльністю самої виконавчої влади, перш за все в матеріально-фінансовій сфері.

У сфері державних фінансів по відношенню до управління державними фінансами існує зовнішній та внутрішній контроль Уряду.

Внутрішній фінансовий контроль виконавчих органів державної влади відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного державного управління. Він дозволяє державі не тільки контролювати свої доходи і видатки, стежити за функціонуванням фінансової системи, але й ефективно управляти цією системою, реалізовувати свою фінансову політику [9].

Кожен державний орган чи організація повинні мати у своєму складі власний підрозділ внутрішнього контролю. Підрозділ внутрішнього контролю обов'язково підпорядковується керівництву організації, у складі якої він створений. Проте він повинен володіти максимально можливою функціональною та організаційною незалежністю всередині органу, до складу якого він входить [9].

Зовнішній фінансовий контроль за діяльністю виконавчої влади є важливим чинником захисту суспільства, оскільки допомагає забезпечити її відповідальність перед ним. Органом зовнішнього державного фінансового контролю в Україні є Рахункова палата, яка створена Верховною Радою України. Запровадження контролю є невід'ємною складовою управління державними фінансами, яка забезпечує відповідальний і підзвітний характер цього управління.

Для демократичного суспільства важливі всі ланки організації державного фінансового контролю – як зовнішній, так і внутрішній.

Перелік задач, які вирішують органи державного фінансового контролю, є досить різноманітний. Тому цим зумовлено розмежування місця, ролі, завдань та функцій органів державного фінансового контролю у відповідності до встановленого Конституцією та законодавством України розмежуванням компетенції законодавчої та виконавчої гілок влади.

Фінансовий контроль виник з появою приватної власності, класів, товарно-грошових відносин і держави, тобто за рабовласницького ладу, заснованого на експлуатації безпосередніх працівників, і мав характер авторитарної влади, грубого деспотизму і підкорення. Після появи податків та формування фонду державних фінансів фінансовий контроль набирав нових рис і якості. Відповідно до функцій, які держава виконувала у певній формації, змінювався і зміст фінансового контролю. З розвитком суспільного устрою та органів влади змінювалися мета та спрямованість фінансового контролю.

Після здобуття незалежності, відмови від командно-адміністративної системи управління, з розвитком соціально-економічного стану та орієнтацією на побудову ринкових відносин в Україні виникла необхідність у заповненні «білих плям» у системі фінансового

контролю, які виникли через зникнення специфічних для радянської системи органів контролю, таких, як партійний чи народний контроль.

У сучасних економічних умовах, у зв'язку з ускладненням фінансової системи країни, фінансовий контроль набуває нового змісту, що пов'язано з виникненням нових умов у відносинах між суб'єктами цієї системи та виникненням нових форм контролю.

На сучасній стадії розбудови демократичного суспільства та формування ринкової економіки в Україні основними завданнями державного фінансового контролю є такі:

- ✦ спостереження за додержанням фінансової безпеки держави та фінансових інтересів держави;
- ✦ перевірка законності, цільового використання державних ресурсів, у тому числі фінансових ресурсів;
- ✦ перевірка доцільності, раціональності та ефективності використання державних ресурсів;
- ✦ визначення повноти і достовірності надходження податків та зборів до бюджетів;
- ✦ здійснення контролю та перевірок захищеності фінансових інтересів громадян.

Таким чином, державний фінансовий контроль з усіма його складовими у практичному аспекті слід розглядати як багатогранну систему спостереження і контролю законності, доцільності, раціональності та ефективності процесів формування і використання державних ресурсів на будь-якому рівні управління з метою оцінювання ефективності прийнятих управлінських рішень і досягнення на цій основі економічного результату. З метою повного і цілісного уявлення про стан використання суспільних ресурсів він повинен доповнюватися контролем за використанням державної власності.

ВИСНОВКИ

Отже, можна зробити висновок, що державний фінансовий контроль сприяє реалізації соціально-економічної політики держави щодо забезпечення дотримання законодавства в різних сферах економіки, а саме: у сфері формування, перерозподілу та використання фінансових ресурсів, відстеження фінансових потоків. Інструмент економічного регулювання – бюджет – є потужним засобом проведення такої політики в державі, інструментом впливу на процеси виробництва та розподілу державних фінансових і виробничих ресурсів у країні. Політика держави у бюджетній сфері повинна сприяти стабільному та ефективному економічному розвитку країни. Удосконалення бюджетної політики, зміни методів бюджетного планування, затвердження та його виконання, застосування нових підходів до державного фінансового контролю слід розглядати як суттєвий інструментарій для підвищення результативності й ефективності управління соціально-економічним потенціалом держави. Тому на цьому етапі соціально-економічного розвитку держави слід зрозуміти суттєву роль бюджету в економічній системі держави, важли-

вість прозорості та ефективності використання бюджетних коштів, а також необхідність постійного фінансового контролю на всіх етапах соціально-економічного розвитку держави [10].

Фінансовий контроль, як функція державного управління, присутній у будь-якій державі. Але в сучасній демократичній державі він набуває особливого характеру. Контроль з боку держави за створеними суспільними інститутами й окремими аспектами життя його громадян і господарюючих суб'єктів обов'язково має здійснюватися незалежним зовнішнім контрольним органом парламенту за діями самої держави, органів державного аудиту та інститутів громадянського суспільства. Державний фінансовий контроль спрямований на виявлення відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами та іншою державною власністю, а також на своєчасне вжиття необхідних відповідних коригувальних і запобіжних заходів. Ефективний державний фінансовий контроль є запорукою економічного благополуччя нації [11].

Саме державний фінансовий контроль повинен стати лікарем економічної системи, а не її «караючим мечем». Особливо важливе значення має політичний та ідеологічний консенсус щодо захисту національних чи корпоративних інтересів, визнання суспільством результатів діяльності контролюючих органів.

На динаміку змін економіки та утвердження нового економічного порядку суттєво впливають такі чинники, як цілеспрямованість і хаотичність ринкового реформування, глобалізаційні та інтеграційні процеси, кон'юнктурні виклики і загрози. Вони дали поштовх як формуванню новітніх стандартів економічних відносин, так і реалізації місії фінансового контролю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бугай Т. В.** Інституційне забезпечення бюджетного процесу в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Т. В. Бугай. – Чернівці, 2014.
2. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т.1 / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. **Грицюк І. В.** Фінансовий контроль формування і використання коштів місцевих бюджетів : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / І. В. Грицюк. – Чернівці, 2010.
4. **Кукурудз О. М.** Державний фінансовий контроль виконання місцевих бюджетів : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 // О. М. Кукурудз. – К., 2006.
5. **Массарыгин Ф. С.** Финансовый контроль как вид государственного контроля / Ф. С. Массарыгин. – М., 1985. – С. 17.
6. **Разумцев В. В.** Фінансовий контроль цільового використання бюджетних коштів підприємствами вугільної галузі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / В. В. Разумцев. – Луганськ, 2009.
7. **Дмитренко Г. В.** Організація і здійснення державного контролю в Україні (фінансово-економічні аспекти) : дис. ... д-ра наук з держ. управління : 25.00.02 / О. В. Дмитренко. – К., 2010.
8. **Родионова В. М.** Финансовый контроль : учебник / В. М. Родионова, В. И. Шлейников. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 320 с.

9. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts // The IXth Congress of INTOSAI [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/en/publish/article/128181>

10. **Дорош В. Ю.** Фінансовий механізм регулювання міжбюджетних відносин в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / В. Ю. Дорош. – Львів, 2010.

11. **Косинський Р. В.** Фінансовий контроль у системі державного управління господарськими процесами : дис. ... канд. наук з держ. управління : 25.00.02 / Р. В. Косинський. – К., 2011.

REFERENCES

Buhaj, T. V. "Instytutsiine zabezpechennia biudzhethnoho protsesu v Ukraini" [Institutional support for the budget process in Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.08, 2014.

Dmytrenko, H. V. "Orhanizatsiia i zdiisnennia derzhavnoho kontroliu v Ukraini (finansovo-ekonomichni aspekty)" [The organization and implementation of state control in Ukraine (financial and economic aspects)]. *Dys. ... d-ra nauk z derzh. upravlinnia* : 25.00.02, 2010.

Dorosh, V. Yu. "Finansovyi mekhanizm rehuliuвання mizhbiudzhethnykh vidnosyn v Ukraini" [Financial regulation mechanism of intergovernmental relations in Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.08, 2010.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Vol. 1. Kyiv: Akademiia, 2000.

Hrytsiuk, I. V. "Finansovyi kontrol formuvannia i vykorystannia koshtiv mistsevykh biudzhethiv" [Financial control the formation and use of local budgets]. *Dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.08, 2010.

Kukurudz, O. M. "Derzhavnyi finansovyi kontrol vykonannia mistsevykh biudzhethiv" [State financial monitoring of local budgets]. *Dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.04.01, 2006.

Kosynskiy, R. V. "Finansovyi kontrol u systemi derzhavnoho upravlinnia hospodarskymy protsesamy" [Financial control in public administration business processes]. *Dys. ... kand. nauk z derzh. upravlinnia* : 25.00.02, 2011.

Massarygin, F. S. *Finansovyy kontrol kak vid gosudarstvenno-go kontrolya* [Financial control as a form of state control]. Moscow, 1985.

Rodionova, V. M., and Shleynikov, V. I. *Finansovyy kontrol* [Financial control]. Moscow: ID FBK-PRESS, 2002.

Razumtsev, V. V. "Finansovyi kontrol tsilyovoho vykorystannia biudzhethnykh koshtiv pidpriemstvamy vuhilnoi haluzi" [Financial control target use of budgetary funds of the coal industry]. *Dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.08, 2009.

"The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts" The IXth Congress of INTOSAI. <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/en/publish/article/128181>

ПОДАЛЬШИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ — ЧЕРЕЗ ДЕРЖАВНИЙ АУДИТ

© 2016 ПІХОЦЬКИЙ Ю. В.

УДК 657.01

Піхоцький Ю. В. Подальший розвиток державного фінансового контролю – через державний аудит

У статті висвітлено власний погляд на вдосконалення чинної системи фінансового контролю, акцентуючи увагу на зміні ідеології контролю, зокрема на переході від суто фінансових заходів до запобіжно-регулювальних, що знаходить втілення в аудиторських дослідженнях ефективності управління ресурсами держави. Дослідження проведено шляхом аналізу основних норм Бюджетного кодексу України, Лімської декларації щодо здійснення державного фінансового контролю та інших законодавчих і нормативно-правових актів, які регулюють діяльність державного фінансового контролю. Враховано міжнародний досвід побудови інституцій фінансового контролю на державному і місцевому рівнях. Відмічається відсутність єдиного системного правового регулювання державного фінансового контролю. Вказано на необхідність переглянути методологію контрольних заходів, нормативні акти, що визначають і класифікують фінансові порушення. Вивчено практичний досвід та зроблено висновки щодо нормативно-правового забезпечення державного фінансового контролю.

Ключові слова: державний аудит, державний фінансовий контроль, державні фінансові ресурси.

Бібл.: 9.

Піхоцький Юрій Володимирович – здобувач, Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Сухомлинського, 16, Львів-Брюховичі, 79491, Україна)

E-mail: itu@ac-rada.gov.ua

УДК 657.01

**Пихотский Ю. В. Дальнейшее развитие государственного
финансового контроля – через государственный аудит**

В статье освещен собственный взгляд на совершенствование действующей системы финансового контроля, акцентируя внимание на изменении идеологии контроля, в частности на переходе от чисто фискальных мер к предохранительно-регулирующим, что находит воплощение в аудиторских исследованиях эффективности управления ресурсами государства. Исследование проведено путем анализа основных норм Бюджетного кодекса Украины, Лимской декларации по осуществлению государственного контроля и других законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность государственного финансового контроля. Учтен международный опыт построения институтов финансового контроля на государственном и местном уровнях. Отмечается отсутствие единого системного правового регулирования государственного финансового контроля. Указано на необходимость пересмотреть методологию контрольных мероприятий, нормативные акты, определяющие и классифицирующие финансовые нарушения. Изучен практический опыт и сделаны выводы относительно нормативно-правового обеспечения государственного финансового контроля.

Ключевые слова: государственный аудит, государственный финансовый контроль, государственные финансовые ресурсы.

Библ.: 9.

Пихотский Юрий Владимирович – соискатель, Львовский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (ул. Сухомлинского, 16, Львов-Брюховичи, 79491, Украина)

E-mail: itu@ac-rada.gov.ua

UDC 657.01

**Pikhotskiy Yu. V. Further Development of the Public Financial Control
through the Public Audit**

The article highlights the author's own view on improving the current system of financial control, focusing on changing the ideology of control, particularly in the transition from the purely fiscal measures to the safety-control measures that is embodied in the audit studies on efficiency of management of the State resources. The study was conducted through the analysis of the basic norms of the Budgetary code of Ukraine, the Lima Declaration on the exercise of the State control, as well as other legislative and normative legal acts, regulating the activity of the public financial control. The international experience in establishing institutions of financial control at both the State and the local levels has been considered. Absence of a unified system-legal regulation of the public financial control has been specified. The article points out to the need to revise the methodology of control activities, normative acts, which define and classify financial irregularities. Practical experience has been studied, conclusions regarding the normative-legal ensuring of the public financial control have been drawn.

Keywords: public audit, public financial control, public financial resources.

Bibl.: 9.

Pikhotskiy Yuriy V. – Applicant, Lviv Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine (16 Sukhomlynskooho Str., Lviv-Bryukhovychi, 79491, Ukraine)

E-mail: itu@ac-rada.gov.ua

Взаємодія вітчизняного та передового закордонного досвіду у сфері здійснення державного фінансового контролю в нашій державі визначає необхідність удосконалення його форм та методів проведення виходячи з ефективності державного управління суспільними ресурсами. Сучасні тенденції економічного розвитку, інтеграційні процеси вступу до європейського співтовариства вимагають застосування нових підходів щодо організації та проведення державного фінансового контролю.

Метою статті є розкриття суті та особливостей державного аудиту як однієї з форм фінансового контролю, а також обґрунтування необхідності його інституційного вдосконалення.

Кількість праць науковців щодо дослідження питання розвитку державного фінансового контролю в Україні свідчить про постійно зростаючий інтерес українських вчених до даної проблематики. Теоретичні й методичні засади державного аудиту вивчали такі науковці, як А. О. Асанов, О. І. Барановський, І. В. Басанцов, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, І. К. Дрозд, М. М. Каленський, А. В. Машишев, В. Г. Мельничук, Н. І. Рубан, В. К. Симоненко, І. Б. Стефанюк, І. Я. Чугунов та багато інших. Сьогодні серед науковців та в законодавчому полі відсутні єдині підходи до форм фінансового контролю, інституційної організації та порядку його проведення. Державний аудит починає запроваджуватися в контрольну практику, від його організації залежатиме

ефективність використання бюджетних коштів та державного майна. Це, своєю чергою, визначає ступінь довіри громадян як до держави, так і до її інститутів.

З метою утвердження України як високорозвиненої демократичної та соціально орієнтованої держави необхідно створити сучасні дієві фінансово-економічні механізми, які б дозволили підпорядкувати загальносуспільні зусилля для реалізації вибраної державою стратегії.

Найважливіший елемент цієї стратегії – це фінансова система держави з її можливостями й спроможністю впливати на утворення, розподіл і перерозподіл через державний бюджет суспільних багатств і ресурсів, у першу чергу фінансових.

Це потребує істотного підвищення ролі й дієвості контрольної й регулювальної функцій державних фінансів.

Реформування вітчизняної економіки згідно з тенденціями світового економічного розвитку має базуватися насамперед на раціональному поєднанні регулюючих функцій держави, які спрямовані на утворення належних умов для її сталого розвитку, та ринкових механізмів, які мають допомогти формувати економічну модель. На цьому етапі економічних реформ зростає важливість державного контролю бюджетних фінансів.

Нинішній стан суспільного життя в умовах перехідної ринкової економіки, суцільна еволюція у сфері соціально-економічних відносин на основі ринкової парадигми мотивації й стимулювання прогресу спонукають до перегляду та зміни існуючої моделі фінансового контролю.

Як засіб фіксації змін та виникнення певних нових суспільно-економічних явищ фінансовий контроль у нових умовах має гнучко реагувати на процеси їх розвитку, а також сам повинен перебувати в постійному процесі розвитку й удосконалення, щоб адекватно відображати ці об'єктивні процеси.

Існуючі нині механізми державного фінансового контролю в державі не сприяють зростанню ефективності та результативності витрачання коштів державного бюджету, які розподіляються на певні напрями, адже вони передбачають здійснення лише перевірки додержання чинного законодавства, фіксацію фактів порушення та накладання штрафних санкцій на порушників фінансової дисципліни. Проте такий контроль може бути ефективним тільки за умов проведення комплексного та системного аналізу діяльності суб'єкта, який перевіряється, і тих чинників, які призвели до порушення.

Такий підхід до оцінки досконалості механізму й ефективності фінансового контролю повинен унеможливити його сприйняття як суто фіскального чи управлінсько-розпорядчого інструменту. Нові економічні умови потребують приведення функцій фінансового контролю до нового стану, переважно превентивно-регулювального, до стану упорядкованості, що втілюється в державному аудиті фінансових важелів впливу.

У зарубіжних країнах зовнішній незалежний контроль від імені суспільства здійснює спеціальний конституційний орган, який представлений державним аудиторським інститутом. До його функцій входять як

регулятивні, так і конструктивні функції, які допомагають суспільству проводити ефективні інституціональні зміни в державі й обирати перспективні напрями економічного та соціального розвитку. Фінансова ефективність діяльності усіх важливих сфер, таких як економіка і фінанси, безпека держави, соціальний захист, права громадян, працевлаштування, охорона здоров'я, захист сім'ї, наука, мистецтво, культура, створення інфраструктур, має перевірятися та оцінюватися. Також повинні аналізуватися економічність, правомочність та ефективність дій органів виконавчої влади.

Поняття «аудит» – як перевірку публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їхньої звітності, обліку, його повноти й відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам – визначено у Законі України «Про аудиторську діяльність». Водночас європейська практика вживає слово «аудит» як синонім контролю.

При розгляді фінансового контролю як цілого, що складається з частин, необхідно відзначити, що одним з етапів фінансового контролю неодмінно має бути встановлення достовірності даних бухгалтерського обліку і звітності та іншої документації об'єкта перевірки незалежно від його форми власності для визначення реального фінансового стану об'єкта перевірки, встановлення ефективності та результативності його діяльності, тобто проведення аудиту, який є складовою частиною фінансового контролю.

В умовах України необхідність здійснення фінансового контролю та аудиту визначена в Бюджетному кодексі України. Відповідно до ст. 19 Бюджетного кодексу «на всіх стадіях бюджетного процесу здійснюються контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства». Відповідно до статті 26 «контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використання здійснює Рахункова палата...» [4].

Виходячи із сутності виконуваної Рахунковою палатою контрольної роботи можливим і доцільним є застосування до контрольної діяльності Рахункової палати України терміна «державний аудит». Цей термін не визначено у законодавстві України, проте він уже широко застосовується спеціалістами. Отже, доцільно даний термін законодавчо визначити у Законі України «Про Рахункову палату» та інших нормативних документах.

Необхідність аудиту виникла в Україні з початком трансформаційних процесів в економіці, коли гостро постала проблема встановлення достовірності та законності фінансово-господарських операцій, бухгалтерського обліку і звітності підприємств, організацій та об'єднань незалежно від форм власності, а також оприлюднення таких висновків про діяльність суб'єктів господарювання.

Його здійснення в сучасних умовах обумовлюється такими обставинами:

1. Конституція України визначає три форми власності: державну, комунальну і приватну [1]. Державна власність включає в себе загальнодержавну і комунальну.

2. Відповідно до Конституції єдиним джерелом влади в Україні є народ, який здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Державна влада в Україні здійснюється на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову.

3. Повноваження управління державною власністю делегуються власником – народом України – органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування.

4. У процесі цього управління здійснюється ряд функцій, сукупність яких створює замкнений цикл процесу управління. До них, перш за все, належать:

- ✦ *планування*, що передбачає встановлення цілей і заходів для їх здійснення;
- ✦ *організація виконання* ухвалених рішень;
- ✦ *стимулювання*, яке забезпечує зацікавленість у досягненні цілей;
- ✦ *контроль*, який визначає рівень досягнення встановлених цілей, що дозволяє коригувати ці цілі чи встановлювати нові.

5. Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування зобов'язані дбати про державну власність і державні фінансові ресурси і робити все, аби вони використовувалися в інтересах власника, тобто в інтересах українського народу, із максимальною результативністю. Вони є:

- ✦ відповідальними за виконання відповідних законів і положень;
- ✦ відповідальними за встановлення і здійснення намічених цілей і завдань, збереження державних засобів, дотримання законів і положень, а також отримання, збереження і неупереджене розкриття достовірних даних;
- ✦ підзвітними як громадськості, так і урядовим рівням влади за засоби, виділені на виконання державних програм, а також для державних відомств і служб [5].

6. Виникає необхідність в інструментах і процедурах, що забезпечать контроль народу України, як власника, за діяльністю органів, що здійснюють управління державною власністю і державними фінансовими ресурсами, та підзвітності цих органів перед суспільством.

Рахункова палата відповідно до діючого законодавства здійснює фінансовий контроль і діє незалежно від виконавчої влади, надає Верховній Раді України об'єктивну інформацію щодо використання бюджетних коштів, допомагаючи їй забезпечувати підзвітність Уряду та добиватися раціонального й ефективного використання державних фінансових ресурсів [3].

Таким чином, Верховна Рада України, Уряд і державні службовці зобов'язані забезпечувати дбайливе використання коштів, якими їм довірено розпоряджатися для фінансування різних програм і послуг в інтересах та на користь всіх громадян країни. Довіра громадян до органів влади ґрунтується на їх впевненості у тому, що державні кошти використовуються раціонально та ефективно.

У жовтні 1977 р. прийнято Лімську декларацію керівних принципів контролю з метою напрацювання основних напрямів у сфері контролю за цільовим та ефективним витрачанням коштів державного бюджету, створення і розвитку незалежних органів державного фінансового контролю, створення системи дієвого управління державними фінансами, забезпечення відкритості в діяльності органів державного фінансового контролю [8].

Як відзначено у п. 3 статті 18 Лімської декларації, усі операції, пов'язані з державними фінансами, незалежно від того, чи відображені вони в державному бюджеті, повинні бути предметом контролю Вищого органу фінансового контролю. Окремі складові управління державними фінансами, що не включаються до державного бюджету, також не повинні виводитися з-під контролю [2].

Оскільки Рахункова палата України створюється Верховною Радою України, вона повинна мати повноваження перевіряти операції з коштами та майном, рішення за якими прийняті Верховною Радою України і які повинні бути витрачені з максимальною ефективністю і на задоволення суспільних потреб.

Отже, потреба в державному аудиті в Україні є безумовною, оскільки він надає об'єктивну інформацію як законодавцям, так і пересічним громадянам.

Основними завданнями державного аудиту є:

1. Організація та здійснення аудиту:

- ✦ надходжень доходів державного бюджету;
- ✦ надання і використання пільг з оподаткування;
- ✦ використання коштів державного бюджету;
- ✦ управління державним майном та немайновими активами;
- ✦ формування та використання коштів позабюджетних фондів і резервів;
- ✦ обігу коштів бюджетів і державних позабюджетних фондів у банках і інших кредитно-фінансових установах;
- ✦ управління коштами, які надаються Україні з-за кордону, а також під які надані гарантії Уряду;
- ✦ утворення, обслуговування та погашення державного боргу;
- ✦ доходів та видатків некомерційних організацій, заснованих за бюджетні кошти;
- ✦ місцевих бюджетів, економічної та фінансової діяльності місцевих органів влади та комунальних підприємств.

2. Підготовка висновку щодо звіту Уряду про виконання державного бюджету.

3. На основі раніше проведених контрольних заходів сприяння запровадженню чіткої визначеної бюджетної класифікації та максимально простого й зрозумілого порядку бухгалтерського обліку і звітності.

4. Розробка пропозицій з усунення виявлених порушень законодавства та нормативно-правових актів і відхилень від прийнятих рішень.

5. Підготовка експертно-аналітичних висновків, включаючи зауваження до законопроектів та інших нормативних актів фінансового характеру.

6. Робота із запобігання порушенням і прийняттю управлінських рішень, які можуть мати в майбутньому негативні наслідки.

Виходячи зі свого призначення і суті державний аудит ґрунтується на таких критеріях, як: законність, економність, доцільність, ефективність, результативність.

Відповідно до Лімської декларації Вищі органи фінансового контролю (у т. ч. і Рахункова палата України) повинні мати доступ до всіх документів, пов'язаних з управлінням фінансовими і матеріальними ресурсами та повинні володіти правом отримувати від підконтрольних їм організацій на свої усні чи письмові запити будь-яку інформацію, яку вважатимуть необхідною. Саме це питання певною мірою врегульовано ст. 8 пп. 3, 4 нового Закону України «Про Рахункову палату України» від 2 липня 2015 р. № 576-VIII.

Однак проблеми, що в майбутньому можуть постати з цього приводу в Україні, будуть усунуті з прийняттям положень, які законодавчо закріплять порядок доступу аудиторів до джерел інформації та контактування з відповідними особами.

У розвинутих країнах світу більшість Вищих органів фінансового контролю мають неабиякий вплив і користуються довірою саме завдяки інформуванню парламентів і громадськості про виконувану роботу.

В умовах України є декілька варіантів реалізації отриманих результатів і вироблених рекомендацій:

- ✦ через інформування Верховної Ради України, державних органів та громадськості про результати своєї діяльності;
- ✦ через тісну співпрацю із законодавчим органом і його комітетами;
- ✦ через тісну співпрацю з підконтрольними об'єктами;
- ✦ через порушення перед керівниками відповідних органів державної влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій питання про притягнення до встановленої законом відповідальності осіб, винних у допущених порушеннях;
- ✦ через порушення перед відповідними органами питання про припинення бюджетного фінансування і кредитування підприємств, установ та організацій у зв'язку з виявленими фактами порушення законодавства;
- ✦ через звернення до правоохоронних органів при виявленні операцій з ознаками кримінального злочину.

Для Рахункової палати України право представляти звіти Верховній Раді України зміцнює можливість виконання рекомендацій, адресованих об'єктам перевірки.

Оскільки більшість Вищих органів фінансового контролю не уповноважені накладати санкції та не можуть давати доручення органам виконавчої влади за результатами перевірок, вони мають можливість у цьому випадку покластися на підтримку законодавчих органів. Це передбачає, зокрема, необхідність створення у Верховній раді України спеціального Комітету, що

розглядатиме та прийматиме рішення за кожним звітом Рахункової палати.

Таким чином, предметом державного аудиту є діяльність, пов'язана з державними фінансами, державним майном, державним боргом, іншими активами і пасивами держави.

Відповідно до діючих міжнародних норм контрольні повноваження Вищого органу фінансового контролю мають поширюватися на всі інстанції, які фінансуються за рахунок державних коштів або отримують такі кошти на певні цілі. До них належать:

- ✦ органи законодавчої, виконавчої та судової влади;
- ✦ державні органи та інші установи, створені за кордоном;
- ✦ державні та з державною участю підприємства;
- ✦ організації, установи, підприємства, їх структурні підрозділи, інші об'єкти, пов'язані з формуванням, використанням, володінням, користуванням і розпорядженням ресурсів, що підлягають державному аудиту.

Вітчизняний і міжнародний досвід свідчить, що аудит може бути як складовою частиною фінансового контролю, так і самостійним видом діяльності, тобто аудит може існувати і як частина цілого (фінансового контролю), і як окремий вид експертизи фінансового стану суб'єкта господарювання.

Враховуючи міжнародну практику, досвід аудиторської діяльності та здобутки теорії аудиту, слід відзначити, що на теперішній час існує безліч видів аудиту для з'ясування фактичного фінансового стану об'єкта перевірки, встановлення ефективності його функціонування, раціональності та результативності діяльності.

Серед основних видів аудиту як один із варіантів розрізняють аудит адміністративної діяльності, фінансовий аудит та аудит ефективності. Зокрема, новим Законом України «Про Рахункову палату» від 02.07.2015 р. № 576-VIII, а саме, статтею 4 «Заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту)» визначено, що «фінансовий аудит полягає у перевірці, аналізі та оцінці правильності ведення, повноти обліку і достовірності звітності щодо надходжень і витрат бюджету, встановлення фактичного стану справ щодо цільового використання бюджетних коштів, дотримання законодавства при здійсненні операцій з бюджетними коштами. Аудит ефективності передбачає встановлення фактичного стану справ та надання оцінки щодо своєчасності та повноти бюджетних надходжень, продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами, законності, своєчасності та повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів» [3].

Ці види аудиту можуть мати індивідуальний характер, але можуть проводитися й у комплексі та представляти у цьому випадку комплексний аудит суб'єкта господарювання, а у випадку проведення контрольного заходу у вигляді комплексного фінансового контролю – розглядатися як невід'ємна його складова частина. Тому

аудиту з теоретичної точки зору притаманні основні закономірності фінансового контролю.

Залежно від часу проведення аудиторської перевірки по відношенню до фактів, що перевіряються, прийнято виділити попередній контроль та аудит за фактом.

Здійснення попереднього контролю дозволяє попередити можливі порушення до моменту їх виникнення. Одним із видів здійснення такого контролю є, наприклад, експертиза проекту державного бюджету, перевірка технічно-економічних обґрунтувань проектів, програм тощо.

Ефективний попередній контроль є невід'ємним елементом досконалого управління державними фінансами, але це не є винятковим завданням Вищих органів фінансового контролю. Безпосереднім їх завданням є аудит за фактом незалежно від здійснення ними також попереднього контролю.

Аудит за фактом є безпосереднім і основним завданням Вищого органу фінансового контролю. Він дозволяє встановити відповідальність підзвітних осіб, відшкодувати завдані збитки та перешкодити повторенню виявлених порушень [2].

Залежно від характеру матеріалу, на підставі якого проводиться аудит, можна виділити документальний та фактичний контроль [6].

Так, документальний контроль – це перевірка фінансової звітності й документації. У процесі такої перевірки встановлюється, наскільки безпристрасно представлена в цих документах фінансова інформація, чи відповідають перевірені операції вимогам законів та других нормативних актів, а також дається оцінка системі внутрішнього контролю об'єкта, що перевіряється [9]. Фактичний контроль базується на вивченні фактичного стану об'єктів, що перевіряються, за даними їх огляду в натурі (перерахунку, зважування, лабораторного аналізу і т. п.). Він не може бути всеосяжним внаслідок безперервності господарських ситуацій. Повноцінність та доказовість первинних документів та облікових записів за необхідності встановлюється за допомогою спеціальних прийомів фактичного контролю. Тому ці два види контролю існують не ізольовано, а доповнюють один одного [7].

Звіт має містити факти, об'єктивну і чітку інформацію їх оцінки, мова викладення має бути точною та загальнодоступною.

При здійсненні аудиту виключно важливе значення мають встановлені стандарти аудиту, які представляють набір загальноприйнятих вимог до роботи аудитора.

У різних країнах використовують міжнародні аудиторські стандарти, що позитивно впливає як на вдосконалення і розвиток аудиторської діяльності, так і на якість аудиторських перевірок, а також сприяє інтеграції передових досягнень аудиту в національні аудиторські системи.

Рахункова палата України на даному етапі свого функціонування зацікавлена в розвитку державного аудиту, який би спирався на багатий зарубіжний досвід з урахуванням українських особливостей.

Одним із важливих завдань є запровадження у діяльність нових методик аудиту. Фактично, на сьогодні контрольні заходи Рахункової палати виконуються виходячи з напрацювань Колегії та практичного досвіду працівників Палати, які здійснюють контроль за використанням державних коштів.

Впровадження норм аудиту, які використовуються ВОФК і водночас враховують особливі потреби Рахункової палати України та досвід її функціонування, є дуже важливим чинником і мають певні переваги, зокрема:

- ✦ допомагають привернути увагу суб'єктів контролю до вдосконалення процедур, підвищення їх доходів, скорочення витрат тощо;
- ✦ вище керівництво отримує незалежну інформацію про діяльність установ, фахові рекомендації щодо прийняття управлінських рішень відповідальними особами, шляхи оптимізації витрачання державних ресурсів;
- ✦ громадянське суспільство отримує вичерпну інформацію щодо витрачання суспільних коштів.

ВИСНОВКИ

Передовий світовий досвід свідчить про те, що ті ресурси, які вкладаються в модернізацію державного аудиту, сприяють досягненню результату протягом нетривалого часу. Тому реформування державного фінансового контролю має відбуватися за рахунок розширення функцій, систематизації та структурування його об'єктів, введення наукових рекомендацій у нормативне забезпечення державного аудиту, який має стати істотно новою, цілісною системою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України (діюча з 1996 р. зі змінами) // Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Лимская декларация руководящих принципов контроля // Контроллинг. – 1991. – № 1. – С. 56–65.
3. Закон України «Про Рахункову палату України» від 2 липня 2015р. № 576-VIII // ВВР. – 2015. – № 36. – Ст. 360.
4. Бюджетний кодекс України від 7 жовтня 2010 року № 2592-VI // ОВУ. – 2010. – № 79. – Ст. 2793.
5. Стандарты аудита государственных организаций / Главное контрольно-финансовое управление США, 1994. – 101 с.
6. Родионова В. М. Финансовый контроль : учебник / В. М. Родионова, В. И. Шлейников. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 320 с.
7. 2001 МФБ. Стандарти аудиту та етики. – К. : ТОВ «Парітет-інформ», 2003. – 712 с.
8. Слободяник Ю. Б. Інститут державного аудиту / Ю. Б. Слободяник // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : матеріали XIV Міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 травня 2009 р., м. Луцьк). – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 390–391.
9. Маренков Н. Л. Ревизия и контроль в коммерческих организациях / Н. Л. Маренков. – Изд. 2-е. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. – 416 с.

Науковий керівник – Рудницька Р. М., кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій, Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України

REFERENCES

[Legal Act of Ukraine] (1996). Ofitsiyniy portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

"Limskaia deklaratsiia rukovodyashchikh printsipov kontrolya" [The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts]. *Kontrolling*, no. 1 (1991): 56-65.

[Legal Act of Ukraine] (2015).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

2001 MFB. *Standarty audytu ta etyky* [2001 IFAC. Auditing Standards and Ethics]. Kyiv: Paritet-inform, 2003.

Marenkov, N. L. *Reviziya i kontrol v kommercheskikh organizatsiyakh* [Audit and control in commercial organizations]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2004.

Rodionova, V. M., and Shleynikov, V. I. *Finansovyy kontrol* [Financial control]. Moscow: ID FBK-PRESS, 2002.

Slobodanyuk, Yu. B. "Instytut derzhavnoho audytu" [Institute of Public Auditing]. *Perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka*. Luts'k: RVV «Vezha» Volyn. nats. un-tu im. Lesi Ukrainky, 2009.390-391.

Standarty audita gosudarstvennykh organizatsiy [Standards audit government agencies]. : Glavnoye kontrolno-finansovoye upravleniye SShA, 1994.

УДК 336.76

МОДЕРНИЗАЦІЯ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛІРОВАНИЯ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ

© 2016 БУРДЕНКО И. Н.

УДК 336.76

Бурденко И. Н. Модернизация международно-правового регулирования рынка деривативов

Цель статьи заключается в обзоре достижений реформирования международно-правового регулирования рынка деривативов и возможности модернизации регулирования рынка ПФИ в Украине. Результаты исследования свидетельствуют о значительных достижениях в развитии архитектуры рынка ПФИ, в частности развития торговых репозитариев и центральных контрагентов для внебиржевых деривативов. Определены недостатки и дальнейшие шаги по модернизации инфраструктуры мирового рынка финансовых деривативов. Перспектива дальнейших исследований – изучение имплементации международных требований к торговой отчетности, транспарентности и централизованного клиринга в практику регулирования отечественного рынка производных финансовых инструментов, что является залогом дальнейшего развития этого рынка как сегмента финансового рынка Украины.

Ключевые слова: рынок финансовых деривативов, центральный контрагент, торговый репозитарий, инфраструктура рынка, принципы инфраструктур финансового рынка, регулирование рынка производных финансовых инструментов.

Табл.: 4. Библ.: 11.

Бурденко Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Украинская академия банковского дела (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: irinaburd@yandex.ua

УДК 336.76

UDC 336.76

Бурденко І. М. Модернізація міжнародно-правового регулювання ринку деривативів

Метою статті є огляд досягнень реформування міжнародно-правового регулювання ринку деривативів і можливості модернізації регулювання ринку ПФІ в Україні. Результати дослідження свідчать про значні досягнення в розвитку архітектури ринку ПФІ, зокрема розвитку торговельних репозитаріїв і центральних контрагентів для позабіржових деривативів. Визначено недоліки й подальші кроки з модернізації інфраструктури світового ринку фінансових деривативів. Перспектива подальших досліджень – вивчення імплементації міжнародних вимог до торговельної звітності, транспарентності й централізованого клірингу в практику регулювання вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів, що є запорукою подальшого розвитку цього ринку як сегмента фінансового ринку України.

Ключові слова: ринок фінансових деривативів, центральний контрагент, торговельний репозитарій, інфраструктура ринку, принципи інфраструктур фінансового ринку, регулювання ринку похідних фінансових інструментів.

Табл.: 4. Бібл.: 11.

Бурденко Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Українська академія банківської справи (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: irinaburd@yandex.ua

Burdenko I. N. Modernization of the International-Legal Regulation of the Derivatives Market

The article is aimed to review the achievements of reforming the international-legal regulation of the derivatives market together with chances for modernization of regulation of the DFIs market in Ukraine. Results of the study indicate significant achievements in the development of architecture of the DFIs market, in particular development of trade repositories and central counterparties to OTC derivatives. Both shortcomings and further steps to modernize infrastructure of the world market for financial derivatives have been identified. Prospect for further research is studying the implementation of international requirements for trade reporting, transparency and centralized clearing in the practice of regulating the domestic market for financial derivatives, which would guarantee the further development of this market as a segment of the financial market of Ukraine.

Keywords: market for financial derivatives, central counterparty, trading repository, market infrastructure, principles of financial market infrastructures, regulation of the derivatives market.

Tabl.: 4. Bibl.: 11.

Burdenko Irina N. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Ukrainian Academy of Banking (57 Petropavlivska Str., Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: irinaburd@yandex.ua

Осознание необходимости реформирования регулирования в секторе производных финансовых инструментов в мире (далее – ПФИ) начался с 2009 г. В сентябре 2009 года на саммите G20

были определены основные мероприятия и сроки по реформированию внебиржевого рынка ПФИ, в частности было решено: «Все стандартизированные производные внебиржевые контракты должны заключаться на биржах

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

REFERENCES

- [Legal Act of Ukraine] (1996). Ofitsiyniy portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
- "Limskaia deklaratsiia rukovodyashchikh printsipov kontrolya" [The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts]. *Kontrolling*, no. 1 (1991): 56-65.
- [Legal Act of Ukraine] (2015).
- [Legal Act of Ukraine] (2010).
- 2001 MFB. *Standarty audytu ta etyky* [2001 IFAC. Auditing Standards and Ethics]. Kyiv: Paritet-inform, 2003.

- Marenkov, N. L. *Reviziya i kontrol v kommercheskikh organizatsiyakh* [Audit and control in commercial organizations]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2004.
- Rodionova, V. M., and Shleynikov, V. I. *Finansovyy kontrol* [Financial control]. Moscow: ID FBK-PRESS, 2002.
- Slobodanyuk, Yu. B. "Instytut derzhavnoho audytu" [Institute of Public Auditing]. *Perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka*. Luts'k: RVV «Vezha» Volyn. nats. un-tu im. Lesi Ukrainky, 2009.390-391.
- Standarty audita gosudarstvennykh organizatsiy* [Standards audit government agencies]. : Glavnoye kontrolno-finansovoye upravleniye SShA, 1994.

УДК 336.76

МОДЕРНИЗАЦІЯ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛІРОВАНИЯ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ

© 2016 БУРДЕНКО И. Н.

УДК 336.76

Бурденко И. Н. Модернизация международно-правового регулирования рынка деривативов

Цель статьи заключается в обзоре достижений реформирования международно-правового регулирования рынка деривативов и возможности модернизации регулирования рынка ПФИ в Украине. Результаты исследования свидетельствуют о значительных достижениях в развитии архитектуры рынка ПФИ, в частности развития торговых репозитариев и центральных контрагентов для внебиржевых деривативов. Определены недостатки и дальнейшие шаги по модернизации инфраструктуры мирового рынка финансовых деривативов. Перспектива дальнейших исследований – изучение имплементации международных требований к торговой отчетности, транспарентности и централизованного клиринга в практику регулирования отечественного рынка производных финансовых инструментов, что является залогом дальнейшего развития этого рынка как сегмента финансового рынка Украины.

Ключевые слова: рынок финансовых деривативов, центральный контрагент, торговый репозитарий, инфраструктура рынка, принципы инфраструктур финансового рынка, регулирование рынка производных финансовых инструментов.

Табл.: 4. Библ.: 11.

Бурденко Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, Украинская академия банковского дела (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

E-mail: irinaburd@yandex.ua

УДК 336.76

UDC 336.76

Бурденко І. М. Модернізація міжнародно-правового регулювання ринку деривативів

Метою статті є огляд досягнень реформування міжнародно-правового регулювання ринку деривативів і можливості модернізації регулювання ринку ПФІ в Україні. Результати дослідження свідчать про значні досягнення в розвитку архітектури ринку ПФІ, зокрема розвитку торговельних репозитаріїв і центральних контрагентів для позабіржових деривативів. Визначено недоліки й подальші кроки з модернізації інфраструктури світового ринку фінансових деривативів. Перспектива подальших досліджень – вивчення імплементації міжнародних вимог до торговельної звітності, транспарентності й централізованого клірингу в практику регулювання вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів, що є запорукою подальшого розвитку цього ринку як сегмента фінансового ринку України.

Ключові слова: ринок фінансових деривативів, центральний контрагент, торговельний репозитарій, інфраструктура ринку, принципи інфраструктур фінансового ринку, регулювання ринку похідних фінансових інструментів.

Табл.: 4. Бібл.: 11.

Бурденко Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Українська академія банківської справи (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

E-mail: irinaburd@yandex.ua

Burdenko I. N. Modernization of the International-Legal Regulation of the Derivatives Market

The article is aimed to review the achievements of reforming the international-legal regulation of the derivatives market together with chances for modernization of regulation of the DFIs market in Ukraine. Results of the study indicate significant achievements in the development of architecture of the DFIs market, in particular development of trade repositories and central counterparties to OTC derivatives. Both shortcomings and further steps to modernize infrastructure of the world market for financial derivatives have been identified. Prospect for further research is studying the implementation of international requirements for trade reporting, transparency and centralized clearing in the practice of regulating the domestic market for financial derivatives, which would guarantee the further development of this market as a segment of the financial market of Ukraine.

Keywords: market for financial derivatives, central counterparty, trading repository, market infrastructure, principles of financial market infrastructures, regulation of the derivatives market.

Tabl.: 4. Bibl.: 11.

Burdenko Irina N. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Ukrainian Academy of Banking (57 Petropavlivska Str., Sumy, 40030, Ukraine)

E-mail: irinaburd@yandex.ua

Осознание необходимости реформирования регулирования в секторе производных финансовых инструментов в мире (далее – ПФИ) начался с 2009 г. В сентябре 2009 года на саммите G20

были определены основные мероприятия и сроки по реформированию внебиржевого рынка ПФИ, в частности было решено: «Все стандартизированные производные внебиржевые контракты должны заключаться на биржах

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

или электронных торговых площадках, где это уместно, а также осуществлять их клиринг через центральных контрагентов до конца 2012 года. Данные о внебиржевых производных контрактах должны предоставляться в торговый репозиторий. Кроме того, на контракты, которые погашают без центральных контрагентов, должны распространяться более жесткие требования к капиталу для сторон таких контрактов, что является гарантией их финансовой состоятельности. Необходимо ... регулярно оценивать имплементацию и выяснять, является ли она достаточной для повышения транспарентности на рынках деривативов, смягчения системных рисков и защиты от злоупотреблений на рынке» [11].

Именно в это время было принято решение об укреплении регулятивных норм внебиржевого рынка (далее – ОТС) деривативов через совершенствование международной системы финансового регулирования и его информационного обеспечения. Итак, основными мероприятиями по трансформации ОТС рынка ПФИ стали:

- ✦ пересмотр и модернизация основных принципов функционирования инфраструктуры рынка;
- ✦ стандартизация внебиржевых контрактов и перевод внебиржевых сделок на биржи и электронные торговые площадки;
- ✦ осуществление клиринга через центрального контрагента;
- ✦ информирование регулятивных органов о сделках с внебиржевыми ПФИ через торговые репозитории;
- ✦ повышение требований к капиталу участников рынка ПФИ, которые не используют при расчетах централизованный клиринг;
- ✦ введение начальной маржи по контрактам с внебиржевыми ПФИ без централизованного клиринга.

Наличие рыночной инфраструктуры, а также использование участников рынка этой инфраструктуры продолжает постепенно расширяться. Принятие нормативных документов и развитие инфраструктуры взаимно дополняют друг друга, в частности, наличие торговых репозитариев или центральных контрагентов.

Во многих случаях задержки с реформами объясняются тем, что необходимые для их реализации нормативно-правовые процессы, в том числе трансграничная координация, оказались более сложными, чем ожидалось. Некоторые страны решили подождать, пока Европа и США не закончат проведение и координацию своих реформ [2].

Учитывая международные наработки в реформировании регулирования рынка ПФИ с целью преодоления последствий мирового финансового кризиса, считаем целесообразным проанализировать основные достижения международной практики, что позволит эффективно имплементировать основные требования международного регулирования рынка деривативов в отечественную практику.

При этом остается актуальным продолжение данных реформ всеми участниками мирового рынка деривативов. Полное осуществление реформ будет способствовать максимальному повышению транспарентно-

сти, палатализации системного риска и защите от злоупотреблений на рынке.

Важность проведения реформ на рынке ПФИ подтверждается ежегодной публикацией отчета Совета по финансовой стабильности (*Financial Stability Board – FSB*). Кроме того, анализу законодательных норм по регулированию рынка деривативов посвящены труды зарубежных и отечественных ученых. В частности, характеристику и влияние закона Додда – Франка на инфраструктуру рынка ПФИ предоставляют Эбби Д. Кьерсбо и Джастин Мак Брайд, П. Соловьев; оценку хода реформ по регулированию рынка деривативов и проблемам ее замедления осуществляет Д. Киффа; международный опыт государственного регулирования рынка деривативов рассматривали К. А. Астапов, М. С. Мизя и Н. В. Огорелкова, А. Ю. Буркова, С. Моисеев.

Цель статьи заключается в обзоре достижений реформирования международно-правового регулирования рынка деривативов и рассмотрении возможности модернизации регулирования рынка ПФИ в Украине.

В ходе выполнения своих функций производные финансовые инструменты имеют двойное воздействие на результаты деятельности участников рынка: как положительное, так и отрицательное. Положительное влияние заключается в получении дополнительных ресурсов путем привлечения инвестиций и повышения предсказуемости своих доходов и расходов, а также возможности хеджировать рыночные риски.

Негативное влияние проявляется через рост рыночного риска, связанного со стоимостью базового актива, и контрагентского риска, который может перерасти в «эффект домино». Итак, основой безопасного и одновременно эффективного функционирования как рынка ПФИ, так и финансового рынка является постоянный контроль рисков, которые генерируют ПФИ, и совершенствование системы управления ними.

Опыт создания и функционирования локальных и международных клиринговых учреждений (ССР) свидетельствует об эффективности построения многоуровневой системы управления рисками [5].

Международная реформа регулирования рынка ПФИ, которая была начата в 2009 г. после глобального финансового кризиса, продолжается. Первым этапом процесса реформирования было изменение законодательных норм. Так, в июле 2010 г. в США было принято законодательство, направленное на реформирование финансового регулирования – Акт Додда – Франка о реформировании Уолл Стрит и защите потребителей («*Dodd – Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*») [1].

В Европейском Союзе правила раскрытия информации на рынке ПФИ были изменены в июле 2012 г. Европейский парламент принял Регламент о внебиржевых производных финансовых инструментах, центральных контрагентах и торговых репозиториях (*Regulation on OTC derivatives, central counterparties and trade repositories*).

Основные положения данных актов касаются реформирования ключевых условий осуществления операций на рынке ПФИ (торговая отчетность, центральный контрагент, торговые платформы) (табл. 1).

Основные положения реформирования рынка ПФИ

Ключевые положения нормативных актов	США	Евросоюз	Общие положения
Цели нормативных актов	– Контроль деятельности участников на рынке ПФИ, чтобы предотвратить операции, которые несут системный риск для всей финансовой системы; – увеличение прозрачности и эффективности рынка ПФИ; – предотвращение манипулирования, мошенничества, инсайдерской торговли и других злоупотреблений на рынке; – недопущение некорректных предложений внебиржевых ПФИ обычным инвесторам	– Предоставление регуляторам возможности доступа к информации о сделках, заключаемых на внебиржевом рынке ПФИ; – увеличение прозрачности внебиржевого рынка ПФИ; – усиление операционной эффективности рынка ПФИ, чтобы внебиржевые производные финансовые инструменты не влияли негативно на финансовую стабильность рынка; – снижение риска, связанного с контрагентами	– Ориентация на стирание границ между внебиржевым и биржевым секторами рынка ПФИ, стандартизация сделок и выполнение их через центрального контрагента (ЦК); – увеличение прозрачности рынка является главной тенденцией посткризисного периода
Осуществления клиринга через центрального контрагента (ЦК)	– Стандартные внебиржевые деривативы должны проходить через ЦК – клиринговую организацию, которая осуществляет расчеты по дериватам и регулируется CFTC, или клиринговое агентство по ценным бумагам, которое регулируется SEC. Предполагается, что данное требование будет способствовать снижению рисков контрагента	– Стимулирование развития централизованного клиринга внебиржевых продуктов за счет увеличения требований к капиталу по сделкам с ПФИ, которые не проходят через ЦК; – исключения для нефинансовых контрагентов	Движение в сторону ЦК внебиржевых деривативов: – стандартизация внебиржевых ПФИ; – ужесточение требований к двустороннему клирингу; – рост нормативных требований к обеспечению операций с внебиржевыми ПФИ для участников рынка, осуществляющих сделки без ЦК
Перевод торгов на биржи и электронные торговые площадки	ОТС-деривативы должны торговаться через площадку, регулирующую CFTC или SEC. Эта мера призвана улучшить прозрачность и раскрытие информации о ценах	Заключение соглашений по внебиржевым продуктам на организованном рынке, а также максимальная их стандартизация	Стандартизация внебиржевых контрактов. Эта мера направлена на: – увеличение прозрачности и сопоставимости рынка ОТС-контрактов; – рост эффективности рынка ПФИ; – предотвращение операционных рисков, связанных с человеческим фактором и ошибками компьютерных систем и т. п.
Информирование торговых репозитариев (ТР) (<i>trade repository</i>) о сделках с внебиржевыми ПФИ	– Постторговое раскрытие информации о денежных потоках по сделкам, которые доступны для регуляторов (данные по объему торгов, расчетным ценам и открытым позициям); – доступ регуляторов к информации об операциях с ПФИ, позициях, маржи и финансового агентов	– Финансовые и нефинансовые компании, чьи обязательства превысили определенный порог, должны сообщать о таких ПФИ в ТР [7]; – сбор данных по всем ОТС ПФИ (с и без ЦК) для обеспечения большей прозрачности позиций, цен и объемов операций	Рост прозрачности и требований к отчетности по операциям с внебиржевыми ПФИ [4]
Регулирование операций коммерческих банков с ПФИ	– Позволяет банкам использовать только процентные свопы, валютные инструменты и ограниченное количество других классов производных инструментов [6]; – запрет банкам на осуществление собственных операций с внебиржевыми ПФИ, кроме операций с целью хеджирования	Под действие документа подпадают все финансовые учреждения через обеспечение прозрачности по операциям с CDS, корпоративным облигациям, ABS (<i>Asset-backed securities</i>) и MBS (<i>mortgage-based securities</i>)	Контроль и регулирование операций коммерческих банков, которые действуют как дилеры на ОТС-рынке деривативов, а также если они имеют большие позиции по внебиржевым дериватам, что позволит обеспечить большую прозрачность, контроль и стабильность в банковском секторе

Источник: составлено автором на основании [3, 4, 6, 7].

Заметим, что под действие документов попадают, в основном, финансовые компании, а нефинансовые компании выполняют эти условия, только если их позиции на рынке внебиржевых ПФИ будут больше определенного установленного порога или будут расценены как способные существенно повлиять на рынок.

Для контроля и координации этой реформы в 2009 г. был создан Совет по финансовой стабильности

(далее – СФС), основной задачей которой стало коренное реформирование внебиржевого рынка ПФИ.

При этом реализация реформы внебиржевого рынка ПФИ является неравномерной и проводится не всегда в соответствии с графиком G20. В табл. 2 приводится обзор состояния реформирования и реализации мероприятий в каждой стране – члене СФС по состоянию на конец сентября 2015 г.

Таблица 2

Результаты реформы внебиржевых ПФИ по странам G20 на конец сентября 2015 г. [9]

Страна	Торговая отчетность	Централизованный клиринг	Капитал	Маржа	Торговые платформы
Аргентина	3	3	*	1	3
Австралия	*	*	*	1	1
Бразилия	*	*	*	1	1
Канада	*	3	*	2+	2
Китай	*	*	1	1	3
Франция	*	*	*	2	+
Германия	*	*	*	2	+
Италия	*	*	*	2	+
Нидерланды	*	*	*	2	+
Испания	*	*	*	2	+
Великобритания	*	*	*	2	+
Гонконг	3	2+	*	1	1
Индия	*	3	*	1	1
Индонезия	*	3	1	1	1
Япония	*	*	*	2	+
Южная Корея	*	3	3	0	0
Мексика	*	1	3	1	1
Россия	*	2	*	2	0
Саудовская Аравия	*	1	*	1	1
Сингапур	*	*	*	2+	1
Южная Африка	2	2	*	2	1
Швейцария	1	1	*	1	1
Турция	1	1	1	1	1
США	*	*	3	2	*
Итого					
0	–	–	–	1	2
1	2	4	3	11	11
2	1	3		12	1
3	2	5	3		2
*	19	12	18	–	8

Примечания:

+ – положительные изменения в ходе выполнения;

0 – ни один из регулятивных органов не выполняет требования реформы;

1 – все области реформы: законодательные основы или регулятивные органы являются действующими или опубликованы для консультаций /предложений/;

2 – Торговая отчетность: законодательная база или иной орган являются действующими в отношении, по крайней мере, некоторых сделок, стандарты / требования были опубликованы для публичных консультаций или предложений. Централизованный клиринг и торговая платформа: законодательная база или иной орган для реализации реформ являются действующими в отношении, по крайней мере, некоторых сделок, стандарты / критерии для определения того, когда сделка должна проходить централизованный клиринг / торговую платформу, были опубликованы для публичного обсуждения или предложений. Капитал и маржа для операций с дериватива-

ми без централизованного клиринга: законодательные рамки или другой орган являются действующими в отношении, по крайней мере, некоторых сделок, стандарты / требования были опубликованы для публичных консультаций или предложений.

3 – *Торговая отчетность*: законодательная база или иной орган являются действующими в отношении, по меньшей мере, некоторых сделок, государственные стандарты / требования были приняты. *Централизованный клиринг и торговая платформа*: законодательная база или иной орган являются действующими, по крайней мере, к некоторым сделкам, стандарты / критерии для определения того, когда сделка должна проходить централизованный клиринг / торговую платформу, были приняты. *Капитал и маржа для операций с деривативами без централизованного клиринга*: законодательные рамки или другой орган являются действующими, по отношению, по меньшей мере, к некоторым сделкам, общественные стандарты / требования были приняты.

* – *Торговая отчетность*: законодательная база или другой орган являются действующими по отношению к более, чем 90% сделок, стандарты / требования являются действующими. *Централизованный клиринг и торговая платформа*: законодательная база или другой орган являются действующими по отношению к более, чем 90% сделок, стандарты / критерии для определения, когда продукты должны проходить через центральный клиринг / торговую платформу, являются действующими. Соответствующий полномочный орган регулярно оценивает транзакции по этим критериям. *Капитал для участников операций с деривативами без централизованного клиринга*: законодательные рамки или другой орган являются действующими по отношению к более, чем 90% сделок, стандарты / требования являются действующими. *Маржа для операций с деривативами без централизованного клиринга*: законодательные рамки или другой орган являются действующими по отношению к более, чем 90% сделок, покрытых в соответствии с требованиями, стандарты / требования являются действующими.

Как свидетельствуют данные табл. 2, по состоянию на конец сентября 2015 г. почти все страны – члены СФС сообщили, что введены в действие законодательные требования или иной орган для осуществления реформ G20 на внебиржевом рынке ПФИ. Наиболее живо происходит реализация требований торговой отчетности и более высоких требований к капиталу для операций с деривативами без централизованного клиринга. Требования использования централизованного клиринга внебиржевых ПФИ выполняется в 12 из 24 стран – членов СФС, а требования к переводу исполнения сделок на биржи или с помощью электронной торговой площадки на 8 месте из 24. Отчетность о результатах торгов о более 90% сделок показывают 14 стран через национальный репозиторий или учреждения, которые выполняют их функции. И только 5 стран начинают работу по реформированию торговой отчетности. До конца 2016 г. все, кроме двух стран (Аргентина и ЮАР), планируют применять требования к отчетности, которые будут действовать к более 90% внебиржевых сделок с ПФИ. Лидером в реализации всех требований к реформированию регулирования ОТС-рынка ПФИ являются США. Однако в Европе реформирование происходит медленнее, так как основной проблемой является согласование и координация действий органов регулирования 28 государств. Разногласия в нормативах и трения между странами также стали причиной того, что этот процесс столкнулся с большим количеством препятствий, чем ожидалось» [2]. Кроме того, в некоторых странах существуют внутренние препятствия, связанные с представлением отчетности и обменом информацией.

Таким образом, основная идея этих преобразований заключается в том, что регуляторы будут иметь полное представление о ситуации на рынке производных финансовых инструментов либо из-за доступности информации об операциях с деривативами или через центральный клиринг (см. табл. 2), либо через торговые репозитории (табл. 3).

Как уже отмечалось, по состоянию на конец сентября 2015 г., 12 из 24 стран – членов СФС завершили внедрение реформ по стандартизации более 90% внебиржевых сделок с ПФИ, и их клиринг происходит через центрального контрагента. К июню 2016 г. Мексика,

Россия и Швейцария предусматривают введение централизованного клиринга для более, чем 90% операций по внебиржевым ПФИ, а Канада, Гонконг и Корея смогут сделать это до конца 2016 г.

Данные табл. 3 показывают наличие клиринговых компаний, которые работают одновременно в нескольких странах. Эти компании осуществляют клиринг нескольких видов ПФИ, в частности CME Clearing (Clearport), охватывают кредитные, процентные и валютные ПФИ в США, BM & FBOVESPA – в Бразилии, LCH. Clearnet Ltd – в Великобритании, CJSB JSCB National Clearing Centre – в России. Кроме того, клирингу подлежат, в основном, процентные ПФИ, наличие централизованного клиринга для других классов ПФИ продолжает быть ограниченным. Заметим, что органы регулирования ЕС выступили против использования европейскими контрагентами центральных контрагентов с юрисдикцией в США, в то время как органы регулирования США хотят, чтобы торги по операциям с участием американских контрагентов велись на торговых площадках, лицензированных властями США.

Первоначально торговые репозитории создавались на добровольной основе и были тесно связаны с постторговой инфраструктурой DTCC Trade Information Warehouse и Tri Optima's Interest Rate TR, которую использовали основные дилеры. Такая отчетность консолидировалась в небольшом объеме в нескольких торговых репозиториях. Эти репозитории были включены в предложения Международной ассоциации свопов и деривативов (ISDA) для каждого класса ПФИ. Однако конкурентное давление, а также нормативные требования привели к расширению перечня торговых репозитариев, что увеличило фрагментацию данных. Сегодня необходимо агрегировать данные из нескольких торговых депозитариев, чтобы получить полное представление о внебиржевом рынке ПФИ [10].

Одновременно существуют страны, в которых централизованные органы выполняют некоторые функции торговых репозитариев по сбору частичной информации об внебиржевом рынке ПФИ. Такие объекты инфраструктуры называют подобными торговому репозитарию (TR-like entities). При этом, как свидетельствуют данные табл. 4, торговые репозитории и подобные им

Таблица 3

Перечень центральных контрагентов и ПФИ, клиринг которых они охватывают [8, 9]

Регион	Центральный контрагент (CCPs)	Собственник	Страна	Рынок	Начало операций с ОТС ПФИ	Кредитные	Процентные	Валютные	Фондовые
Америка	BM & FBOVESPA	BM & FBOVESPA	Бразилия	Бразилия	1990	+	+	+	+
	Canadian Derivatives Clearing Corporation (CDCC)	TMX Group	Канада	Канада	2006	+		+	
	CME Clearing (Clearport)	CME Group	США	США / мировой	2002	+	+	+	
	ICE Clear Credit	ICE	США	США / мировой	2009	+			
	ICE Clear U.S.	ICE	США	США	2013			+	+
	LCH. Clearnet (US) LLC	LCH.Clearnet Group Ltd	США	США	2012		+		
	Options Clearing Corp. (OCC)	US Options Exchange	США	США	2014		+		
Европа	CME Clearing Europe	CME Group	Европа	Европа	2011		+		
	Eurex Clearing (Eurex Credit)	Eurex	Европа	Европа	2002	+	+		+
	ICE Clear Europe Ltd	ICE	Европа	Европа	2008	+		+	
	LCH Clearnet SA	LCH Group	Франция	Европа	2010	+			
	National securities Depository (KDPW CCP)	KDPW Group	Польша	Польша	2013		+		
	NASDAQ OMX Swap Clear Nordic	NASDAQ OMX	Швеция	Скандинавский	2013		+		
	LCH. Clearnet Ltd	LCH Group	Объединенное Королевство	Объединенное Королевство / мировой	2001	+	+	+	+
	CJSC JSCB National Clearing Centre	ПАТ «Московская Биржа ММВБ-РТС»	Россия	Россия	2012	+	+	+	+
	BME Clearing	BME Group	Испания	Евросоюз	2015		+		
Итого						8	11	6	7

объекты (*TR-like entities*) продолжают расширяться. Самый высокий уровень отчетности – по процентным и валютным ПФИ, что коррелирует с ростом объемов применения центрального контрагента для процентных ПФИ. Работа этих инфраструктурных институтов гармонизируется принципами для инфраструктур финансового рынка (*Principles for Financial Market Infrastructures*), принятых Международной организацией комиссий по ценным бумагам (*International Organization of Securities Commissions (IOSCO)*) и Комитетом по платежной и рыночной инфраструктур (*Committee on Payments and Market Infrastructures (CPMI)*).

Выводы

Несмотря на то, что прошло восемь лет после начала финансового кризиса, мировая экономика еще не оправилась от огромных бюджетных расходов в финансовом и реальном секторах. Поэтому ключевой целью реформы является снижение вероятности и катастро-

фичности будущих финансовых кризисов. Последовательное и полное проведение реформ на рынке ПФИ будет способствовать устойчивому и сбалансированному экономическому росту. Однако процесс реформирования рынка ПФИ несколько замедлился из-за наличия межнациональных разногласий в нормативном регулировании и наличии «черных пятен» в стандартах и принципах его регулирования. Можно с уверенностью констатировать, что процесс реформирования мирового рынка ПФИ продолжается и близится к завершению, чего нельзя сказать об Украине. Реформирование регулирования отечественного рынка ПФИ является важной задачей, несмотря на то, что в последнее время темпы его развития замедлились. К реформам отечественного рынка побуждают как внутренние факторы, так и внешние. Выполнение международных требований по реформированию регулирования рынка ПФИ будет способствовать привлечению иностранных участников на внутренний рынок и установлению доверительного отношения к отечественному рынку ПФИ в целом.

Таблица 4

**Торговые репозитории и учреждения подобные торговому репозитарию (TR-like entities)
по состоянию на сентябрь 2015 г. [9, 10]**

Название торгового репозитория	Страна расположения	Страны, в которых осуществляют клиринг	Классы ПФИ			
			Кредит-ные	Фондо-вые	Валют-ные	Про-центные
Торговые репозитории						
BM&F Bovespa	Бразилия	Бразилия	+	+	+	+
BSDR LLC	США	США	+	+	+	+
CCIL (The Clearing Corporation of India Ltd. (CCIL))	Индия	Индия	+		+	+
CETIP	Бразилия	Бразилия	+	+	+	+
Chicago Mercantile Exchange Inc	США	США, Канада	+	+	+	+
CME European Trade Repository	Великобритания	Евросоюз	+	+	+	+
DTCC (The Depository Trust & Clearing Corporation) – DDR	США	США, Канада	+	+	+	+
DTCC Data Repository – Japan	Япония	Япония, Австралия	+	+	+	+
DTCC-DDRL	Великобритания	Евросоюз	+	+	+	+
DTCC DataRepository – Singapore	Сингапур	Сингапур, Австралия	+	+	+	+
HKMA-TR (Hong Kong Monetary Authority – Trade Repository)	Гонконг	Гонконг		+	+	+
ICE Trade Vault	США	США, Канада	+			
ICE Trade Vault Europe	Великобритания	Евросоюз	+	+	+	+
KDPW (Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych) Trade Repository	Польша	Евросоюз	+	+	+	+
Korea Exchange (KRX)	Корея	Корея				+
CJSC National Settlement Depository	Россия	Россия	+	+	+	+
REGIS-TR	Люксембург	Евросоюз	+	+	+	+
OJSC «Saint-Petersburg Exchange» (Open Joint-Stock Company «Saint-Petersburg Exchange»)	Россия	Россия	+	+	+	+
SAMA TR	Саудовская Аравия	Саудовская Аравия			+	+
UnaVista	Великобритания	Евросоюз	+	+	+	+
Итого			17	16	18	19
Учреждения, подобные торговому репозитарию (TR-like entities)						
Argentina Clearing	Аргентина	Аргентина			+	
Bancode México	Мексика	Мексика		+	+	+
Bank of Korea	Корея	Корея	+	+	+	+
Bank Indonesia	Индонезия	Индонезия			+	+
China Foreign Exchange Trade System (CFETS)	Китай	Китай			+	+
China Securities Internet System	Китай	Китай		+		
Financial Supervisory Service	Корея	Корея	+	+	+	+
Mercado de Valoresde Buenos Aires	Аргентина	Аргентина	+	+		
Mercado Abierto Electrónico	Аргентина	Аргентина	+	+	+	+
Mercado Argentino de Valores	Аргентина	Аргентина	+	+		
Mercado a Término de Rosario	Аргентина	Аргентина			+	
Takasbank	Турция	Турция			+	
Итого			5	7	9	6
Всего			22	23	27	25

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Учитывая мировой опыт модернизации регулирования рынка ПФИ, следует обратить внимание на такие важные аспекты реформы, как формирование надежной расчетно-клиринговой системы и торговой отчетности по операциям с ПФИ, которые являются основой успешного функционирования и развития рынка. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Буркова А. Ю. Тенденции развития законодательства в производных финансовых инструментах за рубежом [Электронный ресурс] / А. Ю. Буркова // Налоги. – 2012. – № 18. – Режим доступа : <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=971>
2. Кифф Дж. Заглохшие реформы [Электронный ресурс] / Джон Кифф // Финансы и Развитие. – 2015. – Выпуск 52. – № 2. – С. 41–43. – Режим доступа : <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2015/06/pdf/fd0615r.pdf>
3. Мизя М. С. Зарубежный опыт регулирования рынка производных финансовых инструментов [Электронный ресурс] / М. С. Мизя, Н. В. Огорелкова // Вестник Омского университета. – Серия «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 167–171. – Режим доступа : http://journal.omeco.ru/ru/archive/doc/2011_04.pdf
4. Соловьев П. Новый этап развития внебиржевого рынка деривативов: необходимость или обязанность [Электронный ресурс] / П. Соловьев // Развитие рынка. – 2012. – № 4 (110). – С. 12–16. – Режим доступа : https://www.nsd.ru/common/img/uploaded/files/depo/110/12-16_solovyov.pdf
5. Шишков С. Спасут ли фондовый рынок деривативы. И какие аспекты необходимо учесть в законе [Электронный ресурс] / Станислав Шишков // Forbes Украина. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/opinions/1385647-spasut-li-fondovyyj-rynok-derivativy>
6. Chance, C. Regulation of OTC Derivatives markets: A comparison of EU and US initiatives [Electronic resource] / C. Chance // The Magazine of the Futures Industry. – 2010. – November. – P. 35–39. – Mode of access : http://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/PDF/Regulation_of_OTC_Derivatives_Markets_-_EU_and_US_comparison_LORES.pdf
7. European Securities and Markets Authority Guidelines – Implementation of the Central Repository (CEREP) [Electronic resource] / ESMA. – Mode of access : <http://www.esma.europa.eu/popup2.php?id=6863OTCDerivativesMarketReforms>
8. List of Central Counterparties authorised to offer services and activities in the Union [Electronic resource] / ESMA. – Mode of access : https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/ccps_authorised_under_emir.pdf
9. OTC Derivatives Market Reforms. Tenth Progress Report on Implementation [Electronic resource] / Financial Stability Board, 2015. – Mode of access : <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/OTC-Derivatives-10th-Progress-Report.pdf>
10. Thematic Review on OTC Derivatives. Trade Reporting Peer Review Report [Electronic resource] // Financial Stability Board, 2015. – Mode of access : <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/Peer-review-on-trade-reporting.pdf>
11. Transparency, Market Integrity and Risk Management: The Role of the Regulated Exchange [Electronic resource] / TMX. – Mode of access : <http://www.tmx.com/en/pdf/RoleOfRegulatedExchange.pdf>

REFERENCES

Burkova, A. Yu. "Tendentsii razvitiya zakonodatelstva v proizvodnykh finansovykh instrumentakh za rubezhom" [Trends in the development of legislation in financial derivatives abroad]. <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=971>

Chance, C. "Regulation of OTC Derivatives markets: A comparison of EU and US initiatives" http://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/PDF/Regulation_of_OTC_Derivatives_Markets_-_EU_and_US_comparison_LORES.pdf

"European Securities and Markets Authority Guidelines - Implementation of the Central Repository (CEREP)" <http://www.esma.europa.eu/popup2.php?id=6863OTCDerivativesMarketReforms>

Kiff, Dzh. "Zaglokhshkiye reformy" [Stalled reforms]. <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2015/06/pdf/fd0615r.pdf>

"List of Central Counterparties authorised to offer services and activities in the Union" ESMA. https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/ccps_authorised_under_emir.pdf

Mizya, M. C., and Ogorelkova, N. V. "Zarubezhnyy opyt regulirovaniya rynka proizvodnykh finansovykh instrumentov" [Foreign experience of regulation of the market of derivative financial instruments]. http://journal.omeco.ru/ru/archive/doc/2011_04.pdf

"OTC Derivatives Market Reforms. Tenth Progress Report on Implementation" Financial Stability Board. <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/OTC-Derivatives-10th-Progress-Report.pdf>

Shishkov, S. "Spasut li fondovyy rynek derivativy. I kakiye aspekty neobkhodimo uchest v zakone" [Save if the stock market derivatives. And what aspects should be considered in the law]. Forbes Ukraina. <http://forbes.net.ua/opinions/1385647-spasut-li-fondovyyj-rynok-derivativy>

Solovyev, P. "Novyy etap razvitiya vnebirzhevogo rynka derivativov: neobkhodimost ili obyazannost" [A new stage in the development of the OTC derivatives market: the need or obligation]. https://www.nsd.ru/common/img/uploaded/files/depo/110/12-16_solovyov.pdf

"Thematic Review on OTC Derivatives. Trade Reporting Peer Review Report". <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/Peer-review-on-trade-reporting.pdf>

"Transparency, Market Integrity and Risk Management: The Role of the Regulated Exchange" TMX. <http://www.tmx.com/en/pdf/RoleOfRegulatedExchange.pdf>

РОЛЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ ТА КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

© 2016 КОЗАРЕНКО Л. В.

УДК 336.722.8

Козаренко Л. В. Роль недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя в розвитку людського потенціалу

Проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід практики функціонування недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя з позиції можливостей забезпечення ними додаткових джерел доходів та подолання проблем, характерних для функціонування фінансового ринку України. Враховуючи досвід ЄС, внесено пропозицію щодо розробки комплексу заходів, спрямованих на посилення надійності та ефективності управління недержавними пенсійними фондами, що підвищуватиме рівень довіри до них з боку населення. Доведено, що недержавні пенсійні фонди мають потенціал стати в Україні не лише провідними інституційними інвесторами, а й фінансовими інструментами розвитку людського потенціалу. Сформульовано висновки, що важливим напрямом економічних реформ є розвиток системи недержавних пенсійних виплат, здатних забезпечити не тільки належний рівень існування людини, а й розвивати її потенціал. Доведено, що розвиток системи недержавних пенсійних фондів має відбуватися з урахуванням інтересів усіх учасників фінансового ринку, а стимулюючі механізми для розвитку недержавних пенсійних фондів не повинні нести шкоду іншим учасникам фінансового сектора та руйнувати принципи конкурентної боротьби.

Ключові слова: фінансовий ринок, пенсійне страхування, страхування життя, розвиток людського потенціалу, недержавні пенсійні фонди.

Рис.: 4. Табл.: 1. Бібл.: 10.

Козаренко Людмила Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник відділу фінансових ринків, Академія фінансового управління (вул. О. Гончара, 46/48, Київ, 01034, Україна)
E-mail: ljudmila.kozarenko@gmail.com

УДК 336.722.8

UDC 336.722.8

Козаренко Л. В. Роль негосударственных пенсионных фондов и компаний по страхованию жизни в развитии человеческого потенциала

Kozarenko L. V. Role of Non-State Pension Funds and Life Insurance Companies in the Development of Human Potential

Проанализирован зарубежный и отечественный опыт практики функционирования негосударственных пенсионных фондов и компаний по страхованию жизни с позиции возможностей обеспечения ими дополнительных источников доходов и преодоления проблем, характерных для функционирования финансового рынка Украины. Учитывая опыт ЕС, внесено предложение о разработке комплекса мер, направленных на усиление надежности и эффективности управления негосударственными пенсионными фондами, повышение уровня доверия к ним со стороны населения. Доказано, что негосударственные пенсионные фонды имеют потенциал стать в Украине не только ведущими институциональными инвесторами, но и финансовыми инструментами развития человеческого потенциала. Сформулированы выводы, что важным направлением экономических реформ является развитие системы негосударственных пенсионных выплат, способных обеспечить не только должный уровень существования человека, но и развивать его потенциал. Доказано, что развитие системы негосударственных пенсионных фондов должно происходить с учетом интересов всех участников рынка, а стимулирующие механизмы для развития негосударственных пенсионных фондов не должны нести вред другим участникам финансового сектора и разрушать принципы конкурентной борьбы.

The article analyzes both international and domestic experience as to practical functioning of non-State pension funds and life insurance companies from the view of opportunities to provide additional sources of income and coping with challenges, which are inherent to functioning of the financial market of Ukraine. Taking into consideration experience of the EU, elaboration of a set of measures has been proposed, aimed at enhancing the reliability and efficiency of management of non-State pension funds, increasing the level of confidence of citizens therein. It is proved that non-State pension funds have the potential to become in Ukraine not only leading institutional investors, but financial instruments for development of human potential, too. It is concluded that an important aspect of economic reforms is establishment of a non-State pension system, capable to not only provide the proper level of human existence, but also to develop human potential. It is proved that establishment of a system of non-State pension funds should be carried out taking into consideration interests of all market participants, while the enabling mechanisms for non-State pension funds should neither be harmful to other participants in the financial sector, nor be destructive towards principles of competition.

Ключевые слова: финансовый рынок, пенсионное страхование, страхование жизни, развитие человеческого потенциала, негосударственные пенсионные фонды.

Keywords: financial market, pension insurance, life insurance, development of human potential, non-State pension funds.

Рис.: 4. Табл.: 1. Библ.: 10.

Fig.: 4. Tabl.: 1. Bibl.: 10.

Козаренко Людмила Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела финансовых рынков, Академия финансового управления (ул. О. Гончара, 46/48, Киев, 01034, Украина)
E-mail: ljudmila.kozarenko@gmail.com

Kozarenko Ljudmila V. – PhD (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow of the Department of Financial Markets, Academy of Financial Management (46/48 O. Honchara Str., Kyiv, 01034, Ukraine)
E-mail: ljudmila.kozarenko@gmail.com

В умовах економічної кризи діюча в Україні система пенсійного забезпечення зазнала суттєвого негативного впливу. Скорочення виробництва та кількості зайнятих, зростання безробіття робить вкрай проблематичним використання традиційних механізмів поповнення коштів Пенсійного фонду України за рахунок відрахувань від фонду оплати праці. Цей факт та інфляційні процеси значно ускладнює існування со-

лідарної системи пенсійного забезпечення, яка домінує в Україні та призводить до зростання ризику невиконання пенсій. Можливим виходом з кризи є поширення в Україні європейських моделей пенсійного забезпечення. Дослідження питань функціонування недержавного пенсійного забезпечення досліджують Смоляр Ю. О., Терещенко Г. М., Науменкова С. В., Ватаманюк З. Г. У представленому дослідженні міститься спроба роз-

глянути питання розвитку недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя з позицій сприяння розвитку людського потенціалу, що визначило *мету* написання статті, її завдання та основний зміст.

З метою стимуляції наповнення НПФ в країнах – членах Європейського Союзу запроваджено низку податкових пільг. Ці пільги в основному стосуються порядку оподаткування прибутку підприємств, які спрямовують кошти для формування особистих пенсійних ресурсів для своїх працівників. Можливі варіанти використання податкових пільг в Європі об'єднано у відповідному каталозі, що нараховує 140 таких схем. Координацією, удосконаленням норм законодавства та наглядом у сфері пенсійного забезпечення та страхування здійснює спеціальний уповноважений орган ЄС – ЕІОРА (*European Insurance and Occupational Pensions Authority*).

Пенсійна політика в багатьох країнах ЄС та Україні потребує певних корективів з огляду на гендерні питання. Так, урахуваючи те, що середні доходи жінок є нижчими у порівнянні з доходами чоловіків приблизно на 39 відсотків, жінки, відповідно, отримують і меншу пенсію.

В Україні завдання щодо розвитку системи недержавних пенсійних фондів визначається у Комплексній програмі розвитку фінансового сектора України до 2020 року і є одними з основних чинників створення передумов для довгострокового сталого розвитку фінансового сектора [10].

Основними цільовими орієнтирами для більш ефективного функціонування НПФ визначено розроблення підходів з боку НБУ, ФГВФО, НКЦПФР, НКФП щодо захисту пенсійних активів, що розміщені в банках України. Одним із завдань Програми є запровадження на законодавчому рівні до грудня 2019 р. «правила «розумного інвестора» під час управління активами недержавних пенсійних фондів.

Також, відповідно до згаданої Комплексної програми, протягом липня 2015 р. – грудня 2019 р. передбачається запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (2-й рівень пенсійної системи), забезпечення ефективного регулювання та нагляду за суб'єктами накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та порядком формування та використання пенсійних коштів, створення спеціальних «довгих» фінансових інструментів (державних облігацій з дохідністю не нижче рівня інфляції) для інвестування активів накопичувальної пенсійної системи, посилення системи стимулювання роботодавців і працівників до участі в програмах додаткового пенсійного забезпечення та податкового стимулювання участі роботодавців.

Разом з цим, виконання завдань з розвитку недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя пов'язано з подоланням низки важливих проблем, характерних для функціонування фінансового ринку України. Передусім, це стосується подолання фрагментарності ринку фінансових послуг та підвищення рівня його капіталізації. Також важливими завданнями є покращення умов для ведення бізнесу, забезпечення надійного захисту прав власності та подолання корупції.

Для підвищення якості фінансових послуг необхідно здійснити заходи з удосконалення ринку, прибравши з нього установи, які не виконують функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики. Також для підвищення інвестиційної привабливості необхідно розширити спектр фінансових інструментів, посилити їхню надійність та привабливість з урахуванням впливу факторів, що можуть призводити до їхнього знецінення. В Україні й досі не представлені потужні міжнародні системи Інтернет-розрахунків, діє неефективна система оподаткування щодо діяльності учасників фінансового сектора [10].

Разом з цим, намагаючись створити привабливі умови для НПФ, треба забезпечувати справедливе конкурентне середовище і для інших інституцій. За таких умов діятиме система, за якою жоден з учасників фінансового ринку не зможе здійснювати прямого впливу на ціноутворення, а інвестори, емітенти та трейдери вестимуть торгівельну діяльність, не маючи додаткових витрат.

Основними ознаками ефективного конкурентного середовища є:

- ✦ *можливість вільного здійснення фінансових операцій.* Це умови, за яких органи, що регулюють фінансово-економічні відносини, не втручаються в діяльність учасників, і всі операції здійснюються в контексті досягнення економічної вигоди;
- ✦ *рівні умови здійснення угод для економічних агентів.* Конкуренція забезпечує рівні можливості для учасників, які можуть проводити будь-які операції, що не суперечать законодавству та системі;
- ✦ *саморегулювання фінансово-ринкової системи.* Котирування і курсоутворення визначаються попиту на активи та їхньою пропозицією;
- ✦ *необмежена кількість економічних агентів, що беруть участь у біржових операціях.* Кількість учасників ринку штучно не обмежується органами влади та власниками бірж;
- ✦ *залежність прибутку від ліквідності та конкурентоспроможності пропонованого активу.* Доходи агентів безпосередньо залежать від того, як їхні пропозиції здатні витримувати конкурентну боротьбу.

Підвищення конкурентоспроможності на фінансовому ринку – одна з ключових умов, що приводить до розвитку саморегуляції системи.

В Україні перші НПФ з'явилися у 2004 р. після прийняття Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Протягом наступних чотирьох років кількість НПФ складала 99, а їхніми учасниками були 278,7 тис. осіб. Разом з цим, значна кількість НПФ не свідчила про якість їхньої діяльності, оскільки громадяни України не мали достатньої інформації про переваги таких фондів та не проявляли до них належної довіри. Також серед факторів, що стримували розвиток НПФ, необхідно назвати: низький розвиток фондового ринку, відсутність фінансової підтримки з боку держави, слабка зацікавленість більшості підприємців у створенні корпоративних пенсійних фондів за рахунок сво-

їх коштів та низький рівень доходів громадян [7]. Для порівняння: у Польщі у той самий час діяло 16 фондів, у яких нараховувалося 11 млн осіб.

Недержавне пенсійне забезпечення в Україні становить третій рівень пенсійної системи України. Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки.

Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [6].

Суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення є: недержавні пенсійні фонди, страхові організації, які уклали договори страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду, банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків та вкладники пенсійних фондів, які є учасниками недержавного пенсійного забезпечення, та деякі інші особи.

Система НПФ функціонує через укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів, а також за участі страхових організацій шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду. До складу зазначеної системи входять і банківські установи, які діють через укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Активи пенсійного фонду формуються за рахунок внесків та інших надходжень. За видами пенсійні фонди можуть утворюватися як відкриті пенсійні фонди, корпоративні пенсійні фонди та професійні пенсійні фонди.

Пенсійним фондам забороняється змінювати їх вид і найменування, зазначені у статуті пенсійного фонду, після включення до Державного реєстру фінансових установ Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Також пенсійний фонд не може бути проголошений банкрутом та ліквідований за законодавством про банкрутство.

Усі інвестиційні напрями та інвестиційна політика НПФ загалом визначається в Інвестиційній декларації. У цьому документі окреслюються напрями інвестування пенсійних активів та обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами.

При визначенні інвестиційних цілей недержавного пенсійного фонду надзвичайно актуальним є дотримання двох умов.

1. Обсяг майбутніх надходжень і приросту пенсійних активів має бути достатнім для забезпечення поточних фінансових зобов'язань фонду перед своїми учасниками. Тобто на будь-який момент керуючий активами повинен прогнозувати фінансові потоки таким чином, щоби в учасника фонду не було проблеми з отриманням пенсійної виплати.

2. Підтримка інвестиційного портфеля у стані, який би відповідав таким вимогам:

- ✦ як мінімум – компенсував інфляційне знецінення пенсійних внесків;
- ✦ по можливості – забезпечував валовий інвестиційний дохід, достатній для відшкодування різноманітних адміністративних витрат і виплат особам, що надають послуги з обслуговування фонду;
- ✦ у кращому варіанті – забезпечував чистий прибуток учасникам фонду, який хоча б на 3-4% річних був вищим від суми знецінення і понесених витрат [2].

Пенсійні активи, що накопичуються в пенсійному фонді, можуть бути використані виключно для цілей інвестиційної діяльності фонду, виконання зобов'язань фонду перед його учасниками та оплати поточних витрат.

Оцінка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні протягом 2009–2014 рр. представлена в *табл. 1*.

Наведені данні свідчать про зростання кількості укладання пенсійних контрактів у період 2009–2011 рр., після чого відбувалось її скорочення, при цьому кількість учасників таких угод протягом усього шестирічного періоду постійно зростала.

Також слід зауважити, що обсяги пенсійних внесків від юридичних осіб зростали більш динамічно, ніж внески від фізичних осіб.

За географічною приналежністю основна частка НПФ в Україні, станом на 30 червня 2015 р., розташовувалася у м. Києві – 73,6 відсотка, Донецькій області – 8,3 відсотка та у Дніпропетровській області – 5,5 відсотка. Незначну кількість НПФ було зареєстровано в Херсонській області – 1,4 відсотка, Автономній Республіці Крим – 1,4 відсотка.

Територіальний розподіл НПФ за регіонами України наведено на *рис. 1*.

Так, станом на 30.06.2015 р. у Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 72 недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ) та 23 адміністратори НПФ. При цьому ще рік тому (станом на 30.06.2014 р.) у Державному реєстрі нараховувалося 80 НПФ та 27 адміністраторів.[1]

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Сума пенсійних внесків станом на 30 червня 2015 р. становить 1 845,6 млн грн, у порівнянні з відповідним періодом 2014 р. сума пенсійних внесків збільшилась на 7,1 % (122,8 млн грн).

Таблиця 1

Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні протягом 2009–2014 рр. [9]

Недержавні пенсійні фонди	Рік						Темпи приросту, %		
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2012 / 2011	2013 / 2012	2014 / 2013
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.)	62,5	69,7	75,0	61,4	61,4	55,1	-18,1	0,0	-10,3
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	497,1	569,2	594,6	584,8	840,6	833,7	-1,6	43,7	-0,8
Загальні активи НПФ (млн грн)	857,9	1144,3	1386,9	1660,1	2089,8	2469,2	19,7	25,9	18,2
Пенсійні внески (млн грн), у т. ч.:	754,6	925,4	1102,0	1313,7	1587,5	1808,2	19,2	20,8	13,9
– від фізичних осіб	31,8	40,7	50,6	58,6	66,5	71,4	15,8	13,5	7,4
– від юридичних осіб	722,7	884,6	1051,2	1254,9	1520,5	1736,1	19,4	21,2	14,2
– від фізичних осіб – підприємців	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
Пенсійні виплати (млн грн)	90,1	158,2	208,9	251,9	300,2	421,4	20,6	19,2	40,4
Кількість осіб, що отримали/отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	28,1	47,8	63,1	66,2	69,0	75,6	4,9	4,2	9,6
Сума інвестиційного доходу (млн грн)	236,7	433,0	559,9	620,3	953,3	1266,0	29,9	31,1	32,8
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн грн)	47,1	64,6	86,6	106,6	135,3	171,0	23,1	26,9	26,4



Рис. 1. Територіальний розподіл зареєстрованих в Україні НПФ станом на червень 2015 р., %

У загальній сумі пенсійних внесків на вказану дату основну частину, або 95,9 %, становлять пенсійні внески від юридичних осіб, на яких припадає 1770,5 млн грн.

Середній розмір пенсійного внеску на одного вкладника – юридичну особу становить 779,3 тис. грн (станом на 30.06.2013 р. – 581,9 тис. грн, станом на 30.06.2014 р. – 680,9 тис. грн) і 7 тис. грн – на одного вкладника – фізичну особу, з урахуванням фізичних осіб – підприємців.

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на 30 червня 2015 р. становила 2157,1 млн грн, що на 9,4 %, або на 224,2 млн грн менше в порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. та на 17,8 %, або на 325,3 млн грн більше в порівнянні з аналогічним періодом 2013 р. (рис. 2). [1]

Майже у два рази збільшився обсяг пенсійних виплат: із 274,3 млн грн станом на 1 січня 2013 р. до 502,2 млн грн станом на 1 січня 2015 р. Позитивну динаміку

мали й показники по пенсійних внесках. Так, якщо за підсумками першого півріччя 2013 р. цей показник становив 1442,8 млн грн, то в аналогічному періоді 2014 р. він склав 1722,8 млн грн, а в аналогічному періоді 2015 р. обсяг пенсійних внесків складав 1845,6 млн грн.

Таким чином, основні показники роботи недержавних пенсійних фондів свідчать про поступове підвищення їхньої значимості для пенсійної системи України та загалом для фінансової системи країни.

Важливим для оцінки функціонування системи НПФ та її подальших перспектив є аналіз структури учасників цих фондів за віковим розподілом. Такий аналіз представлений на рис. 3.

Помітно, що найбільш динамічно зростала питома вага тих учасників недержавних пенсійних фондів, яким виповнилося від 25 до 50 років.

Це свідчить про підвищення довіри до таких фінансових установ і позитивних перспектив щодо їхнього існування та розвитку.

Інвестування коштів недержавних пенсійних фондів відбувається в процесі управління портфелем пенсійних активів, що передбачає дотримання низки вимог та певних процедур. Серед них формулювання інвестиційних цілей, формування інвестиційної політики, обрання портфельної стратегії, вибір інвестиційних інструментів та вимір і оцінка ефективності (дохідності) інвестування.

Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян, тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною та менш ризиковою, ніж у інших фінансових установ. Загальний дохід, отриманий від інвестування пенсійних активів, станом на 30 червня 2015 р. становив 1014,6 млн грн, або 55,0 % від суми залучених внесків.

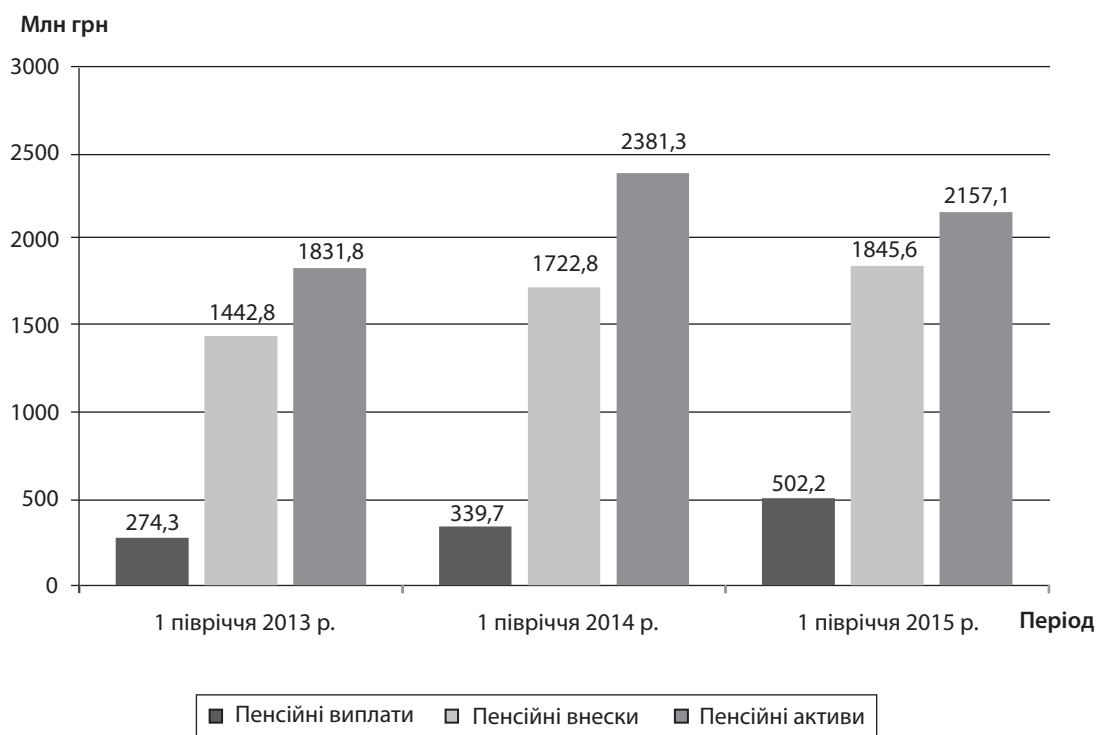


Рис. 2. Розміри пенсійних виплат, пенсійних внесків та пенсійних активів у 2013–2015 рр. в Україні, млн грн

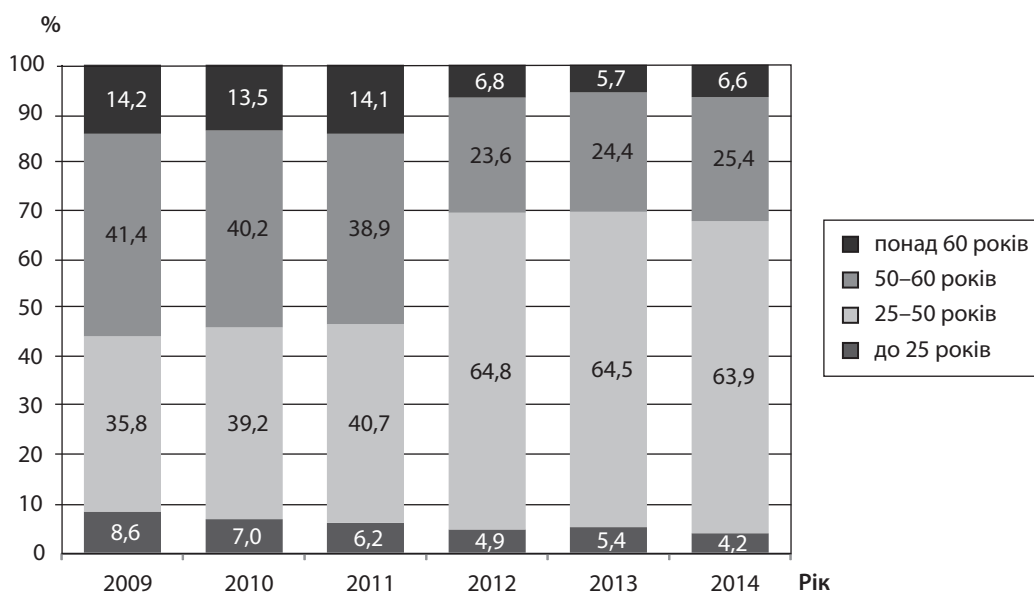


Рис. 3. Оцінка змін структури учасників НПФ за віковою структурою населення України, %

З метою захисту коштів населення особлива увага діяльності НПФ приділяється вибору інвестиційних інструментів. Цей вибір враховує, з одного боку, намір отримувати високий дохід, а з іншого, – бажання захистити фінансові ресурси населення від впливу інфляції. Реалізація наведених цілей політики НПФ знайшла відображення на практиці, про що свідчить структура інвестованих пенсійних активів.

Так, станом на 30 червня 2015 р. переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (35 % інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (24,5 %), облігації підприємств, емітентами яких є

резиденти України (21 %), та акції українських емітентів (10,3 %) (рис. 4) [1].

Згідно з нормами законодавства переваги інвестування через НПФ полягають у такому:

- ✦ НПФ має можливість приймати та розміщувати щомісячні суми внесків учасника, розміри яких істотно не впливають на зниження його доходів. Законом надано право встановлювати мінімальний розмір пенсійних внесків – 10 % мінімальної зарплати із розрахунку за один місяць. При цьому максимальний розмір пенсійних внесків не обмежується;

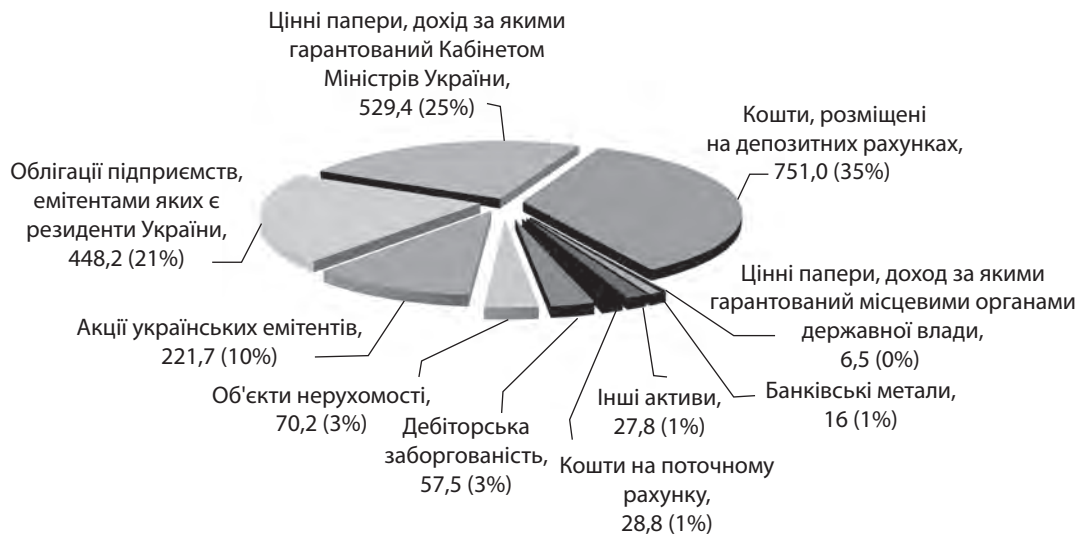


Рис. 4. Структура інвестованих пенсійних активів станом на 30.06.2015 р., млн грн

- ✦ пенсійні внески не підлягають обкладанню податком на прибуток і належать до валових витрат роботодавців-вкладників, які перераховують ці кошти на ім'я працівника – учасника НПФ;
- ✦ послуги по управлінню та інвестуванню пенсійних активів звільнено від сплати ПДВ;
- ✦ НПФ надає можливість для засновників і вкладників брати участь у перерозподілі корпоративної власності шляхом викупу цінних паперів підприємства за рахунок коштів фонду;
- ✦ вилучення накопичених зобов'язань можливе лише разове, згідно з договором, підписаним обома сторонами. Учасник, який переходить до іншого НПФ, має право перевести туди всі накопичені кошти, у тому числі виплачені пенсійні внески та інвестиційний дохід.

Також, з точки зору гарантій по збереженню і виплатах майбутніх пенсій, працівник має більше довіри до свого роботодавця, від якого залежить якість пенсійного забезпечення.

Для підвищення надійності роботи НПФ пенсійні кошти розміщуються, передусім, у реальні й ліквідні активи, представлені фінансовими інструментами, дохід за якими гарантований державою та відомими компаніями, а також у валютні цінності та нерухомість, що є передумовою не тільки рентабельності, але і надійності та швидкого повернення вкладень.

Аналіз норм законодавства та умов фінансового ринку в Україні свідчить про те, що протягом 2014 – 2015 рр. вкладання коштів НПФ в облігації внутрішньої державної позики не мало б значного економічного сенсу, оскільки рівень прибутковості ОВДП був менше рівня інфляції.

Так, згідно з даними Національного банку України, дохідність ОВДП на первинному ринку у 2014 і 2015 рр. складала відповідно 13,44 та 13,58 відсотка річних. При цьому рівень інфляції складав 124,9 відсотка у 2014 р. і 143,3 відсотка – у 2015 р. Таким чином, рівень дохідності ОВДП не дозволяє сподіватися на захист фінансових ресурсів НПФ від впливу інфляції.

Виходячи із зазначеного, для того, щоб зробити державні цінні папери інструментами, прийнятими для інвестування з боку НПФ, необхідно під час їхнього випуску встановлювати рівень дохідності більший за рівень інфляції.

Інвестиціями в людський капітал є будь-які витрати, які орієнтовані на отримання прибутку (доходу) у майбутньому. Ефективність вкладень у людину визначається тим, наскільки вигоди перевищують витрати. У процесі інвестування в людський капітал індивід виступає одночасно і суб'єктом, і об'єктом впливу. На особистісному рівні формування і вдосконалення людського капіталу відбувається завдяки витратам часу, коштів, зусиль, праці самого індивіда. Тому людина виступає суб'єктом інвестиційного процесу, оскільки її енергія та фінансові ресурси спрямовані на розвиток власних продуктивних якостей [3].

Державний нагляд і контроль у сфері недержавного пенсійного забезпечення регулюється статтею 67 Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Держава гарантує дотримання законодавства з метою захисту майнових прав і законних інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення шляхом здійснення нагляду та контролю відповідними державними органами.

Державний нагляд і контроль за діяльністю недержавних пенсійних фондів, страхових організацій та банківських установ покладено на Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України у межах повноважень і в порядку, визначених законами України «Про недержавне пенсійне забезпечення», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та іншими актами законодавства України.

Державний нагляд і контроль за діяльністю осіб, які здійснюють управління активами пенсійних фондів, та зберігачів НПФ покладено на Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку в межах повноважень та в порядку, передбачених законодавством. У випадках, коли Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку застосовує будь-які санкції до таких

осіб, вона зобов'язана письмово повідомити про це Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України протягом 10 робочих днів з моменту накладення санкцій.

Контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції у сфері недержавного пенсійного забезпечення здійснює Антимонопольний комітет України в межах повноважень, передбачених законами України.

Рішення органів, що здійснюють державний нагляд та контроль у сфері недержавного пенсійного забезпечення, прийняті відповідно до компетенції цих установ, є обов'язковими для виконання пенсійними фондами, адміністраторами, особами, які здійснюють управління активами, зберігачами, страховими організаціями, банківськими установами, що відкривають пенсійні депозитні рахунки. Дії зазначених органів можуть бути оскаржені в порядку, встановленому законами України, у тому числі в судовому порядку.

При цьому Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України застосовує засоби нагляду, інспектування та заходи впливу згідно із законодавством про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг.

Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» також зобов'язує Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України вживати заходів щодо захисту прав учасників недержавного пенсійного забезпечення, у тому числі шляхом подання позову до суду в інтересах таких осіб, якщо їх права порушуються будь-якими особами, підприємствами, установами, організаціями, включаючи органи державної влади та органи місцевого самоврядування.

Таким чином, норми українського законодавства створюють відповідні умови для здійснення контролю у сфері діяльності НПФ та захисту прав споживачів.

У розвинутих країнах визнання продуктивної природи вкладень у людський розвиток має своїм наслідком збалансоване співвідношення економічної та соціальної складових суспільного прогресу, соціально орієнтовану економіку, високі темпи розвитку. Динамічний приріст валового внутрішнього продукту сам по собі вже не відображає високої якості розвитку, і саме тому міжнародні організації, зокрема ООН і Міжнародний банк реконструкції та розвитку, переконливо рекомендують використовувати індекс людського розвитку, в якому комбінуються соціальні і економічні параметри [4].

Глобальна концепція людського розвитку історично й логічно виникла на базі теорії людського капіталу й стала одним з найкращих досягнень людської цивілізації. На відміну від теорії людського капіталу, яка доводить економічну доцільність удосконалення людини саме як чинника виробництва, концепція людського розвитку виходить з первинної самоцінності розвитку людини, з того, що виробництво існує заради розвитку людей, а не люди – заради розвитку виробництва. Гуманітарна, філософська концепція людського розвитку ґрунтується на соціально-економічних показниках, а запропонований Програмою розвитку ООН (ПРООН)

індекс людського розвитку визнаний у всьому світі як інтегральний показник стану соціально-економічного розвитку країни, що відображає досконалість соціально-трудових відносин.

Можна сказати, що в Україні значною мірою сформовано систему соціального захисту як систему заходів, спрямовану на матеріальне забезпечення населення від соціальних ризиків (хвороба, інвалідність, безробіття, старість, тощо). Мова йде не про належне фінансове забезпечення, а про формування системи в цілому.

Концепція людського розвитку – особлива теоретична система й орієнтована на практику державного управління. Методологія виходить з визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу чи примноження матеріального багатства. В її основі – принцип, згідно з яким економіка існує для розвитку людей, а не люди для її розвитку. Людський розвиток визначається як процес зростання людських можливостей. Матеріальний добробут розглядається як одна з базових можливостей вибору, але він не є найвищою метою.

Концепції людського розвитку та людського капіталу мають багато спільного, але вони не тотожні. Центральним елементом концепції людського розвитку є людський потенціал, який за змістом є значно ширшим поняттям, ніж людський капітал. У концепції людського капіталу інвестиції в людину розглядаються передусім як засіб збільшення продуктивності праці й доходу, і саме цим визначається їх економічна ефективність.

На такій основі, як уже було сказано раніше, ПРООН була викладена Всесвітня доповідь про розвиток людини (ці доповіді з 1990 р. стали щорічними), яка розглядає розвиток людського потенціалу як власне мету і критерій суспільного прогресу. При цьому людський розвиток може розглядатися як чинник зростання продуктивності праці та національного доходу. Якщо в країні створюються умови для інвестування доходів у людський розвиток, то і економічні показники в майбутньому будуть кращі. Разом з цим, така інвестиційна діяльність потребує ефективного оцінювання можливих витрат та вигід [5].

Таке оцінювання ускладнюється певними особливостями, характерними для поведінки споживача. Так, вигоди, що можуть бути отримані через 5–10 років, мають меншу вартість, ніж вигоди, на які інвестор може розраховувати в середньостроковій перспективі. Головною причиною для формування такої позиції є політична та економічна нестабільність. Наприклад, для інвестора одними з ключових факторів є: рівень інфляції та девальвації національної валюти, виконання державного бюджету, рівень золотовалютних запасів, приплив прямих іноземних інвестицій, рівень боргового навантаження на економіку та облікова ставка Національного банку.

Формування людського капіталу відбувається за участю як громадян, так і громадськості та держави, тому необхідною умовою ефективності інвестування у цю сферу є формування соціально-економічних механізмів, що враховуватимуть інтереси усіх учасників.

У такому контексті важливим чинником є створення в суспільстві позитивного іміджу освіченої людини, яка є здоровою та успішною.

НПФ у своєму розпорядженні мають грошові ресурси, які надаються на довгостроковий період. Управління такими активами обумовлює формування достатньо консервативної фінансової політики. Разом з цим, такий принцип у діяльності НПФ обумовив цим фондам особливий статус у багатьох країнах Європи та світу. Так, недержавні пенсійні фонди в багатьох країнах є провідними інституційними інвесторами, які здійснюють інвестиції не тільки в національну економіку, але й беруть активну участь у діяльності міжнародних фінансових ринків.

Значним потенціалом для розвитку НПФ в Україні є грошові заощадження населення. Наприклад, на кінець листопада 2015 р. обсяг депозитів фізичних осіб у національній валюті без урахування коштів у банках, які визнано неплатоспроможними та перебувають у стадії ліквідації, за даними Національного банку України склав 169,6 млрд грн, а в іноземній валюті, без урахування коштів у банках, які визнано неплатоспроможними та перебувають у стадії ліквідації, – 8,6 млрд дол. США. Тому можна стверджувати, що за умови більшої привабливості НПФ громадяни України могли б спрямовувати до них свої фінансові ресурси.

Незважаючи на позитивну динаміку зростання кількості недержавних пенсійних фондів та їх учасників, в Україні через неефективне і повільне проведення пенсійної реформи є ризик збереження малорозвинутої фінансової системи з незначним впливом недержавних пенсійних фондів. З метою популяризації діяльності НПФ, підвищення довіри та зростання їхньої ролі як учасника фінансового ринку, залучення фінансових ресурсів від підприємств і населення необхідно здійснювати роз'яснювальну роботу, демонструючи вигоди та переваги для вкладника після досягнення ним пенсійного віку.

Згідно з нормами законодавства контроль над недержавними пенсійними фондами з боку держави є більшим, ніж над звичайними фінансовими інститутами. Для НПФ існують свої нормативи, звітність, є механізми постійного контролю з боку державних органів.

Так, за діяльністю адміністратора державний нагляд і контроль здійснює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України; за діяльністю компанії з управління активами – Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку; за діяльністю банків-зберігачів – Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку та Національний банк України.

На перший погляд, законодавча та нормативна база України повністю регулює діяльність таких фінансових установ і виключає можливість недобросовісного поводження з пенсійними активами фондів. Але з початком функціонування НПФ на українському ринку фінансових послуг були виявлені прогалини в нормативному регулюванні, що дозволяє недобросовісним власникам неправомірно використовувати кошти їх учасників.

Щодо ролі недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя в контексті можливостей

розвитку людського потенціалу – основи концепцій людського розвитку та людського капіталу починають займати своє місце у світовій науці.

Специфіка людського капіталу та інвестицій у нього виявляється передусім у тому, що приватне інвестування в людський капітал є абсолютно необхідною умовою його нарощення на будь-якому рівні.

Роль інвестицій недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя в контексті забезпечення розвитку людського потенціалу в Україні може бути значною та ефективною, але, поки що, все це залишається лише в теоретичній площині. Держава, як і самі НПФ, підтримують консервативну політику інвестування активів, необхідну для захисту прав та інтересів учасників фондів з метою забезпечення надійності вкладень. Вітчизняне законодавство встановлює обмеження щодо інвестування активів пенсійних фондів у різні фінансові інструменти. Пенсійні активи можуть бути використані лише на цілі, виключний перелік яких встановлений Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Незважаючи на відсутність обмежень щодо інвестування НПФ у програми з розвитку людського потенціалу, конкретний досвід в Україні поки що відсутній.

На відміну від України, недержавні пенсійні фонди в інших країнах стали провідними інститутами з інвестування в національну економіку. Наприклад, у 2012 р. активи пенсійних фондів Польщі становили 17% ВВП, тоді як у Росії цей показник ледь наблизився до 5% ВВП.

Старіння населення становить серйозну проблему для пенсійних систем у всіх державах – членах ЄС. Адекватність пенсійних систем руйнується з огляду на те, що тривалість життя чоловіків та жінок зростає, а народжуваність скорочується. У 2060 р. середня тривалість життя для чоловіків, за прогнозами, збільшиться на 7,9 року, а для жінок – на 6,5 року. У 2014 р. європейців у віці 60+ нараховується майже удвічі більше порівняно з показниками кінця 1999 – 2000 рр.

Ураховуючи те, що економіка країн ЄС стає все більш інтегрованою, успіх або невдача у сфері пенсійного забезпечення однієї країни ЄС стає помітною та матиме наслідки за межами національних кордонів. Успішна фінансова політика у сфері пенсійного забезпечення є головним визначальним фактором для нормального функціонування економічного і валютного союзу, і буде впливати на здатність ЄС для досягнення двох з п'яти цілей Стратегії «Європа 2020» – підвищення рівня зайнятості на 75% і скорочення числа людей, що піддаються ризику бідності, принаймні на 20 млн осіб.

У перспективі, враховуючи демографічні зміни, що відбуваються в європейських країнах, і, передусім, старіння населення, пенсійні системи, від яких значною мірою залежить людський розвиток, повинні мати стійку базу фінансування. Стійкість такої бази значною мірою залежить від системи управління ризиками та страхування. Зважаючи на це, країни – члени ЄС у 2004 р. утворили робочу групу, завданням якої було вивчення вищезазначених проблем. У 2007 та 2013 рр. було підготовлено ряд документів, які містять аналіз впливу ризиків на систему недержавного пенсійного забезпечення.

Головною метою роботи в цьому напрямі було вдосконалення фінансових механізмів, що покращать умови для довгострокового інвестування в країнах Європейського Союзу, у тому числі і за рахунок ресурсів НПФ.

Так, було прийнято рішення про вдосконалення Директиви Європейського Парламенту і Ради «Про діяльність і нагляд за установами професійного пенсійного забезпечення» від 3 червня 2003 р. (2003/41/ЄС).

Також 23 березня 2014 р. було ухвалено меморандум про запровадження альтернативного інструменту довгострокового фінансування різних проектів з розвитку – *Crowdfunding*, у якому будуть використовуватися ресурси НПФ [8]. Крім цього, було намічено заходи з удосконалення механізмів пруденційного нагляду за банківськими та страховими установами, а також мобілізації приватних пенсійних накопичень та спрощення їхнього використання в межах Єдиного фінансового ринку ЄС. У цьому аспекті буде розроблено нові норми європейського законодавства щодо захисту приватних пенсійних накопичень, що спрямовуються в реальний сектор економіки.

Останні десять – п'ятнадцять років уряди багатьох країн – членів ЄС з метою розвитку людського потенціалу з використанням можливостей недержавних пенсійних фондів досягли значного прогресу. Завдяки вдосконаленню функціонування систем недержавного пенсійного забезпечення цим країнам вдалося знизити ризики, викликані демографічними змінами в країнах Європи. Разом з цим, просування реформ у цій сфері було загальмовано негативними факторами, викликаними світовою кризою. Подальше коригування заходів з реформування умов пенсійного забезпечення буде пов'язано з бюджетною підтримкою зайнятості та продуктивності праці.

Людський розвиток, що триває впродовж усього життя, залежить від фінансових ресурсів, що може витратити на себе людина. Для Європейського Союзу вирішення проблем щодо пенсійного забезпечення на нормальному рівні для 120 млн осіб (або 24 відсотка від усього населення ЄС) є стратегічним питанням, що може відігравати роль фінансового стабілізатора усієї фінансової системи Євросоюзу.

Враховуючи важливість цієї складової внутрішньої політики, рішення країн – членів ЄС спрямовані на забезпечення широкого доступу до навчання протягом усього життя, адаптації широкого спектра робочих місць для різноманітної робочої сили, розвиток можливостей для працевлаштування, підтримку активного та здорового старіння, а також посилення усіх механізмів управління для підвищення пенсійних виплат, у тому числі за рахунок НПФ.

Разом з цим, фінансова політика окремих країн ЄС щодо недержавних пенсійних фондів значно відрізняється від виробленої в рамках Євросоюзу стратегії. Основною причиною для таких відмінностей є вплив світової фінансово-економічної кризи, що триває із 2007 р.

Західна модель, за якою кошти для пенсійних виплат з НПФ накопичуються за рахунок відрахувань із заробітної плати, вважалася достатньо успішною, однак у

період 2011–2013 рр. у декількох країнах ЄС відбулися кардинальні зміни. Наприклад, у Чехії було визначено те, що уряд так і не зміг створити третій елемент пенсійної системи, оскільки відрахування у приватні пенсійні фонди були незначними. Тому було активізовано заходи щодо ініціації другого елементу пенсійної системи – пенсійні відрахування з професійного заробітку.

В Угорщині у 2011 р. пенсійні накопичення громадян в обсязі 13,0 млрд дол. США було націоналізовано. Хоча їм і був запропонований один варіант, але, враховуючи суттєве податкове навантаження, для багатьох він не був прийнятним. У Словаччині справа до націоналізації не дійшла, але розмір внесків до накопичувальної системи було знижено з 9 до 4% від заробітку громадян.

У Польщі зміни в пенсійній системі були ще радикальнішими. Уряд цієї країни, посилаючись на перевищення граничного рівня боргового навантаження на економіку, прийняв рішення передати управління усіма діючими недержавними пенсійними фондами під єдине керівництво державної компанії. Також було заявлено, що НПФ мають дуже високий рівень адміністративних витрат. На момент передачі загальний обсяг фінансових ресурсів у недержавних пенсійних фондах становив 50,4 млрд дол. США.

На фоні країн Центральної та Східної Європи функціонування високорозвинутих країн – членів ЄС відбувається більш стабільно. У Сполученому Королівстві виплачуються пенсії трьох видів: базова/державна пенсія, професійна/трудова пенсія та особиста/індивідуальна пенсія. Пенсійний вік у Великобританії для чоловіків складає 65 років, а жінок – 60–65 років, залежно від року народження. У подальшому уряд цієї країни буде збільшувати пенсійний вік, з тим, щоб до 2020 р. він складав 66 роки, а потім – 68 років. Максимальна базова/державна пенсія складає £ 115.95 на тиждень. Базова пенсія індексується щороку залежно від споживчого індексу цін. Щоб отримати цю пенсію, потрібно бути платником Національної страхової системи або отримувати Національний страховий кредит на 30 років.

Разом з базовою пенсією в Сполученому Королівстві нараховується додаткова пенсія, яка залежить від трудового стажу та внесків, здійснених із заробітної плати. Самозайняті люди такі надбавки до пенсії отримати не можуть. Для них і для всіх інших громадян, хто хоче накопичити заощадження для пенсійних надбавок, існують різні схеми з недержавними пенсійними фондами.

Згідно з нормами законодавства Великобританії до накопичувальних фондів можна вносити хоч увесь свій заробіток, при цьому, якщо такі внески не перевищуватимуть £50 тис. на рік, ці кошти не оподатковуються.

ВИСНОВКИ

Дослідження ролі недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя в розвитку людського потенціалу дають змогу зробити такі висновки.

По-перше, враховуючи тенденції щодо змін демографічної структури України в найближчі 10–15 років,

пенсійне забезпечення відіграватиме роль стабілізатора в соціальній та фінансовій системах держави. Важливим напрямом для економічних реформ буде розвиток системи недержавних пенсійних виплат, здатних забезпечити не тільки належний рівень існування людини, а й розвивати її потенціал.

По-друге, розвиток системи недержавних пенсійних фондів має відбуватися з урахуванням інтересів усіх учасників фінансового ринку. При цьому стимулюючі механізми для розвитку НПФ не можуть нести шкоду іншим учасникам фінансового сектора та руйнувати принципи конкурентної боротьби.

По-третє, для ефективного використання фінансових ресурсів НПФ держава повинна сприяти створенню в суспільстві позитивного іміджу освіченої людини, яка є здоровою та успішною.

По-четверте, НПФ повинні стати провідними інституційними інвесторами, які вкладатимуть фінансові ресурси на довгострокові терміни. Для цього необхідно подолати фрагментарність ринку фінансових послуг, підвищити рівень його капіталізації, покращити умови для ведення бізнесу, забезпечити надійний захист прав власності та суттєво зменшити рівень корупції.

По-п'яте, враховуючи досвід ЄС, слід розробити комплекс заходів, спрямованих на посилення надійності та ефективності управління недержавними пенсійними фондами, що підвищуватиме рівень довіри до них з боку населення, яке є потенційно потужним інвестором. Станом на кінець 2015 р. цей потенціал нараховує близько 200 млрд грн і близько 10 млрд дол. США.

Такий комплекс заходів повинен включати; розробку системи ідентифікації та управління діяльності НПФ; визначення на рівні центрального регуляторного органу методики оцінки процесів прийняття рішень в НПФ та його органів щодо забезпечення стійкості; реалізацію в нормах законодавства принципів «розумного інвестора», згідно з якими керівництво НПФ здійснюватимуть висококваліфіковані управлінські кадри, чітко дотримуючись фідучіарних обов'язків; нормативне затвердження формату та періодичності інформування громадськості про інвестиційні плани та результати роботи НПФ. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/INFO/NFP_I%20piv%202015.pdf
2. Об'єкти та процедури інвестування коштів недержавних пенсійних фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/036.htm
3. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування людського капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2010/26.pdf
4. Людський розвиток як сутність державної стратегії соціально-економічної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipk-dszu.kiev.ua/journal/El-librari/Posibnik/Barishnikov%20Lud-rozv%202010.pdf>
5. Методи економічної оцінки ефективності інвестування в людський капітал [Електронний ресурс]. – Режим до-

ступу: http://m.pidruchniki.com/18460802/ekonomika/metodi_ekonomichnoyi_otsinki_efektivnosti_investuvannya_lyudskiy_kapital#805

6. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-15 (у редакції від 20.07.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

7. Кравцова І. В. Переваги та проблеми функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні / І. В. Кравцова, А. С. Удовік // Економіка і регіон. – 2012. – № 3. – С. 233–237.

8. Communication on crowdfunding in the European Union – Frequently Asked Questions [Electronic resource]. – Mode of access: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm

9. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>

10. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>

REFERENCES

"Communication on crowdfunding in the European Union – Frequently Asked Questions". http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm

"Investuvannya u rozvytok liudyny yak priorytetnyi napriam formuvannya liudskoho kapitalu" [Investing in human development as a priority the formation of human capital]. http://www.economy.in.ua/pdf/3_2010/26.pdf

"Informatsiia pro stan i rozvytok nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia Ukrainy" [Information on the status and development of private pension Ukraine]. <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>

Kravtsova, I. V., and Udovik, A. S. "Perevahy ta problemy funktsionuvannya nederzhavnykh pensiinykh fondiv v Ukraini" [Advantages and problems of private pension funds in Ukraine]. *Ekonomika i rehion*, no. 3 (2012): 233–237.

"Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku" [A comprehensive program of financial sector in Ukraine until 2020]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

"Liudskiy rozvytok yak sutnist derzhavnoi stratehii sotsialno-ekonomichnoi polityky" [Human development as the essence of the state of socio-economic policy]. <http://ipk-dszu.kiev.ua/journal/El-librari/Posibnik/Barishnikov%20Lud-rozv%202010.pdf>

"Metody ekonomichnoi otsinky efektyvnosti investuvannya v liudskiy kapital" [Methods of economic evaluation of efficiency of investment in human capital]. http://m.pidruchniki.com/18460802/ekonomika/metodi_ekonomichnoyi_otsinki_efektivnosti_investuvannya_lyudskiy_kapital#805

"Obiekty ta protsedury investuvannya koshtiv nederzhavnykh pensiinykh fondiv" [Objects and procedures of investing state pension funds]. http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/036.htm

"Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia" [The results of private pensions]. http://nfp.gov.ua/files/INFO/NFP_I%20piv%202015.pdf

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ВИДІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ЇХ ВПЛИВУ НА ПОБУДОВУ ЕФЕКТИВНОЇ КОНТРОЛІНГОВОЇ СИСТЕМИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

© 2016 КЛОКАР О. О.

УДК 336.008.6

Клокар О. О. Характеристика основных видов финансового контроллинга и их влияния на построение эффективной контроллинговой системы субъекта хозяйствования

Мета статті полягає в характеристиці основних видів фінансового контролінгу та їх впливу на побудову ефективної контролінгової системи суб'єкта господарювання. Розглянуто еволюцію концепцій фінансового контролінгу, систематизовано погляди дослідників на визначення його основних складових. Сформовано єдиний підхід до трактування фінансового контролінгу. Визначено два основні види фінансового контролінгу: стратегічний та оперативний (тактичний). Обґрунтовано, що ефективність реалізації контролінгової системи залежить від її систематичного кількісного та якісного виміру за загальноекономічними та експертними показниками. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення заходів щодо поліпшення оцінки та прогнозування ефективної діяльності суб'єктів господарювання на макро- та мікрорівнях.

Ключові слова: фінансовий контролінг, стратегічний контролінг, оперативний (тактичний) контролінг, внутрішній консалтинг, контролінгова система.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 14.

Клокар Олег Олександрович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів і кредиту, Білоцерківський інститут економіки та управління Відкритого міжнародного Університету розвитку людини «Україна» (пров. 2-й Комсомольський, 42, Біла Церква, 09100, Україна)

E-mail: klokar@rambler.ru

УДК 336.008.6

UDC 336.008.6

Клокар О. А. Характеристика основных видов финансового контроллинга и их влияния на построение эффективной контроллинговой системы субъекта хозяйствования

Цель статьи заключается в характеристике основных видов финансового контроллинга и их влияния на построение эффективной контроллинговой системы субъекта ведения хозяйства. Рассмотрена эволюция концепций финансового контроллинга, систематизированы взгляды исследователей на определение его основных составляющих. Сформирован единый подход к трактовке финансового контроллинга. Определены два основных вида финансового контроллинга: стратегический и оперативный (тактический). Обосновано, что эффективность реализации контроллинговой системы зависит от ее систематического количественного и качественно измерения по общеэкономическим и экспертным показателям. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение мероприятий по улучшению оценки и прогнозированию эффективной деятельности субъектов ведения хозяйства на макро- и микроуровнях.

Ключевые слова: финансовый контроллинг, стратегический контроллинг, оперативный (тактический) контроллинг, внутренний консалтинг, контроллинговая система.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 14.

Клокар Олег Александрович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов и кредита, Белоцерковский институт экономики и управления Открытого международного университета развития человека «Украина» (пер. 2-й Комсомольский, 42, Белая Церковь, 09100, Украина)

E-mail: klokar@rambler.ru

Klokar O. O. Characterization of the Main Types of Financial Controlling and their Impact on Constructing Efficient Controlling System for an Economic Entity

The article is aimed at characterization of the main types of financial controlling and their impact on constructing efficient controlling system for an economic entity. Evolution of the concepts of financial controlling has been considered, views of researchers on the definition of its basic components have been systematized. A unified approach to the interpretation of financial controlling has been developed. Two main types of financial controlling: strategic and operational (tactical) have been defined. It is substantiated that efficiency of implementation of a controlling system depends on systematic quantitative and qualitative measuring of its general economic and expert indicators. Prospect for further research in this area is to identify measures to improve assessing and forecasting an efficient activity of economic entities at the macro and micro levels.

Keywords: financial controlling, strategic controlling, operational (tactical) controlling, internal consulting, controlling system.

Fig.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 14.

Klokar Oleg O. – D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance and Credit, Bilotserkivskiy Institute of Economics and Management of Open International University of Human Development «Ukraine» (42 2-iy Komsomolskiy Lane, Bila Tserkva, 09100, Ukraine)

E-mail: klokar@rambler.ru

Розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки України, ефективна реалізація соціально-економічних реформ у даному напрямі та підвищення добробуту громадян неможливо без впровадження дієвої системи фінансового контролінгу в суб'єктах господарювання всіх сфер суспільної діяльності. Проте відсутність дієвих важелів впливу державних і приватних інститутів на реалізацію вищевказаних реформ, погіршення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на світових ринках, неефективний фаховий менеджмент у всіх сферах суспільної діяльності негативно вплинули на соціально-економічний розвиток держави в цілому. Так, обсяг експорту товарів і послуг у зарубіжні

країни за 2008–2014 рр. в Україні зменшився майже на 15 млрд дол. США.

Крім цього, за вказаний період фінансовий результат суб'єктів господарювання до оподаткування зменшився більше, ніж у 57 разів і становив 517,4 млрд грн. Як наслідок, зайнятість населення в Україні за 2008–2014 рр. зменшилася на 860 тис. осіб [7, с. 21–22]. Ця ситуація негативно позначилася на ефективності соціально-економічної розбудови держави в цілому. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку України є визначення базових умов формування фінансового контролінгу.

Дослідженням вищевказаної проблеми займалися такі вчені: Є. Ананькіна, Н. Бабяк, І. Бланк, Д. Білик,

Ш. Ванг, Й. Вебер, І. Давидович, С. Данилочкин, Н. Данилочкина, Д. Ковалев, К. Серфінг, О. Терещенко, Т. Райхманн, С. Фалько, Р. Хілтон, П. Хорват тощо [1–6; 8–14]. Науковці визначили основні умови формування фінансового контролінгу в ринковій економіці. Проте аналіз провідних підходів до вивчення фінансового контролінгу в процесі трансформації соціально-економічних відносин в Україні відображений ними недостатньо.

Враховуючи актуальність вищевказаної проблеми, головною метою даної статті є характеристика основних видів фінансового контролінгу та їх впливу на побудову ефективної контролінгової системи суб'єкта господарювання. Для реалізації даної мети нами сформувані такі основні завдання:

- ✦ визначити категоріальний апарат щодо трактування соціально-економічної сутності фінансового контролінгу;
- ✦ охарактеризувати основні види фінансового контролінгу та сформулювати їх сутність;
- ✦ проаналізувати вплив основних видів фінансового контролінгу на побудову ефективної контролінгової системи суб'єкта господарювання та визначити заходи щодо її поліпшення.

У результаті аналізу нами встановлено, що існують різні підходи до трактування сутності фінансового контролінгу як суспільної категорії. Вони подібні між собою та відрізняються лише окремими складовими. Так, більшість науковців *під даною категорією розуміють* систему фінансового управління розвитком суб'єктів підприємницької діяльності в напрямку прогнозування й планування механізмів та інструментів досягнення стійкого фінансового стану [3, с. 10; 6, с. 10].

Крім цього, враховуючи вищевказане трактування фінансового контролінгу, нами встановлено, що залежно від цілей, виконуваних функцій та інструментарію фінансовий контролінг поділяють на *стратегічний* та *оперативний (тактичний)*. Так, *перший* передбачає комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три і більше років) управління фінансами, вартістю та ризиками. Разом з тим *другий* є комплексом функціональних завдань, інструментів і методів короткострокового (до трьох років) управління фінансами, вартістю та ризиками [3, с. 41; 6, с. 31].

На думку О. Терещенка, принципова відмінність між цими напрямками контролінгу полягає в характері об'єктів стратегічного та оперативного планування і, відповідно, контролю. Фінансові проблеми, які виникають у суб'єктів господарювання, досить часто зумовлені відсутністю в керівництва чітких стратегічних цілей розвитку, довгострокових фінансових планів і нерозумінням місії суб'єкта господарювання. Як наслідок, у підприємства виникають труднощі з визначенням потреби в капіталі та інших видів ресурсів, потужності незавантажених, кошти заморожуються в неліквідних запасах, дебіторській заборгованості, окремі сектори діяльності є збитковими тощо [6, с. 31].

На нашу думку, з метою запобігання та уникнення проблем стратегічного характеру на підприємстві слід запровадити систему *стратегічного контролінгу*. Так,

оскільки термін застосування стратегічного контролінгу є необмеженим, то його головною метою є забезпечення стабільної, довготривалої та ефективної фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання завдяки оптимізації його існуючого ресурсного потенціалу й використанню власних додаткових резервів.

Подібне припущення зробив й О. Терещенко. Так, на думку вченого, у рамках стратегічного фінансового контролінгу зусилля фінансових служб підприємств мають концентруватися на виконанні таких основних завдань:

- ✦ обґрунтування стратегічних напрямів діяльності підприємства та виявлення стратегічних факторів успіху;
- ✦ визначення стратегічних цілей та розробка фінансової стратегії підприємства;
- ✦ постановка та підтримка на належному рівні системи ризик-менеджменту;
- ✦ довгострокове фінансове планування;
- ✦ довгострокове управління вартістю підприємства;
- ✦ стратегічне управління витратами;
- ✦ забезпечення інтеграції довгострокових стратегічних цілей та оперативних завдань, які постають перед окремими працівниками й структурними підрозділами [6, с. 31].

Проте не менш важливим є оперативний (тактичний) фінансовий контролінг, метою якого є підтримка оперативної прибутковості та ліквідності будь-якого суб'єкта господарювання. Аналогічної думки щодо мети тактичного контролінгу дотримувався й І. Давидович. Також вчений визначив основні завдання даного виду контролінгу. До них належать:

- ✦ контроль усіх тактичних показників відповідно до встановленої мети;
- ✦ контроль поточного та оперативного планування;
- ✦ порівняння планових і фактичних показників оперативного управління;
- ✦ контроль виконання поточних планів;
- ✦ визначення «вузьких місць» оперативного управління;
- ✦ створення та розвиток системи інформаційного забезпечення оперативного управління [3, с. 43].

Цілоком підтримуючи вищевказаний підхід, на наш погляд, не менш важливою складовою оперативного фінансового контролінгу є *внутрішній консалтинг*. Так, І. Давидович трактує його як діяльність власних фахівців суб'єкта господарювання з консультування своїх керівників, управлінців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності. Його метою є допомога системі управління (менеджменту) в досягненні заявлених цілей. Разом з тим, на думку вченого, основне завдання консалтингу полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку та використання науково-технічних й організаційно-економічних рішень з урахуванням предметної області та проблем клієнта [3, с. 43].

Вважаємо, що всі вищевказані позитивні аспекти щодо формування та використання стратегічного й тактичного фінансового контролінгу свідчать про їх

взаємозв'язок, а також можливість і необхідність спільного використання в процесі формування ефективної контролінгової системи будь-якого суб'єкта господарювання. Проте доцільно також визначити основні відмінності між стратегічним та оперативним контролінгом (табл. 1).

З табл. 1 видно, що важелі стратегічного контролінгу застосовуються виключно на етапі реалізації стратегії суб'єкта господарювання. До цих важелів належать: оцінка сильних і слабких сторін, інструменти стратегічного управління витратами (таргет-костинг, портфельний аналіз, ABC-аналіз), система раннього попередження та реагування, збалансована система показників (Balanced-Scorecard), бенчмаркінг, управління вартістю на базі EVA, DCF і CVA.

Крім цього, О. Терещенко стверджував, що ефективність стратегії оцінюється за величиною розриву між стратегічними цілями та реальними можливостями підприємства. Формою прояву стратегічного фінансового контролінгу є система стратегічного планування. Стратегічний план має враховувати результати аналізу сильних і слабких сторін підприємства, вимоги партнерів по ринку та інтереси власників. Для розроблення стратегічного плану використовуються експертні методи вирішення фінансово-економічних проблем, зокрема метод Делфі. Мова йде про методику організації групових дискусій між провідними фахівцями та менеджерами підприємства щодо вироблення та узгодження стратегічних фінансових показників. Фінансовий контролер при цьому відіграє роль активатора, є «модератором та синтезатором процесу». У стратегічному плані фіксуються цілі (трансформовані у відповідні показники), які підприємство прагне досягти в довгостроковому періоді. Указані цілі можуть бути немонетарними (якісні цілі), або монетарними (кількісні цілі) [6, с. 32–33].

Основні засади розвитку підприємства, що визначені в межах стратегічного контролінгу (стратегія фінансової діяльності, орієнтація цілей, концепція формування та відтворення ресурсного потенціалу), є основою для впровадження та реалізації оперативного (тактичного) фінансового контролінгу.

Подібне припущення зробив П. Хорват. Так, на його переконання, класичний контролінг орієнтований саме на вирішення оперативних завдань. Він сконцентрований на одно- та багаторічному бюджетуванні. Причому основні акценти його діяльності перебувають у площині розрахунку доходів і витрат як інформаційного джерела для прийняття управлінських рішень. На відміну від стратегічного контролінгу, який зорієнтований на аналіз шансів і ризиків, сильних і слабких сторін, оперативний фінансовий контролінг має спиратися на дослідження таких співвідношень, як «доходи – витрати» та «грошові надходження – грошові видатки» [11, с. 35].

Не заперечуючи описаний вище підхід, на наш погляд, слід проаналізувати вплив основних видів фінансового контролінгу на побудову ефективної контролінгової системи суб'єкта господарювання та визначити заходи щодо її поліпшення. Для здійснення відповідного аналізу нами був адаптований підхід І. Давидовича щодо аналітично-функціональної декомпозиції суб'єкта господарювання при оцінці системи контролінгу (рис. 1).

З метою оцінки ефективності впровадження системи контролінгу необхідною умовою є логічне об'єднання всіх оцінок. Тобто функціональних змін таких оцінок унаслідок впровадження системи контролінгу. Це передбачає використання запропонованих вищеведеним автором методів: динамічного та просторового порівняння, угруповань, рейтингової оцінки, математичної статистики, матричного, рангової оцінки, нейрономережевого, експертних оцінок тощо.

Крім цього, доцільно було б оцінювати ефективність реалізації системи фінансового контролінгу завдяки кількісному та якісному вимірам. Так, до першого належать загальноекономічні показники діяльності підприємства (рентабельність, прибуток, собівартість, продуктивність праці, конкурентоспроможність продукції, обсяг основних і оборотних засобів тощо), тим часом як до другого – показники, визначені завдяки оцінкам експертів (цілеспрямованість, альтернативність вибору, факторний вплив, адаптивність та ін.)

Таблиця 1

Розмежування стратегічного та оперативного контролінгу [6, с. 32]

№ з/п	Ознака	Стратегічний контролінг	Оперативний контролінг
1	Об'єкт	Вартість підприємства	Доходи, витрати, прибуток підприємства
2	Орієнтація	Адаптація підприємства до факторів зовнішнього середовища	Забезпечення економічності бізнес-процесів на підприємстві
3	Рівень планування	Стратегічне планування	Тактичне та оперативне планування, бюджетування
4	Акценти	Шанси / ризики. Сильні / слабкі сторони	Доходи / витрати. Грошові надходження / видатки
5	Цільові величини	Забезпечення життєздатності, конкурентоспроможності потенціалу розвитку, вартість підприємства	Кількісні показники прибутку, Cash flow, ліквідності
6	Інструменти	Система збалансованих показників (BSC), VBM, таргет-костинг, метод ABC, трансфертні ціни, бенчмаркінг, SWOT-аналіз, таргет-костинг, аналіз життєвого циклу продукту, побудова дерева цілей, GAP-аналіз, PIMS-аналіз	Бюджетування, бюджетний контроль, фінансовий аналіз, репортинг, CVP-аналіз, директ-костинг

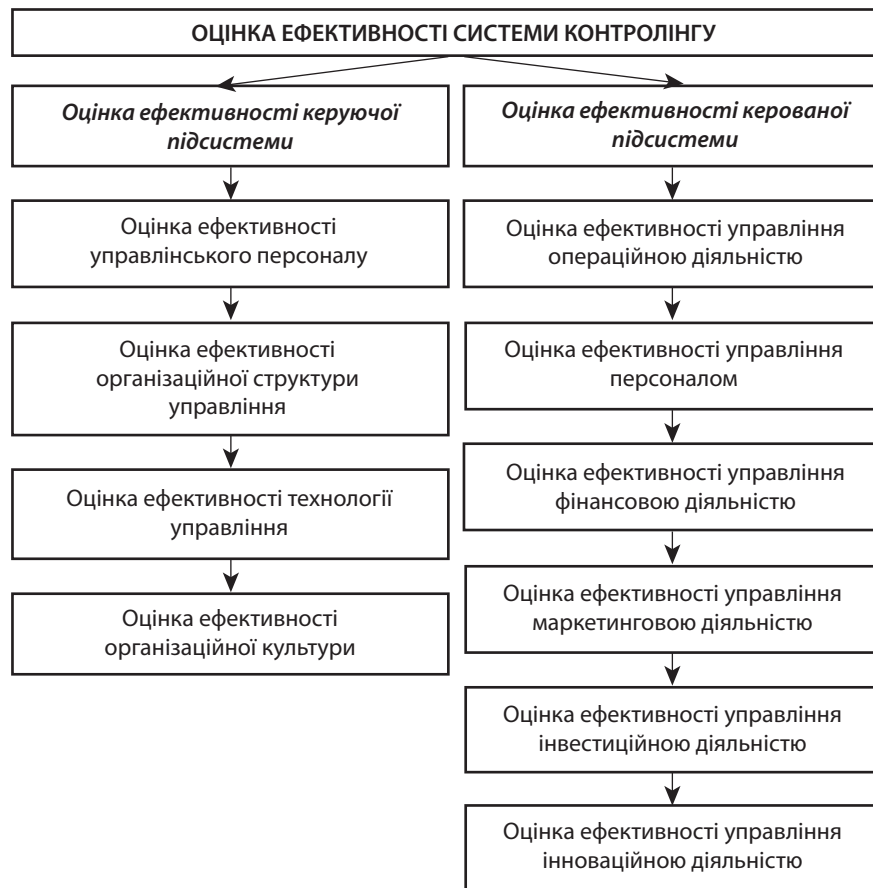


Рис. 1. Аналітично-функціональна декомпозиція суб'єкта господарювання при оцінці ефективності системи контролінгу

Джерело: автором адаптовано підхід І. Давидовича щодо оцінки ефективності системи фінансового контролінгу будь-якого суб'єкта господарювання [3, с. 44].

Проте для своєчасної й комплексної оцінки ефективності функціонування системи фінансового контролінгу окремого використання вищенаведених показників інколи недостатньо. Тому для оптимального підходу доцільно використовувати як кількісний, так й якісний вимір одночасно.

На нашу думку, до основних заходів щодо поліпшення контролінгової системи з урахуванням усіх вищезазначених підходів належать:

- ✦ визначення єдиних законодавчих підходів до ведення фінансово-господарської діяльності всіма суб'єктами кожної галузі економіки;
- ✦ забезпечення розвитку конкуренції між різними товаровиробниками окремих видів економічної діяльності;
- ✦ впровадження спрощених та єдиних умов ведення всіх видів обліку та подання звітності за результатами фінансово-господарської діяльності різними суб'єктами;
- ✦ розвиток кадрового потенціалу, особливо служб фінансового контролінгу;
- ✦ узгодження стратегічних і тактичних цілей щодо діяльності кожного суб'єкта господарювання його власником або їх групою;
- ✦ визначення єдиних підходів та показників щодо оцінки та прогнозування фінансово-господарської діяльності кожного підприємства тощо.

Вважаємо, що всі описані вище заходи поліпшення контролінгової системи сприятимуть оцінці та прогнозуванню ефективності діяльності суб'єктів господарювання на макро- та мікрорівнях.

ВИСНОВКИ

Отже, у результаті аналізу основних видів фінансового контролінгу та їх впливу на побудову ефективної контролінгової системи суб'єкта господарювання нами встановлено, що фінансовий контролінг – це система фінансового управління розвитком підприємств для прогнозування й планування механізмів та інструментів стійкої фінансової діяльності.

Крім цього, нами визначено, що фінансовий контролінг поділяють на стратегічний та оперативний (тактичний). Під *першим* розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довгострокового (три і більше років) управління фінансовими процесами, тим часом як *другий* передбачає комплекс функціональних завдань, інструментів і методів короткострокового (до трьох років) управління фінансовими процесами.

До основних заходів щодо поліпшення контролінгової системи з урахуванням усіх вищевказаних підходів належать заходи поліпшення оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єктів господарювання на макро- та мікрорівнях.

На наш погляд, вищенаведений підхід сприятиме стабільному та поступальному розвитку підприємств усіх сфер суспільної діяльності з ефективним відтворенням їх ресурсного потенціалу в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.
2. **Ванг Ш.** Прояви контролінгу в НР Китай / Ш. Ванг // Контролінг у бізнесі: теорія і практика // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 20–25.
3. **Давидович І. Є.** Контролінг : навч. посіб. / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
4. **Ковалев Д. В.** Определение компетенций контроллера с использованием матрицы РСММ / Д. В. Ковалев // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 214–216.
5. Контролінг як інструмент управління підприємством / [Ананькіна Е. А., Данилович С. В., Данилович Н. Г. і др.] ; под ред. Данилович Н. Г. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
6. **Терещенко О. О.** Фінансовий контролінг : навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – К. : КНЕУ, 2013. – 407 с.
7. Україна у цифрах 2014: статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 239 с.
8. **Фалько С. Г.** Контролінг для керівників і спеціалістів / С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
9. Фінанси підприємств : підруч. / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]. – 5-те вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
10. **Hilton, R. W.** Managerial Accounting: Creating Value in a Dynamic Business Environment / Ronald W. Hilton, David E. Platt. – 10 edition. – New York, 2014. – 526 p.
11. **Horvath, P.** Controlling / P. Horvath. – 5 Aufl., München, 1994. – 441 p.
12. **Reichmann, T.** Controlling mit Kennzahlen / T. Reichmann. – 2 Aufl. – Muenchen : Vahlen Verlag, 1990. – 384 s.

13. **Serfling, K.** Controlling / K. Serfling. – 2 Aufl. – Stuttgart, Berlin, Koln : Kohlhammer, 1992. – 360 s.

14. **Weber, J.** Logistik-Controlling / J. Weber. – 3. Aufl., Stuttgart, 1993. – 743 p.

REFERENCES

- Anankina, E. A. et al. *Kontrolling kak instrument upravleniya predpriyatiem* [Controlling as a management tool now]. Moscow: Audit; YUNITI, 1998.
- Blank, I. A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Nika-Tsentr, 1999.
- Davydovych, I. Ye. *Kontrolinh* [Controlling]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2008.
- Falko, S. G. *Kontrolling dlya rukovoditeley i spetsialistov* [Controlling for managers and professionals]. Moscow: Finansy i statistika, 2008.
- Hilton, R. W., and Platt, D. E. *Managerial Accounting: Creating Value in a Dynamic Business Environment*. New York, 2014.
- Horvath, P. *Controlling*. Munchen, 1994.
- Kovalev, D. V. "Opredeleniye kompetentsiy kontrollera s ispolzovaniyem matritsy RSMM" [Defining competencies controller using RSMM matrix]. In *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*, 214–216. Kyiv: KNEU, 2008.
- Podderyohin, A. M. et al. *Finansy pidpriemstv* [Finance companies]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Reichmann, T. *Controlling mit Kennzahlen*. Muenchen: Vahlen Verlag, 1990.
- Serfling, K. *Controlling*. Stuttgart; Berlin; Koln: Kohlhammer, 1992.
- Tereshchenko, O. O., and Babiak, N. D. *Finansovy kontrolinh* [Financial Controlling]. Kyiv: KNEU, 2013.
- Ukraina u tsyfrakh 2014* [Ukraine in Figures 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015.
- Vanh, Sh. "Proiavy kontrolinhu v NR Kytai" [Controlling Appearance in HP China]. In *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*, 20–25. Kyiv: KNEU, 2008.
- Weber, J. *Logistik-Controlling*. Stuttgart, 1993.

МІСЦЕ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА У ПРОЦЕСАХ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

© 2016 МАЦЕЛЮХ Н. П.

УДК 336.7

Мацелюх Н. П. Місце фінансового посередництва у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів

Стаття присвячена визначенню місця фінансового посередництва у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів. На основі результатів дослідження сучасних теорій фінансового посередництва виокремлено функціонально-логістичний підхід до дослідження ролі фінансового посередництва, який робить акцент на виконанні посередницьких функцій у процесі обігу фінансових інструментів на ринку цінних паперів. Проаналізовано роль банківських і небанківських фінансових посередників у динаміці операцій на ринку цінних паперів. Обґрунтовано, що надмірна банкоцентричність фінансового ринку України спотворює інформаційні потоки і може бути додатковим джерелом ризику, рівень якого тисне на ціни фінансових інструментів та спотворює їх динаміку. З'ясовано, що місце фінансового посередництва в ціноутворенні на ринку цінних паперів полягає в оптимізації інформаційної, інфраструктурної та торгової функцій, координація яких забезпечує оптимальне співвідношення ризику та доходності, що попереджує виникнення тиску на ціни фінансових інструментів та їх спотворення.

Ключові слова: ринок цінних паперів, фінансові посередники, ціноутворення, теорія агентських відносин, фінансові інструменти.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Мацелюх Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту Національного університету ДФС України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08201, Україна)

E-mail: matseluch@bk.ru

УДК 336.7

UDC 336.7

Мацелюх Н. П. Место финансового посредничества в процессах ценообразования на рынке ценных бумаг

Статья посвящена определению роли финансового посредничества в процессах ценообразования на рынке ценных бумаг. На основании результатов исследования современных теорий финансового посредничества выделен функционально-логистический подход к исследованию роли финансового посредничества, который делает акцент на процессе обращения финансовых инструментов на рынке ценных бумаг. Проанализирована роль банковских и небанковских финансовых посредников в динамике операций на рынке ценных бумаг. Обосновано, что чрезмерная банкоцентричность финансового рынка Украины искажает информационные потоки и может быть дополнительным источником риска, уровень которого оказывает давление на цены финансовых инструментов и искажает их динамику. Выяснено, что, роль финансового посредничества в ценообразовании на рынке ценных бумаг состоит в оптимизации информационной, инфраструктурной и торговой функций, координация которых обеспечивает оптимальное соотношение риска и доходности, что предупреждает возникновение давления на цены финансовых инструментов и их искажение.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, финансовые посредники, ценообразование, теория агентских отношений, финансовые инструменты.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Мацелюх Наталья Петровна – кандидат экономических наук, доцент, директор Научно-учебного института учета, анализа и аудита Национального университета ДФС Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08201, Украина)

E-mail: matseluch@bk.ru

Matselukh N. P. Place of Financial Intermediation in the Pricing Process at Securities Market

The article is aimed at defining the role of financial intermediation in the pricing processes at securities market. Based on results of the study of modern theories of financial intermediary, functional logistics approach to studying the role of financial intermediation has been selected, which focuses on the process of the treatment of financial instruments in the securities market. Role of both banking and non-banking financial intermediaries has been analyzed in the operations' dynamics in the securities market. It has been substantiated that excessive bank-centricity of financial market of Ukraine distorts information flows and can be an additional source of risk, certain level of which puts pressure on the prices of financial instruments and distorts their dynamics. It is found that role of financial intermediation in pricing at securities market is to optimize information, infrastructural and commercial functions, coordination of which ensures an optimal risk-return ratio that prevents pressure on the prices of financial instruments and their distortion.

Keywords: securities market, financial intermediaries, pricing, theory of agency relationships, financial instruments.

Fig.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

Matselukh Natalia P. – PhD (Economics), Associate Professor, Director of the Scientific-Educational Institute for Accounting, Analysis and Audit of the National University of SFS of Ukraine (31 Universytetska Str., Irpin, Kyiv region, 08201, Ukraine)

E-mail: matseluch@bk.ru

Рациональний перерозподіл фінансових ресурсів між секторами економіки є однією з головних передумов економічного зростання. Трансфер фінансових ресурсів між донорами та реципієнтами на сучасному етапі розвитку економіки відбувається за допомогою різноманітних фінансових інструментів та за участю фінансових посередників. Слід зазначити, що розвиток фінансового посередництва та активізація його участі у процесах перерозподілу фінансових ресурсів через ринки цінних паперів суттєво впливає на процеси ціноутворення на фінансові інструменти, а це, своєю чергою, впливає і на переміщення фінансових потоків між секторами економіки. Зазначені процеси визначають акту-

альність дослідження ролі фінансового посередництва у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів.

Сутності фінансового посередництва, його функцій та ролі в економіці присвячені праці Д. Даймонда [11], В. Корнеєва [4], В. Тропіної [9]. Роль фінансового посередництва у регулюванні фінансових потоків досліджується у працях Т. Паєнтко [7]. Фінансове посередництво в регулюванні вартості активів та ліквідності ринку представлено у працях К. Гоєна [10], Дж. Гортон та Дж. Пеначчі [12]. Однак роль фінансових посередників у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів залишається малодослідженою. Тому метою статті є визначення місця фінансового посередництва у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів.

При дослідженні ролі фінансового посередництва у процесах ціноутворення необхідно апелювати до теорії агентських відносин, яка розглядає дві ключові проблеми: проблему посередництва і проблему розподілу ризику. Перша проблема обумовлена відмінностями цілей агента і принципала, а також відмінностями в обсягах інформації, якою вони володіють [6, с. 129–136]. Друга проблема витікає з відмінностей у відношенні до ризику, що зумовлює і відмінності в прийнятті рішень агента і принципала. Основну тезу у вирішенні другої проблеми слід шукати в недосконалості й неповноті інформації, згідно з якою агент, що володіє інформацією і готовий нести тягар невизначеності, допомагає принципалу так розподілити капітал і заощадження, щоб оптимізувати витрати. Таким чином, створюється суперечність інтересів агента (виконавця) і принципала (замовника). По суті, цю суперечність, яка реалізується через механізм ціноутворення, можна вважати рушійною силою в діяльності фінансового підприємства. Роль і функції фінансових посередників дуже логічно доповнюються тими «кооперативними» ситуаціями і стратегіями поведінки економічних агентів, які докладно описує зазначена теорія.

На сучасному етапі розвитку економічної думки теорія агентських відносин може вважатися однією з основних моделей, яка описує тонкощі та конфлікти взаємовідносин посередництва взагалі, у тому числі й фінансового. Загалом систематизація підходів до дослідження посередництва представлена в табл. 1.

Узагальнюючи підходи до дослідження фінансового посередництва, зазначимо, що інститут фінансового посередництва вносить вагомий внесок у розвиток та оптимізацію процесів ціноутворення на ринку цінних паперів. У даній роботі ми окреслюємо завдання в частині дослідження трансформацій функцій фінансового посередництва (особливо банківських установ) як торгових та фінансових посередників у ціноутворенні на основні та похідні фінансові інструменти. Особлива увага до ролі банківських установ у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів обумовлена тим, що система фінансового посередництва в Україні є банкоцентричною, що робить банки найвпливовішими фінансовими посередниками. В Україні банки виявилися найпотужнішими фінансовими посередниками не тільки в частині перерозподілу фінансових ресурсів, але і в частині поширення та трансформації інформації, оскільки саме викривлення інформації про результати діяльності банків та їх фінансовий стан кілька разів ставало основним чинником поглиблення фінансових криз у національній економіці. Таким чином, в Україні банки (як і фінансове посередництво загалом) стало одним з ключових чинників поглиблення інформаційної асиметрії.

Стійкий стан асиметрії інформації на ринку цінних паперів спонукає учасників ціноутворення:

- ✦ *по-перше*, оволодіти знаннями та інформованістю для подолання ризику, допомагає усунути невизначеність в інвестиційних транзакціях;

Таблиця 1

Базові постулати в теорії фінансового посередництва

Підхід	Характер посередництва	Представники
<i>Теорія «агентських відносин»</i>		
Функціональний ризикоорієнтований підхід	Відносини принципал-агент	М. Дженсен, У. Меклінг
<i>Теорія «нових комбінацій»</i>		
Інноваційний підхід	Посередництво у створенні новацій	Й. Шумпетер
<i>Неокласична теорія фірми</i>		
Інституційний підхід (оптимізація витрат)	Фінансовий посередник – фінансовий інститут (підприємство)	Д. Белл, Л. Клейн, Дж. Кларк
<i>Портфельна теорія</i>		
Ризикоорієнтований підхід при розміщенні та реалізації активів	Фінансовий посередник – інвестиційний посередник, андерайтер	Г. Марковіц, К. Коен, Ф. Хаммер, У. Шарп
<i>Теорія фінансового посередництва</i>		
Класичний підхід: зниження ризиків за рахунок об'єднання активів та економія витрат	Фінансовий посередник	Джон Г. Герлі, Едвард С. Шоу, Джеймс Тобін
Транзакційний підхід: зниження транзакційних витрат	Фінансовий посередник	Дж. Дж. Бенстон, К. Сміт
Інформаційно-транзакційний підхід: мінімізація витрат за рахунок вдосконалення інформаційної складової	Інформаційний посередник	Хейн Е. Ліленд, Девід Х. Пайл
<i>Фінансове посередництво в процесах ціноутворення</i>		
Функціонально-логістичний підхід: виконання посередницьких функцій в процесі обігу фінансових інструментів на РЦП	Фінансовий та торговий посередник у ціноутворенні на фінансовому ринку та ринку цінних паперів	Авторський підхід

Джерело: складено автором за даними [4; 9, с. 178–184; 10, с. 147–168; 11; 12, с. 49–71].

- ✦ по-друге, посилити їх конкуренцію за результат і за утримання цього результату;
- ✦ *по-третє*, постійно прораховувати свої дії на ринку цінних паперів, впроваджуючи засоби з оптимізації ризику.

Усе це є передумовою для створення та поширення нових фінансових продуктів. Виходячи з цього, інформаційна асиметрія є також потужним імпульсом еволюції фінансового посередництва, оскільки його економічна функція якраз побудована на володінні особливими знаннями та вмінні ними користуватися, чого позбавлений рядовий власник заощаджень. Проте відносини при обміні інформацією на ринку цінних паперів часто виявляються непрозорими. Перш за все, це обумовлено нерівномірним розподілом інформації серед учасників ринку. Звичайно, ринок цінних паперів не позбавлений і фіктивної інформованості, яка час від часу вводить в оману учасників ринку. Рішення, прийняті в такому стані, досить часто супроводжуються фатальними помилками. Якщо в такому стані ринок знаходиться занадто довго, то це призведе до спотворення орієнтирів очікуваних доходів по всьому ринку і деформації функцій фінансового посередництва, перетворивши його з амортизатора невизначеності в каталізатор системних ризиків.

У процесі надання фінансових послуг економічним агентам фінансові посередники приймають на себе різні види ризиків: кредитні, ринкові, ризики ліквідності, процентні, операційні і т. ін. Але не всі ризики, які приймають на себе фінансові посередники, виникають як результат їх діяльності. Багато видів ризиків передаються економічним агентам через механізми ціноутворення за умовами договору [8, с. 84]. З точки зору участі фінансових посередників у ціноутворенні на фінансовому ринку являє науковий інтерес думка А. Стрельцова [8, с. 86], який розглядає фінансових посередників з урахуванням сучасних особливостей функціонування фінансових ринків, тобто як механізм згладжування коливань обсягів споживання, як пули ліквідності, як коаліцію володарів інформацією і як контролерів у системі делегованого ним моніторингу.

Сучасні дослідники головною функцією фінансового посередництва вважають функцію перерозподілу вільних фінансових ресурсів. Під нею розуміється розподіл фінансових ресурсів між галузями економіки шляхом акумулювання коштів індивідуальних інвесторів, їх трансформації та переміщення до споживачів. Реалізація цієї функції сприяє перетворенню невеликих за розмірами заощаджень окремих учасників у капітал для довгострокового фінансування масштабних інвестиційних проектів. Це приводить до зростання обсягів інвестицій і переорієнтації капіталу з традиційних сфер в нові, що сприяє структурним змінам та інноваційному розвитку економіки [1, с. 58–65]. Крім цього, слід виділити й специфічні функції, які виконує інститут фінансового посередництва на ринку цінних паперів:

- ✦ функцію зниження транзакційних витрат [7, с. 6–10]. Завдяки цій функції зменшується тиск на ціну фактора дохідності, що зменшує ризик відхилення ринкової ціни від реальної;

- ✦ функцію перерозподілу і зниження ризиків та функцію управління ризиками за допомогою контролю і моніторингу;
- ✦ функцію зменшення асиметрії інформації. Реалізація цієї функції зменшує тиск фактора ризику, що попереджує виникнення панічних настроїв при зниженні цін, а у випадку попередження зростання віртуальної вартості цінних паперів (коли ринкова ціна перевищує реальну) – попереджає формування «бульбашок», які у майбутньому можуть дестабілізувати не тільки ринок цінних паперів, але і фінансову систему в цілому;
- ✦ підвищення ліквідності цінних паперів;
- ✦ функцію забезпечення укладання угод.

Наше дослідження пов'язано з фінансовими посередниками як такими, що задіяні у процесах ціноутворення на окремих сегментах фінансового ринку та, виконуючи поряд з основними своїми функціями супутні, пов'язані з торговим посередництвом, сприяють укладанню угод між учасниками. Точніше, ціноутворення на ринку цінних паперів ми розглядаємо як результат взаємодії покупця і продавця, з урахуванням поведінки фінансових посередників. Причому їх участь у ціноутворенні розглядаємо з позицій банкоцентричної системи розвитку фінансових ринків [3, с. 39–42].

Банківська установа на ринку цінних паперів може виступити як принципал, агент і актор [6, с. 129–130]. Банк може формувати пропозицію (виступаючи при цьому агентом), емітуючи цінні папери, а може виступати як джерело формування попиту на цінні папери у процесі формування портфелю банківських інвестицій (виступаючи при цьому принципалом). Але найбільшу роль у процесах ціноутворення на ринку цінних паперів банки відіграють як посередники (актори). З позицій участі банку в процесах ціноутворення на ринку цінних паперів слід зазначити, що сучасний банк може:

- ✦ *по-перше*, виступати андерайтером при первинному розміщенні цінних паперів (участь у SEO-ціноутворенні), інвестиційним посередником, рейтинговим агентством, брокером при біржовому ціноутворенні, інфраструктурним посередником (як депозитарій), інформаційним посередником (бюро кредитних історій), торговим посередником (брокером, дилером і вести розрахунки за операціями);
- ✦ *по-друге*, надавати комплекс супутніх послуг, пов'язаних з обігом цінних паперів (послуги з придбання/продажу цінних паперів, маржинальні послуги, консультаційні послуги, маркет-мейкерські послуги та ін.), які дозволяють оптимізувати ціноутворення на фінансові продукти.

Небанківські фінансові посередники впливають на ціноутворення на фінансові інструменти переважно через функції інфраструктурного та торгового посередництва, а також через комплекс супутніх послуг. Однією з найважливіших функцій фінансового посередництва є торгова, саме її реалізація є ключовою при мінімізації витрат на організацію операцій купівлі-продажу цінних паперів, зниження яких зменшує тиск на ціни та по-

переджає виникнення цінових дисбалансів. Особливо чітко це можна прослідкувати на прикладі банківської діяльності. За допомогою ефективного обліку витрат на надання банківських продуктів та послуг, формування обґрунтованих цін на них банки отримують можливість адекватно реагувати на мінливу кон'юнктуру ринку.

Значимість ціноутворення в діяльності банку на сучасному етапі економічного розвитку України пов'язується з такими факторами:

- ✦ ціноутворення стає однією з головних проблем ринкової економіки, виступаючи в ролі її гнучкого інструменту;
- ✦ орієнтація на цільову спрямованість організації, орієнтованої на маркетинг;
- ✦ наявність проблем, пов'язаних з вільним встановленням цін (критерії та порядок утворення ціни в ринкових умовах, порядок регулювання ціноутворення з боку державних органів і т. ін.);
- ✦ поступове зниження значимості методів цінової конкуренції в умовах глобалізації фінансових ринків, на фоні того явища, що більшість малих і середніх банків не мають достатнього обсягу фінансових ресурсів, щоб активно використовувати методи нецінової конкуренції.

Якщо порівнювати цю специфіку з діяльністю інших фінансових посередників, то слід відмітити, що для тих такі фактори не мають вирішального значення, тому в українських реаліях серед фінансових посередників, які впливають на процеси ціноутворення на ринку цінних паперів, банки є найвпливовішими.

Банківське ціноутворення має свої особливості, обумовлені специфікою формування та використання фінансових ресурсів. Особливості банківського ціноутворення обумовлені таким:

- ✦ суб'єктивністю оцінки цінності грошей банками;
- ✦ специфікою банківської послуги;
- ✦ формою ціни на банківські продукти та послуги;
- ✦ специфічною діяльністю банків як фінансових посередників;
- ✦ впливом центрального банку;
- ✦ загальним обсягом і структурою грошової маси, що знаходиться в обігу;
- ✦ чітко вираженою сегментацією банківського ринку [5, с. 23].

Будучи найвпливовішими фінансовими посередниками, банківські установи свій вплив проєктують і на відносини на ринку цінних паперів. Щодо функціонального призначення банку в ціноутворенні на ринку цінних паперів, то його участь необхідно розглядати як з мікроекономічних позицій, так і з позицій макроекономіки.

Виступаючи емітентами цінних паперів, у макроекономічному масштабі банки мобілізують фінансові ресурси на ринку цінних паперів, зв'язують вільну грошову масу, трансформуючи її в інвестиційні ресурси через механізм кредитування нефінансових секторів економіки. Виступаючи як покупці цінних паперів, банки інвестують кошти в економіку, напрями інвестування визначають ефективність алокації фінансових потоків.

Така діяльність банків впливає на дохідність цінних паперів, а зростання дохідності є одним з чинників зростання ціни.

З мікроекономічних позицій банк сприяє взаємодії продавця і покупця цінних паперів, діє за їх дорученням та за їх рахунок, отримуючи за послуги винагороду. Економічний зміст послуг, які супроводжують ціноутворення на ринку цінних паперів, обумовлений перерозподільним характером відносин, які виникають між банком і клієнтом. Крім банків, супутні послуги для потреб ціноутворення на ринку цінних паперів надають інфраструктурні посередники – професійні суб'єкти ринку цінних паперів, а саме:

- ✦ професійні учасники ринку цінних паперів відповідно до законодавства;
- ✦ дилери;
- ✦ компанії з управління активами;
- ✦ реєстратори та депозитарії як елементи облікової системи ринку цінних паперів;
- ✦ організатори торгівлі цінними паперами і клірингові організації як суб'єкти, які забезпечують організоване укладання та виконання угод з цінними паперами;
- ✦ суб'єкти, які надають послуги на ринку цінних паперів, але не є ні професійними учасниками ринку цінних паперів фактично, ні фінансовими посередниками юридично [2, с. 183].

У зв'язку з тим, що в основі українського ринку цінних паперів лежить континентальна модель, банки можуть виступати як торгові посередники на ринку цінних паперів (брокери), суміщаючи цю діяльність зі своєю основною діяльністю, у той час як інші організації здійснюють виключно цю діяльність. Це дає банкам певні переваги, оскільки діяльність банків як повноцінних фінансових посередників дозволяє їм отримувати з надання посередницьких брокерських послуг вигоди, недоступні звичайним брокерам. Своєю чергою, таке поєднання різних напрямів діяльності дає можливості банку оптимізувати ризики по операціях з цінними паперами, зменшуючи їх тиск на ціну та попереджаючи виникнення цінових дисбалансів.

Якщо вести мову про решту фінансових посередників, то не всі вони володіють повною мірою зазначеними характеристиками. Наприклад, страхові компанії не мають такої ресурсної бази, якою вони могли б розпоряджатися так, як банківські установи. Клієнтські бази інших фінансових посередників також набагато менші. У окремих фінансових посередників серед клієнтів переважають фізичні особи, активність яких на ринку цінних паперів, як було зазначено вище, набагато нижча. Підсумовуючи, роль фінансових посередників у ціноутворенні на ринку цінних паперів представимо таким чином (рис. 1).

Такі характеристики забезпечують фінансовим посередникам можливість брати активну участь у розвитку ринку цінних паперів, сприяючи активізації торгівлі цінними паперами, у тому числі завдяки оптимізації процесів ціноутворення. При цьому банківські установи мають більше важелів впливу на ціну, порів-

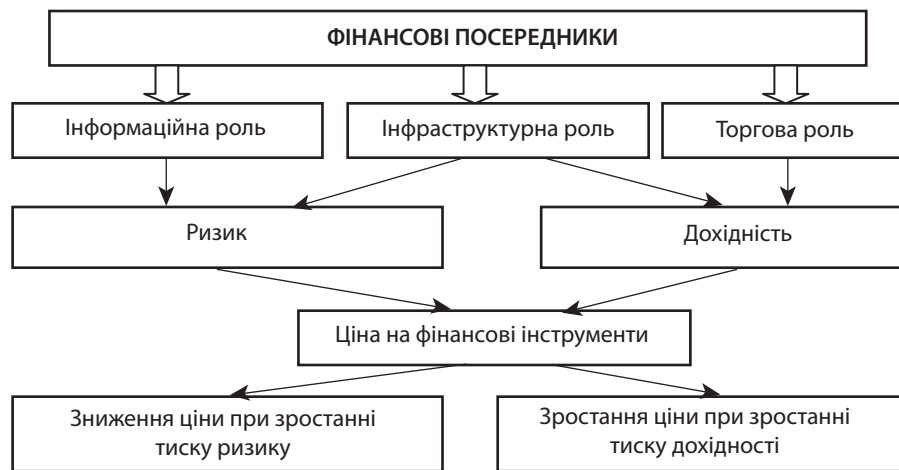


Рис. 1. Роль фінансових посередників у ціноутворенні на ринку цінних паперів

Джерело: побудовано автором.

няно з небанківськими фінансовими посередниками. Це пов'язано з тим, що небанківські фінансові посередники інвестують у портфель цінних паперів з метою довгострокового розміщення коштів, натомість банківські установи часто використовують операції з цінними паперами у спекулятивних цілях. Однак в Україні банки та інші фінансові посередники не повною мірою реалізують свій потенціал у цій сфері (табл. 2).

Таблиця 2

Участь банківських установ у розвитку ринку цінних паперів (РЦП)

Рік	Частка портфеля цінних паперів банківських установ у ВВП, %	Частка портфеля цінних паперів небанківських фінансових посередників у ВВП, %	Частка обсягів операцій на РЦП у ВВП, %
2004	1,90	3,02	84,05
2005	1,86	3,12	88,12
2006	2,60	3,15	90,56
2007	2,01	4,39	104,66
2008	3,02	4,88	93,00
2009	4,44	7,66	116,68
2010	3,59	5,02	140,49
2011	6,35	4,56	164,90
2012	6,96	6,84	179,64
2013	9,50	5,17	115,26
2014	10,78	4,86	148,84
2015	10,87	4,23	131,12

Джерело: розраховано автором за Річними звітами Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері фінансових послуг, і Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Як видно з даних, представлених у табл. 2, частка портфеля цінних паперів банківських установ зростає швидшими темпами порівняно з портфелем цінних паперів небанківських фінансових установ. Крім того,

обсяг портфеля небанківських фінансових установ виявився більш чутливим до викликів кризи порівняно з портфелем цінних паперів банківських установ. Банківські установи в Україні фактично монополізували фінансовий ринок, що певним чином гальмує розвиток і ринку цінних паперів. Фактично діяльність банківських установ не сприяє оптимізації транзакційних витрат як на фінансовому ринку в цілому, так і на ринку цінних паперів зокрема. Також банківські установи, будучи фактичними монополістами на фінансову інформацію, не сприяють зменшенню інформаційної асиметрії на ринку цінних паперів, що також не сприяє оптимізації ціноутворення на цінні папери та збільшення обсягів їх купівлі-продажу.

Слід зауважити, що послуги банківських установ на ринку цінних паперів не зводяться лише до прямого здійснення операцій купівлі-продажу або надання фінансових ресурсів на здійснення таких операцій. З точки зору економічної теорії, послуги фінансових і торгових посередників обумовлюються схожими причинами: потребами того, хто отримує послугу, зменшити свої транзакційні витрати і вирішити проблему асиметрії інформації. Величина транзакційних витрат, до яких належать витрати збору і переробки інформації, проведення переговорів і прийняття рішень, контролю за дотриманням контрактів і примусу до їх виконання, визначається специфічним характером активів, які є предметом угоди (витрати вимірювання, захисту прав); невизначеністю, в умовах якої знаходяться учасники угоди (витрати пошуку інформації, опортуністичної поведінки); регулярністю укладання угод (витрати ведення переговорів) [2].

Перераховані фактори характерні також для угод з цінними паперами. Так, прямі інвестиції характеризуються високими транзакційними витратами, натомість портфельні, які здійснюються через купівлю-продаж цінних паперів, дають можливість ці витрати оптимізувати. Адже безпосередньому інвестору не потрібно витрачати час і кошти на оцінювання інвестиційних проєктів, за нього це роблять учасники інфраструктури ринку цінних паперів, визначаючи та публікуючи рейтинги

емітентів та курс цінних паперів. Це, своєю чергою, стимулює пропозицію послуг, що сприяють зменшенню транзакційних витрат інвесторів, наприклад, пов'язаних з пошуком контрагентів по операціях з цінними паперами, з контролем виконання зобов'язань емітента. Таким чином, банки, як фінансові та торговельні посередники, опосередковують відносини між учасниками фінансового ринку, незважаючи на відмінності у змісті зазначених видів посередництва.

ВИСНОВКИ

Особливість діяльності банків в Україні виявляється в тому, що, надаючи послуги на ринку цінних паперів, банки одночасно забезпечують вирішення низки завдань, що виникають у так званій прикордонній зоні фінансового та торговельного посередництва. Вони забезпечують клієнта-інвестора послугами в розрізі ступеня ліквідності, терміновості та валюти активів (зобов'язань), надають послуги з управління ризиками клієнтів. У даному випадку фінансове і торгове посередництво на ринку цінних паперів виступають як інститути однопорядкові, а не супідрядні. Цей аспект є особливо важливим для періодів економічних криз, коли ризики банківської діяльності зростають. Зокрема, торгове посередництво банків на ринку цінних паперів є менш ризиковим, оскільки за послуги банки отримують плату, яка, як правило, не залежить від стану самого ринку цінних паперів. За оптимального регулювання ринку цінних паперів ця характеристика банківського посередництва може бути використана як важіль попередження виникнення тиску на ціни фінансових інструментів та уникнення цінових дисбалансів. Таким чином, місце фінансового посередництва в ціноутворенні на ринку цінних паперів полягає в оптимізації інформаційної, інфраструктурної та торгової функцій, координація яких забезпечує оптимальне співвідношення ризику та доходності, що попереджує виникнення тиску на ціни фінансових інструментів та їх спотворення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Богущая О. А.** Подходы к определению и классификации финансового посредничества / О. А. Богущая // Вісник Донецького університету економіки та права. Сер.: економіка та управління : зб. наук. пр. – Донецьк : ДонУЕП, 2009. – № 1. – С. 58–65.
2. **Горловская И. Г.** Экономическая основа РЦБ-услуг / И. Г. Горловская // Современные проблемы науки и образования. – 2008. – № 3(17). – С. 180–185.
3. **Ильина Т. Г.** Финансовое посредничество в экономике / Т. Г. Ильина // Проблемы учета и финансов. – 2011. – № 4. – С. 39–42.
4. **Корнєєв В. В.** Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В. В. Корнєєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
5. **Кузнєцова Л. В.** Ціноутворення в банківській справі : підручник / Л. В. Кузнєцова, Л. В. Жердецька. – Одеса : Видавництво «Атлант», 2008. – 655 с.
6. **Паєнтко Т. В.** Відносини принципал/агент у регулюванні фінансових потоків / Т. В. Паєнтко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 12. – С. 129–136.
7. **Паєнтко Т. В.** Роль фінансового посередництва у регулюванні фінансових потоків / Т. В. Паєнтко // Економіка і держава. – 2014. – № 11. – С. 6–10.

8. Стрельцов А. В. Моделирование деятельности финансовых посредников : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / Андрей Валерьевич Стрельцов ; Санкт-Петербургский государственный инженерно-технический университет. – СПб., 2004. – 167 с.

9. Тропіна В. Б. Фінансові посередники: основні тенденції розвитку в Україні / В. Б. Тропіна, Л. В. Лисяк // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 178–184.

10. Cohen, K. J. Linear programming and Optimal Bank Asset Management Decisions / K. J. Cohen, F. S. Hammer // Journal of Finance. – 1967. – May. – P. 147–168.

11. Diamond, D. Financial intermediation and delegated monitoring / Douglas W. Diamond // Review of Economic Studies. – 1984. – Vol. 51, Issue 3. – P. 393–414.

12. Gorton, G. (1990). Financial Intermediaries and Liquidity Creation / G. Gorton, G. Pennacchi // Journal of Finance. – 1990. – Vol. 45 (1). – P. 49–71.

REFERENCES

Bogutskaya, O. A. "Podkhody k opredeleniyu i klassifikatsii finansovogo posrednichestva" [Approaches to the definition and classification of financial intermediation]. *Visnyk Donetskoho universytetu ekonomiky ta prava. Seriya "Ekonomika ta upravlinnia"*, no. 1 (2009): 58–65.

Cohen, K. J., and Hammer, F. S. "Linear programming and Optimal Bank Asset Management Decisions". *Journal of Finance*, May (1967): 147–168.

Diamond, D. W. "Financial intermediation and delegated monitoring". *Review of Economic Studies*, vol. 51, no. 3 (1984): 393–414.

Gorlovskaya, I. G. "Ekonomicheskaya osnova RTSB-uslug" [The economic basis of RZB services]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya*, no. 3 (17) (2008): 180–185.

Gorton, G., and Pennacchi, G. "Financial Intermediaries and Liquidity Creation". *Journal of Finance*, vol. 45 (1) (1990): 49–71.

Ilyina, T. G. "Finansovoye posrednichestvo v ekonomike" [Financial intermediation in the economy]. *Problemy ucheta i finansov*, no. 4 (2011): 39–42.

Kornieiev, V. V. *Finansovi poserednyky yak instituty rozvytku* [Financial intermediaries as development institutions]. Kyiv: Osнова, 2007.

Kuznietsova, L. V., and Zherdetska, L. V. *Tsinoutvorennia v bankivskii spravi* [Pricing in banking]. Odesa: Atlant, 2008.

Paientko, T. V. "Rol finansovoho poserednytstva u rehulivanni finansovykh potokiv" [The role of financial intermediation in the regulation of financial flows]. *Ekonomika i derzhava*, no. 11 (2014): 6–10.

Paientko, T. V. "Vidnosyny pryntsyypal" [Principal relationship]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (2011): 129–136.

Streltsov, A. V. "Modelirovaniye deyatelnosti finansovykh posrednikov" [Simulation of the activities of financial intermediaries]. *Diss. ... kand. ekon. nauk : 08.00.13*, 2004.

Tropina, V. B., and Lysiak, L. V. "Finansovi poserednyky: osnovni tendentsii rozvytku v Ukraini" [Financial intermediaries: the main trends in Ukraine]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 50 (2011): 178–184.

РИЗИКИ І ВИТРАТИ НА ЗАЛУЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В ПЕРІОД ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

© 2016 ПАВЛОВСЬКИЙ С. В.

УДК 658

Павловський С. В. Ризики і витрати на залучення підприємствами інвестиційного капіталу в період фінансово-економічної кризи

Метою пропонованої статті є розкриття комплексу чинників, що впливають на ціну залучення капіталу підприємствами, що знаходяться в кризі, та обґрунтування рекомендацій щодо можливостей мобілізації інвестиційного капіталу суб'єктами господарювання, які функціонують на ринках, що розвиваються у період фінансово-економічної кризи. Досліджено роль ставки витрат на залучення капіталу у визначенні санаційної спроможності та прийнятті фінансово-інвестиційних рішень на підприємствах, що знаходяться у фінансовій кризі. Обґрунтовано, що ставка витрат на капітал є критерієм прийняття стратегічних фінансових рішень як на фінансово стабільних підприємствах, так і на тих, що знаходяться в кризі. Висвітлено основні фактори, що впливають на витрати на залучення капіталу підприємств у період фінансової кризи. Доведено, що більшість індикаторів, які визначають ставку витрат на капітал підприємств за використання традиційних методів їх розрахунку у часи фінансової кризи, є дещо викривленими. Доведено необхідність урахування у процесі визначення витрат на капітал надбавки за ризик банкрутства. Окреслено шляхи вирішення проблем, пов'язаних із оцінкою витрат на залучення фінансових ресурсів підприємствами, що знаходяться в кризі або ж функціонують в умовах кризового середовища.

Ключові слова: фінансова криза, витрати на залучення власного капіталу, премія за ризик, систематичний ризик, надбавка за ризик банкрутства, модель оцінки доходності капітальних активів.

Табл.: 1. Формул.: 2. Бібл.: 11.

Павловський Сергій Володимирович – здобувач, кафедра корпоративних фінансів і контролінгу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: psv0201@gmail.com

УДК 658

UDC 658

Павловский С. В. Риски и затраты на привлечение предприятиями инвестиционного капитала в период финансового кризиса

Pavlovsky S. V. Risks and Costs to Attract Investment Capital by Enterprises during Financial Crisis

Целью предлагаемой статьи является раскрытие комплекса факторов, влияющих на цену привлечения капитала предприятиями, находящимися в кризисе, и обоснование рекомендаций относительно возможностей мобилизации инвестиционного капитала субъектами хозяйствования, функционирующих на развивающихся рынках в период финансово-экономического кризиса. Исследована роль ставки затрат на привлечение капитала в определении санационной способности и принятии финансово-инвестиционных решений на предприятиях, находящихся в финансовом кризисе. Обосновано, что ставка расходов на капитал является критерием принятия стратегических финансовых решений как на финансово стабильных предприятиях, так и на тех, которые находятся в кризисе. Освещены основные факторы, влияющие на затраты на привлечение капитала предприятий в период финансового кризиса. Доказано, что большинство индикаторов, которые определяют ставку расходов на капитал предприятий при использовании традиционных методов их расчета во времена финансового кризиса, являются несколько искаженными. Доказана необходимость учета в процессе определения затрат на капитал надбавки за риск банкрутства. Определены пути решения проблем, связанных с оценкой затрат на привлечение финансовых ресурсов предприятиями, находящимися в кризисе или функционирующих в условиях кризисной среды.

The proposed article is aimed at disclosing the complex of factors, which influence the price of attracting capital by enterprises in crisis, and substantiating the recommendations concerning the possibilities to mobilize investment capital by economic entities operating in emerging markets during the global financial-economic crisis. Role of rate of expenditure on attracting capital in determining the treatment capacity as well as adopting financial-investment decisions at enterprises in financial crisis has been examined. It has been substantiated that rate of expenditure on capital is a criterion for strategic financial decisions at both financially stable enterprises and those that are in crisis. The main factors influencing the costs of attracting capital by enterprises during financial crisis have been highlighted. It has been proven that most of the indicators, which determine the rate of expenditure on capital of enterprises when using traditional methods of calculating them in times of financial crisis, are somewhat distorted. The need to take into consideration bankruptcy risk premium in the process of determining expenditure on capital has been proven. Ways of solving problems, related to assessment of costs for attracting financial resources by enterprises in crisis or functioning in the conditions of crisis environment, have been determined.

Ключевые слова: финансовый кризис, расходы на привлечение собственного капитала, премия за риск, систематический риск, надбавка за риск банкрутства, модель оценки доходности капитальных активов.

Keywords: financial crisis, cost of attracting equity, risk premium, systematic risk, bankruptcy risk premium, assessment model of capital assets profitability.

Табл.: 1. Формул.: 2. Библ.: 11.

Tabl.: 1. Formulae: 2. Bibl.: 11.

Павловский Сергей Владимирович – соискатель, кафедра корпоративных финансов и контроллинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)
E-mail: psv0201@gmail.com

Pavlovsky Sergii V. – Applicant, Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)
E-mail: psv0201@gmail.com

Період фінансової кризи можна інтерпретувати як екстремальну ситуацію, у якій підприємство здійснює свою фінансово-господарську діяльність. Причому екстремальність має місце, як у разі наявності ознак зовнішньої щодо підприємства кризи, так і за внутрішньої фінансової кризи. Зрозуміло, що чин-

ник кризи визначальним чином впливає на прийняття фінансових рішень як менеджментом конкретного підприємства, так і сторонами, з якими воно підтримує фінансові відносини. У цьому контексті слід розрізняти економічну та фінансову кризу. Зовнішня економічна криза означає, що економіка країни або тих регіонів,

де знаходяться ринки збуту продукції чи постачання факторів виробництва для підприємства, знаходяться у кризовому стані. Відтак, підприємство зазнає підвищених операційних ризиків. Зовнішня фінансова криза означає, що ринки капіталів, з яких фактично чи гіпотетично підприємство може отримати фінансування, знаходяться у кризі. За внутрішньої фінансово-економічної кризи керівництво підприємства не здатне контролювати фінансово-економічні відносини із зовнішнім та внутрішнім середовищем. Як наслідок, операційні та фінансові ризики трансформуються у збиткову діяльність та неплатоспроможність підприємства. Незалежно від того, яка природа кризи, джерело виникнення чи вид, її наявність суттєво впливає на ціну залучення капіталу, зокрема, на витрати, пов'язані із залученням інвестиційного капіталу. Проблема полягає в тому, що у разі ігнорування чинника витрат на капітал (або у разі необ'єктивного їх визначення) може мати місце невірна оцінка санаційної спроможності та інвестиційної привабливості компанії, а відтак – помилова алокація капіталу. Це, своєю чергою, може зумовити фінансову кризу або відхилення антикризового плану.

Незважаючи на те, що в сучасній глобалізованій економіці ставка витрат на капітал стає ключовим критерієм алокації капіталу та прийняття рішень щодо фінансування, алгоритм її визначення залишається однією з невирішених проблем фінансової науки. Значний поступ у дослідженні прагматики визначення ставки витрат на капітал здійснено окремими вітчизняними та зарубіжними економістами, зокрема А. Дамодараном, В. Гляйснером, Д. Ернстом, Т. Коуплендом, Т. Коллером, Дж. Му-рином, О. Терещенком. Водночас, питання впливу витрат на капітал на прийняття рішень щодо його алокації у кризовій ситуації залишаються недостатньо вивченими. Подальшого дослідження потребують питання впливу операційних ризиків та ризиків банкрутства на ставку витрат у разі залучення інвестиційного капіталу на ринках, що розвиваються.

Метою пропонованої статті є з'ясування комплексу чинників, що впливають на ціну залучення капіталу підприємствами, які знаходяться в кризі, та обґрунтування рекомендацій щодо можливостей мобілізації інвестиційного капіталу суб'єктами господарювання, які функціонують на ринках, що розвиваються у період фінансово-економічної кризи.

Під інвестиційним капіталом слід розуміти капітал, що мобілізується підприємствами в результаті емісії корпоративних прав, тобто на основі збільшення статутного (zareestrovano) капіталу) або ж інших позицій власного капіталу. До цієї ж категорії ми відносимо капітал, що мобілізується за використання різних форм мезонінного фінансування. У контексті оцінювання витрат на капітал досить часто можна зустріти хибну тезу, що ціна залучення власного капіталу більшості підприємств дорівнює нульовому значенню. Інші дослідники асоціюють витрати на залучення капіталу виключно з дивідендними виплатами. На відміну від залучення позикового капіталу, коли процентна ставка за його користування чітко визначена в кредитній угоді, між власни-

ками корпоративних прав та підприємством-емітентом не укладається угода, в якій би чітко обумовлювався розмір винагороди власників. Втім, ця винагорода має бути достатньою, щоб стимулювати інвесторів до придбання корпоративних прав підприємства або ж до інших, мезонінних форм вкладенні капіталу. У разі кризової ситуації мова йде перш за все про залучення інвестиційних ресурсів для реалізації заходів у рамках плану санації. З точки зору раціонального інвестора, норма рентабельності за антикризовими проектами має компенсувати підвищені ризики інвестування коштів у відповідну компанію.

Серед можливих способів розрахунку очікуваної ставки витрат на інвестиційний (власний) капітал у науково-практичних джерелах розглядаються такі [1, с. 168]:

1) модель оцінки капітальних активів (CAPM), за якої слід скористатися інформацією щодо значення β -коефіцієнта, безризикової процентної ставки та середньої дохідності на ринку;

2) суб'єктивні оцінки: відсотки за довгостроковими облігаціями або депозитними вкладами плюс надбавка за специфічні ризики, характерні для даного підприємства (галузі);

3) використання показника оберненого до відношення ринкового курсу до чистого прибутку на одну акцію;

4) модель приросту дивідендів, згідно з якою ціна залучення власного капіталу визначається як відношення прогнозованої суми дивідендів на наступний рік до курсу акцій, скоригованого на величину приросту дивідендів.

5) на базі інформації щодо ринкової вартості компанії та прогнозів чистих грошових потоків компанії: ставка витрат на капітал розраховується як відношення прогнозованої величини чистих грошових потоків до ринкової вартості підприємства.

За останнього з наведених підходів (який набуває все більшого поширення) мова йде про так звану імпліцитну ставку витрат на капітал. Переваги підходу полягають у тому, що за його використання можна врахувати короткострокові тренди щодо ризиків та доходності. Недоліки пов'язані з відсутністю об'єктивної інформації щодо актуальної ринкової вартості активів (окремих підприємств) і можливими похибками у процесі прогнозування грошових потоків. Для підприємств, що знаходяться в кризі цей підхід є неприйнятним з огляду на відсутність об'єктивної інформації щодо їх ринкової вартості.

Як у вітчизняній, так і у світовій практиці переважним методом розрахунку ціни залучення власного капіталу є модель оцінки доходності капітальних активів (CAPM = Capital Asset Pricing Model). Незважаючи на численні недоліки, CAPM є найбільш адекватним способом розрахунку витрат на капітал також щодо підприємств, які знаходяться в кризі (чи функціонують у кризовому макросередовищі). Загальний алгоритм розрахунку так званої рівноважної рентабельності за CAPM(Re) має такий вигляд:

$$CAPM(Re) = rf + (RM - rf) \cdot \beta = rf + MRP \cdot \beta, \quad (1)$$

де rf – безризикова ставка доходності (*Risk-Free Rate*);
 RM – середня доходність по ринку капіталів;
 MRP – середня премія за ризик на ринку капіталів;
 β – фактор, що характеризує систематичний ризик вкладень у аналізоване підприємство.

Наведений вище алгоритм дозволяє розрахувати рівень доходності власного капіталу, який очікуватиме інвестор, вкладаючи кошти у підприємство, з урахуванням альтернативної доходності та ризиків. Модель ураховує три рівня ризиків: ризик країни, в якій здійснюється інвестиція, середній рівень ризику на ринку капіталів у відповідній країні та ризик на рівні компанії, в яку вкладаються кошти. У період світової фінансової кризи (2008–2009 рр.), боргової кризи (2011–2013 рр.), глобальної кризи, зумовленої загостренням військових конфліктів та кризою на сировинних ринках (починаючи з 2014 р.), параметри, що формують витрати підприємств на інвестиційний капітал, характеризуються значним рівнем невизначеності та волатильності. За такої ситуації інвестори проявляють надзвичайну обережність у питаннях вкладення капіталу. З іншого боку, ускладнюється процедура обчислення окремих параметрів зазначеної вище моделі.

Перший компонент, який необхідно з'ясувати для використання CAPM, є безризикова ставка, або базова ставка відсотка. За визначенням А. Дамодарана, актив є безризиковим, якщо ми точно знаємо, який рівень доходності отримаємо, вкладаючи кошти у заданий актив: фактичний дохід буде дорівнювати очікуваному [2, с. 202]. Тут можливі два варіанти: використання локальної або глобальної безризикової ставки. Слід урахувати, що в разі локальної безризикової ставки у моделі CAPM доцільно використовувати глобальну ставку премії за ризик на ринку капіталів. Якщо ж береться глобальна безризикова ставка доходності, то в алгоритмі розрахунку ціни залучення власного капіталу рекомендується застосовувати глобальну ставку премії за ризик (MRP), яку потім слід скоригувати на спеціальну надбавку, що характеризує додаткові ризики інвестування в конкретну країну (*country risk premium, CRP*). У разі використання глобальної безризикової ставки для локального ринку забезпечується виконання такого критерію безризиковості вкладень, як відсутність кореляційної залежності з доходністю інших фінансових інструментів, що відносяться до відповідного локального ринку [3].

Зазначимо, що вибір безризикової ставки доходності здійснюється фінансовим аналітиком (контролером, консультантом чи оцінщиком) самостійно, виходячи з його особистих преференцій та оцінок. Відмінності у значенні безризикових ставок, які використовуються аналітиками в межах однієї країни, зумовлені різною строковістю державних облігацій, що служать базою для розрахунків, періодом, за який ураховуються дані, та рядом інших факторів. Так, згідно з дослідженнями компанії KPMG, базова процентна ставка в Єврозоні за останні п'ять років знизилася з 3,5 до 1,9 відсотка [4]. Водночас, відповідно до розрахунків, передбачених стандартами Німецького інституту аудиту (IDW RS HFA), із середини 2015 р. безризикова ставка відсотка для цілей оцінки

вартості бізнесу становила 1,5%, а середня ставка витрат на капітал – 6% [5].

Досліджуючи структуру компонентів, що визначають ставку витрат на капітал, слід урахувати, що вона залежить від рівня розвитку ринку капіталів та обраної урядом політики щодо подолання фінансової кризи. У країнах з розвиненими ринками одним із засобів подолання кризових явищ є політика дешевих грошей, у рамках якої центральні банки вдаються до зниження базових процентних ставок. Відтак, у структурі ставки витрат на капітал знижується частка безризикової процентної ставки і збільшується величина премії за ризик. На відміну від цього, у країнах з ринками, що розвиваються, як відповідь на фінансову кризу (наприклад, в Україні) уряди підвищують процентні ставки (політика дорогих грошей). Таким чином, у структурі ставок витрат на капітал у цих країнах значна питома вага припадає на безризикову процентну ставку та на премію за ризик країни. З огляду на цю обставину, підприємства мають обмежений вплив на величину витрат на капітал.

Другим компонентом, необхідним для визначення очікуваної ставки витрат на інвестиційний капітал за CAPM, є ринкова премія за ризик (MRP). Ринкова премія за ризик показує, яку премію в середньому вимагають інвестори, вкладаючи кошти на заданому ринку капіталів і характеризує середню премію за ризик вкладень коштів на ринку, до якого відноситься підприємство. Цей компонент розраховується як різниця між середньою доходністю по ринку в цілому та безризиковою процентною ставкою. У міжнародній практиці здебільшого використовується показник історичної премії за ризик, що передбачає розрахунок середньоарифметичної (чи середньогометричної) різниці між доходністю по ринку капіталів та безризиковою процентною ставкою за тривалий період. Такий підхід забезпечує адекватну оцінку середньої премії за ризик на розвинутих ринках (як у США чи у Західній Європі), де тривалий час функціонують високоліквідні, диверсифіковані фондові ринки. Відповідно до аналітичних матеріалів KPMG, у Єврозоні протягом останніх десяти років ринкова премія за ризик поступово піднімалася з 4,7 до 6,1 відсотка. Станом на початок 2016 р. ринкова премія за ризик у найбільш економічно розвинених країнах приймалася на рівні 5,5–7,0% (без урахування податків на доходи фізичних осіб). У Німеччині, наприклад, ринкова премія за ризик коливається в межах від 6,0% до 7,0% – перед сплатою податку на доходи фізичних осіб та від 4,5% до 5,5% – після сплати податку на доходи фізичних осіб [6]. З урахуванням безризикової процентної ставки (на рівні 1,5–3,5%) середня ставка витрат на власний капітал у розвинених країнах, що входять до Єврозони, знаходилася в діапазоні 6,5–8,5%. Відповідно до досліджень KPMG, за останні десять років зазначена ставка знизилася приблизно на 2% (з 10,1% у 2005 р. до 8,4% у 2015 р.) [4]. Зниження відбулося перш за все у результаті зменшення базової процентної ставки. Незначне підвищення ринкової премії за ризик та бета-фактора не змогло компенсувати понижуючого ефекту безризикової ставки. В Україні має місце повністю протилежна

ситуація: низькі кредитні рейтинги країни зумовлюють високий рівень локальної безризикової ставки, яка, своєю чергою, здійснює тиск на всі інші ставки.

У різних науково-практичних джерелах можна зустріти диференційовані значення премії за ризик. Різниця в оцінках зумовлена: різними методами розрахунків показників історичної премії: середньо-арифметичні чи середньгеометричні значення; відмінностями в часовому горизонті, за який враховується інформація; різними підходами до визначення безризикової ставки доходності; особливостями систем оподаткування. Так, Коупленд Т., Коллер Т. і Муррін К. вважають, що для економічно розвинених країн, інтегрованих у глобальну економіку, слід використовувати єдину уніфіковану премію за ризик, яка діє у США і складає 4,5–5% [7, с. 411]. За розрахунками А. Дамодарана, на початок 2016 р. премія за ризик на розвинених ринках (ERP) має складати близько 5,16% [8]. Суттєвою перевагою використання методу розрахунку історичної премії за ризик є те, що за цього підходу можна визначити орієнтовний «стабільний коридор», у межах якого коливаються відповідні ставки. Водночас, для таких країн, як Україна, цей метод є неприйнятним через надзвичайний рівень волатильності макрофінансових показників та відсутність нормально функціонуючого фондового ринку.

Для країн з нерозвиненим фондовим ринком, зокрема для України, визначити середню норму доходності є досить складним завданням. Як зазначалося, інформація, що генерується українським фондовим ринком, не є прийнятною для її використання з метою розрахунку MRP. Це зумовлено суб'єктивним характером відповідних показників, що є наслідком:

- ✦ низької капіталізації фондового ринку та його неліквідності;
- ✦ значного впливу інсайдерської торгівлі на котирування цінних паперів та на їх ліквідність;
- ✦ високого рівня інформаційної асиметрії та недостатньої фінансової комунікації на ринку капіталів;
- ✦ частих змін у порядку державного регулювання функціонування ринку капіталів.

З огляду на вищевикладене, для українських підприємств з метою розрахунку витрат на залучення капіталу найбільш прийнятним є використання глобальної безризикової ставки та глобальної ринкової премії за ризик. Однак, ураховуючи вищий, порівняно з розвиненими ринками, рівень ризику вкладень в українські підприємства, глобальну ринкову премію за ризик слід скоригувати на спеціальну надбавку, що характеризує додаткову премію за ризик вкладень у країну (ризик країни). До визначальних чинників, які зумовлюють високі ризики інвестування, а отже, і вищу вартість капіталу в Україні, можна віднести такі:

- ✦ нестабільний, малопрогнозований та високий рівень інфляції;
- ✦ високі витрати корупції (пов'язані із входженням і виходом з відповідних ринків);
- ✦ низька культура договірних відносин між суб'єктами господарювання;

- ✦ низький рівень корпоративного управління та незахищеність прав інвесторів;
- ✦ значна частка тіньової економіки;
- ✦ високий рівень волатильності основних макроекономічних параметрів країни та їх залежність від кон'юнктури на зовнішніх сировинних ринках;
- ✦ висока залежність бізнесу від політичної кон'юнктури всередині країни;
- ✦ військовий конфлікт за участі Російської Федерації.

Відповідно до найбільш поширеного підходу премія за ризик країни дорівнює різниці між доходністю деномінованих у доларах США державних облігацій конкретної країни та доходністю 10-річних казначейських облігацій уряду США. Окрім премії за ризик країни, премія за суверенний ризик включає премію за кредитний ризик (додаткова доходність за інвестування в державні облігації країн з рейтингом, нижчим за Aaa) [7, с. 435]. Зрозуміло, що спред ризику дефолту тісно пов'язаний із кредитними та інвестиційними рейтингами, що присвоюються країні провідними рейтинговими агентствами (Standard & Poor's, Moody's Rating, Fitch Rating). Мета рейтингових оцінок країни полягає у визначенні ризику дефолту, який залежить від багатьох факторів (бюджетного дефіциту, дефіциту торгівельного балансу, показників боргового навантаження, рівня інфляції тощо). Для зменшення впливу фактора волатильності спреду ризику дефолту по конкретних країнах на значення показника ризику країни доцільно розраховувати усереднений показник спреду ризику дефолту для країн з однаковим кредитним рейтингом. Мова йде про так званий типовий спред дефолту. У табл. 1 наведено інформацію про типовий спред дефолту країн у розрізі їх рейтингів протягом 2008–2015 рр.

Якщо рейтинг України у 2015 р. відповідає Саа3, то це означає, що спред ризику дефолту, а відтак і премія за ризик країни, складає 11,08 відсотка (у дол. США). Відповідно до досліджень А. Дамодарана, ринкова премія за ризик на розвинених ринках складає у 2015 р. 6,0. Таким чином, загальна ринкова премія за ризик для України становитиме 17,08%.

У теорії та практиці досить поширеним є ще один підхід до розрахунку премії за ризик країни. Метод передбачає комбінований аналіз спреду ризику дефолту та волатильності фондового ринку окремих країн у відношенні до волатильності державних зобов'язань. Зокрема, цей метод обґрунтовується А. Дамодараном [8]. Премія за ризик країни (CRP) розраховується шляхом множення спреду дефолту на показник відношення волатильності фондового ринку до волатильності державних облігацій, що використовуються для визначення спреду дефолту. Ураховуючи нестабільність, непрозорість та неліквідність фондових ринків у більшості країн, що розвиваються, об'єктивний розрахунок показника волатильності цих ринків є досить складним завданням. Здійснюючи розрахунки CRP для різних країн, А. Дамодаран виходить з того, що до 2015 р. у середньому по країнах, що розвиваються волатильність ринку акцій була приблизно в 1,5 разу є вищою за волатильність державних

Залежність типового спреда дефолту від кредитного рейтингу, 2008–2015 рр.

Moody's Rating	Типовий спред дефолту (б. п.)							
	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Aaa	0	0	0	0	0	0	0	0
Aa1	44	40	40	25	25	30	70	35
Aa2	55	50		50	50	60	100	50
Aa3	67	60	60	70	70	75	120	60
A1	78	70	70	85	85	90	140	70
A2	94	85	85	100	100	105	160	80
A3	133	120	120	115	115	120	175	85
Baa1	177	160	160	150	150	160	200	100
Baa2	211	190	190	175	175	180	225	115
Baa3	244	220	220	200	200	200	260	135
Ba1	277	250	250	240	240	250	300	200
Ba2	333	300	300	275	275	300	400	250
Ba3	399	360	360	325	325	350	525	300
B1	499	450	450	400	400	450	650	350
B2	610	550	550	500	500	550	750	400
B3	721	650	650	600	600	650	900	450
Caa1	831	750	750	700	700	750	1200	600
Caa2	998	950	950	850	850	900	1350	675
Caa3	1108	1000	1000	1000	1000	1000	1500	750

Джерело: складено на основі аналітичної інформації сайту damodaranonline: <http://pages.stern.nyu.edu/>

зобов'язань. Саме тому для отримання значення премії за ризик країни до спреда дефолту відповідної країни він застосовує коефіцієнт 1,5. Так, спред дефолту для країн з кредитним рейтингом Caa3 (у тому числі України) у 2015 р. склав близько 10%, відповідно, премія за ризик країни – 15,0%. Якщо до отриманого показника *CRP* додати історичну премію за ризик для країн з розвиненим фондовим ринком (5,75)¹, то отримаємо загальну премію за ризик інвестування коштів на ринку капіталів в Україні: 15,0% + 5,75% = 20,75%. З огляду на те, що протягом останніх років волатильність ринку суверенних облігацій країн, що розвиваються, значно підвищилася, дещо зменшилося відношення волатильності ринку акцій до волатильності ринку державних облігацій. За розрахунками А. Дамодарана, у середньому відповідне відношення складає 1,34 (початок 2016 р.) [8]. На початок 2016 р. спред ризику дефолту для України склав 11,08%. Таким чином, премія за ризик країни, розрахована за цим методом, дорівнює 14,9%.

З огляду на недосконалість інформації, що генерується на ринках, що розвиваються, використання класичної *CAPM* для розрахунку ставки витрат на капітал на

цих ринках є недоцільним. У зв'язку з цим ряд дослідників (А. Перейра, А. Дамодаран, Д. Лесард, О. Терещенко) пропонують так звані гібридні моделі *CAPM* [9]. Гібридність означає поєднання в одній моделі різних типів ризиків: глобальних, локальних і специфічних, характерних для конкретного активу. Так, гібридна кризова модель О. Терещенка орієнтована на максимальне урахування глобальних даних через відсутність довіри до локального фондового ринку та локальну фінансову кризу [3]:

$$Re = rf_g + \beta_{ga} \cdot (MRP_g + CRP) + R_{id}, \quad (2)$$

де β_{ga} – адаптований до конкретного підприємства глобальний секторальний (аналоговий) бета; R_{id} – надбавка за специфічні ризики вкладень у конкретний актив; rf_g – глобальна безризикова ставка; MRP_g – глобальна ринкова премія за ризик.

Наш погляд, урахувавши можливості отримання об'єктивної інформації для розрахунків, а також економічний зміст моделі *CAPM*, найбільш адекватним способом розрахунку витрат на залучення власного капіталу є використання методу розрахунку спреда дефолту для визначення премії за ризик країни, а також гібридної кризової моделі. Водночас, для використання зазначеної вище гібридної моделі слід вирішити нез'ясоване досі питання надбавки за специфічні ризики вкладень у підприємство. На наш погляд, загальна специфічна надбавка за ризик має бути інтегрованою величиною, яка є результатом зважування таких типів ризиків: ризик помилових прогнозів, ризик банкрут-

¹ Згідно з дослідженнями А. Дамодарана, премія за ризик інвестування на розвинених ринках у 2012 р. склала 6%, у 2013р. – 5,8%; 2014 р. – 5,0; 2015 р. – 5,75; 2016 р. – 6,0%. Ці показники дещо відрізняються від значень історичної премії за ризик, що отримані іншими дослідниками. Наприклад, у Німеччині найбільш адекватним значенням показника премії за ризик вважається 4,5% (без урахування податку на доходи фізичних осіб).

ства, ризики, зумовлені низьким рівнем мобільності корпоративних прав, і ризики, пов'язані з обсягами діяльності підприємства. Зрозуміло, що для підприємств, які знаходяться в кризі, непересічне значення набуває надбавка за ризик банкрутства. Водночас, проблема полягає в методичному забезпеченні розрахунку зазначеної надбавки та її ваги. Так, ризики банкрутства значної мірою залежать від структури капіталу підприємства. Водночас, чинник структури капіталу вже враховується при визначенні адаптованого бета. Зрозуміло, що в разі визначення ставки витрат на позики ризики структури капіталу закладені в загальній інтегральній оцінці позичальника [10, 11].

Фактор бета показує співвідношення специфічних ризиків, характерних для конкретного підприємства, та середньоринкових ризиків. Він репрезентує фінансові та операційні ризики вкладень у конкретний актив. Фінансові ризики вкладень визначаються порівняно просто, оскільки залежать від структури капіталу аналізованого підприємства. Для уникнення подвійного урахування фінансових ризиків, на наш погляд, у гібридній кризовій моделі доцільно приймати глобальний бета без урахування фінансових ризиків. Фінансові ризики, як уже зазначалося, ураховуються при обчисленні надбавки за ризик банкрутства. Для підприємств, які функціонують на ринках, що розвиваються та знаходяться в кризі, особливою складністю відзначається питання розрахунку операційних ризиків. Для одержання об'єктивних оцінок фактора бета, на наш погляд, доцільним є поєднання декількох методичних підходів, наприклад, методу аналогів та скорингових методів (на базі експертних оцінок). У разі аналізу санаційної спроможності великих підприємств виправданим є розрахунок рівня ризику вкладень та ставки витрат на капітал в окремі поля бізнесу (дивізіони), структурні підрозділи чи проекти. Визначальним при цьому є індивідуальний для кожного сегмента бета-фактор. Завдяки інформації про ставку витрат на капітал можна визначити доцільність додаткових вкладень у відповідні сегменти та їх санаційну спроможність.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи проведене дослідження проблематики визначення ціни залучення капіталу в умовах фінансової кризи, можна зробити ряд висновків та рекомендацій, зокрема:

- ✦ ставка витрат на залучення капіталу має ключове значення для фінансово-інвестиційних рішень щодо підприємств, які знаходяться в кризі, оскільки вона не лише показує витрати на залучення підприємством капіталу, а й використовується як ставка дисконтування. Остання є ключовим інструментом оцінювання санаційної спроможності та ефективності планів санації підприємств;
- ✦ фінансова криза справляє суттєвий вплив на всі параметри, що визначають величину ставки витрат на капітал: базову процентну ставку, ринкову премію за ризик і волатильність доходності активів у відношенні до ринкової ситуації.

Принципове значення при цьому набуває надбавка за ризик банкрутства, у якій знаходяться своє вираження ризики структури капіталу, дефолту та інші ризики. Зазначена надбавка має обчислюватися виходячи з рейтингових оцінок підприємства, у тому числі внутрішньобанківських рейтингів;

- ✦ на відміну від країн з розвиненим ринком капіталів, у яких у разі фінансової кризи центральні банки здебільшого знижують облікові ставки (політика дешевих грошей), уряди країн, які відносяться до ринків, що розвиваються, з метою подолання кризи збільшують базові ставки (політика дорогих грошей). Відтак, структура ставки витрат на капітал є різною, залежно від рівня розвитку ринку капіталів та політики центрального банку. У країнах з нерозвиненим ринком капіталів структура ставки витрат на капітал є дещо викривлена в бік переважання питомої ваги локальної безризикової процентної ставки та премії за ризик країни. Таким чином, менеджмент підприємств має досить обмежені можливості впливу на ставку витрат на капітал;
- ✦ для розрахунку ціни залучення власного капіталу необхідно вирішити проблему визначення надбавки за ризик. Надбавку за ризик країни рекомендується здійснювати за методом усередненого спреда ризику дефолту. Ризик вкладення в конкретне підприємство доцільно визначати на основі аналогового бета без урахування ризику структури капіталу, яка знаходить своє вираження у надбавці за ризик банкрутства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. – К. : КНЕУ, 2013. – 407 с.
2. Damodaran, A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset / A. Damodaran. – 2nd ed. – New York : John Wiley and Sons, 2002. – 992 p.
3. Терещенко О. О. Прагматика розрахунку ставки дисконтування в період фінансової кризи / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2015. – № 6. – С. 58–71.
4. KPMG: Kapitalkostenstudien 2015 [Elektronische Quelle]. – Zugangsmodus : https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/11/impairment-2015-copyright-29015_sec.pdf
5. Spengel, Ch. Investitionswirkungen der deutschen Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich / Ch. Spengel, S. Bergner // Arbeitspapier 05/2015, November 2015. – 67 s.
6. Zeidler, G. Kapitalkosten in Zeiten der Finanz- und Schuldenkrise / G. Zeidler, A. Tschoepel, I. Bertram // Corporate Finance. – 2012. – No. 2 – S. 70–80.
7. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – 3-е изд. / Пер. с. англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.
8. Damodaran, A. Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications – The 2015 Edition [Electronic resource] / Aswath Damodaran // SSRN. – March, 2015. – 120 p. – Mode of access : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2581517
9. Pereiro, L. E. Valuation of Companies in Emerging Markets: A Practical Approach / L. E. Pereiro. – New York : John Wiley and Sons, 2002. – 529 p.

10. Терещенко О. О. Оцінка кредитних ризиків: відповідність новацій НБУ міжнародній практиці / О. О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 9. – С. 4–8.

11. Терещенко О. О. Ймовірність дефолту підприємств та витрати на залучення капіталу / О. О. Терещенко // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2013. – С. 65–71.

Науковий керівник – Павліковський А. М., кандидат економічних наук, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана» (Київ)

REFERENCES

Damodaran, A. *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. New York: John Wiley and Sons, 2002.

Damodaran, A. "Equity Risk Premiums (ERP): Determinants, Estimation and Implications – The 2015 Edition". http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2581517

"KPMG: Kapitalkostenstudien 2015". https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/11/impairment-2015-copy-right-29015_sec.pdf

Kouplend, T., Koller, T., and Murrin, Dzh. *Stoimost kompaniy: otsenka i upravleniye* [Cost companies: Assessment and Management]. Moscow: Olimp-Biznes, 2007.

Pereiro, L. E. *Valuation of Companies in Emerging Markets: A Practical Approach*. New York: John Wiley and Sons, 2002.

Spengel, Ch., and Bergner, S. "Investitionswirkungen der deutschen Unternehmensbesteuerung im internationalen Vergleich". *Arbeitspapier 05/2015*, November.

Tereshchenko, O. O. "Prahmatyka rozrakhunku stavky dyskонтuvannya v period finansovoi kryzy" [Pragmatics calculating the discount rate during the financial crisis]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2015): 58-71.

Tereshchenko, O. O., and Babiak, N. D. *Finansovyi kontrolinh* [Financial Controlling]. Kyiv: KNEU, 2013.

Tereshchenko, O. O. "Otsinka kredytnykh ryzykiv: vidpovidnist novatsii NBU mizhnarodnii praktytsi" [Credit Risk Assessment: Compliance innovations NBU international practice]. *Visnyk NBU*, no. 9 (2012): 4-8.

Tereshchenko, O. O. "Imovirnist defoltu pidpriemstv ta vytraty na zaluchennia kapitalu" [The probability of default companies and the cost of capital]. *Visnyk Instytutu ekonomiky ta prohnozuvannya* (2013): 65-71.

Zeidler, G., Tschoepel, A., and Bertram, I. "Kapitalkosten in Zeiten der Fianz- und Schuldenkrise". *Corporate Finance*, no. 2 (2012): 70-80.

КОНЦЕПЦИЯ СТОИМОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОДУКТА ФИНАНСОВОГО СЧЕТОВОДСТВА

© 2016 РЯЗАНОВА Н. С.

УДК 336.011; 336.012.23

Рязанова Н. С. Концепция стоимости информационного продукта финансового счетоводства

Целью статьи является определение основ формирования стоимости информационной продукции института финансового счетоводства (финансового эккаунтинга). Такая продукция представлена различными аналитическими, прогнозными и справочными материалами по вопросам финансов корпораций, отраслей экономики, фондового и других сегментов финансового рынка, хозяйства территориальных общин, местных и государственных органов власти, а также других составляющих рыночной экономики на национальных, международном и глобальном уровнях. Исследованы существующие подходы представителей зарубежной и украинской экономической науки к познанию процесса формирования стоимости (цены) продукции, которая создается человеческими знаниями (интеллектом, умственной деятельностью). Обосновано, что в структуре информационного продукта института финансового счетоводства существуют три органично связанные составные, которые воспринимаются пользователями как единое целое: 1) содержательная составная; 2) человеческий фактор; 3) различного рода инструментарий, оборудование, информационные технологии и другие компоненты, расходы на которые классифицируются в финансах как затраты на основные средства, материалы и текущие расходы.

Ключевые слова: институт открытой финансовой информации, финансовый эккаунтинг, финансовая информация, стоимость информационного продукта, стоимость информационной услуги, стоимость информации, созданная знанием стоимость.

Рис.: 1. Формул.: 4. Библ.: 14.

Рязанова Надежда Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансовых рынков, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: nryazanova@yahoo.com

УДК 336.011; 336.012.23

Рязанова Н. С. Концепція вартості інформаційного продукту фінансового рахівництва

Метою статті є визначення основ формування вартості інформаційної продукції інституту фінансового рахівництва (фінансового еккаунтингу). Така продукція представлена різноманітними аналітичними, прогнозними та довідковими матеріалами щодо фінансів корпорацій, галузей економіки, фондового та інших сегментів фінансового ринку, господарства територіальних громад, місцевих та державних органів влади, а також інших складових ринкової економіки на національних, міжнародному та глобальному рівнях. Досліджено існуючі підходи представників зарубіжної та української економічної науки до пізнання процесу формування вартості (ціни) продукції, яка створюється людським знанням (інтелектом, розумовою діяльністю). Обґрунтовано, що у структурі інформаційного продукту інституту фінансового рахівництва існують три органічно поєднані складові, що сприймаються користувачами як єдине ціле: 1) змістовна складова; 2) людський чинник; 3) різноманітного роду інструментарій, обладнання, інформаційні технології та інші компоненти, витрати на які класифікуються у фінансах як витрати на основні засоби, матеріали та поточні витрати.

Ключові слова: інститут відкритої фінансової інформації, фінансовий еккаунтинг, фінансова інформація, вартість інформаційного продукту, вартість інформаційної послуги, вартість інформації, створена знанням вартість.

Рис.: 1. Формул.: 4. Бібл.: 14.

Рязанова Надія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансових ринків, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: nryazanova@yahoo.com

UDC 336.011; 336.012.23

Ryazanova N. S. The Conception of Cost of Information Product in Terms of Financial Accounting

The article is aimed at defining the bases of establishing the cost of information products by the Institute for financial accounting. Such products are represented by different analytical, forecasting and reference materials on corporate finance, economy sectors, stock market and other financial market segments, economies of local communities, local and the State authorities, as well as other components of the market economy at the national, international and global levels. Existing approaches by representatives of both foreign and Ukrainian economic science to cognition of the process of establishing the cost (price) of products, which is created by human knowledge (intellect, mental activity), have been explored. It has been substantiated that in the structure of information product by the Institute for financial accounting there are three organically associated constituents, which are perceived by users as a single unit: 1) content; 2) human factor; 3) various kinds of instrumentarium, equipment, information technology and other components, costs of which are classified in finance as costs of fixed assets, materials and operating expenses.

Keywords: Institute for open financial information, financial accounting, financial information, price for information product, price for information service, cost of information, cost created by knowledge.

Fig.: 1. Formulae: 4. Bibl.: 14.

Ryazanova Nadiya S. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial Markets, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: nryazanova@yahoo.com

Финансовое счетоводство как институт открытой финансовой информации представляет собой деятельность, результатом которой является определенный законченный информационный продукт, содержащий в себе необходимые и надлежащим образом представленные пользователю данные ¹. В обществе XXI века возрастает спрос на качественную, понятную и актуальную финансовую информацию как со стороны корпораций, так и других экономических агентов. При

этом их интересуют данные не только в виде таких стандартизированных четырех форм финансовой отчетности, как баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и отчет об изменениях в собственном капитале, а также примечаний и пояснений к ним, но и широкий круг другой финансовой информа-

¹ Подробно о финансовом счетоводстве как институте открытой финансовой информации см. [4–6].

ции. Она представлена разнообразными аналитическими, прогнозными и справочными материалами относительно финансов отдельных корпораций и отраслей экономики, фондового и других сегментов финансового рынка, хозяйства территориальных общин, местных и государственных органов власти, а также других составляющих рыночной экономики на национальном, международном и глобальном уровнях. При этом финансовая информация может формализоваться в виде абсолютных сумм определенных денежных единиц, индексов, коэффициентов, процентов, рейтингов, ранкингов (ранжирование), формул, финансовых моделей, таблиц, диаграмм и графиков (включая современную инфографику, позволяющую быстро и четко предоставлять сложную информацию), текстовом описании и других формах. Такие материалы подаются как в визуальной, так и звуковой формах, что с легкостью обеспечивается современными информационными технологиями, включая компьютеры, Интернет, всемирную сеть (всемирную паутину, англ. – world wide web, www) и мобильную связь. Будучи предназначенной для обмена и передачи пользователям, такая информационная продукция является товаром, но товаром особенным, поскольку основы формирования его рыночной стоимости отличны от традиционных товаров. Это обусловлено особенностями информационного генезиса института финансового счетоводства, то есть характерными свойствами финансовой информации как таковой, а также тем, что в его создании значительную роль играют человеческие знания, то есть осознанная информация.

В информационном обществе информация, в частности финансовая, становится чрезвычайно весомым экономическим ресурсом, важным фактором в производстве, распределении, обмене и использовании экономическими агентами создаваемых благ. С дальнейшим развитием информационной экономики ее роль в создании стоимости других товаров и услуг неизбежно будет расти, что признается современной финансовой и общеэкономической наукой, в том числе отечественной [2, с. 109–160; 7, с. 315; 8, с. 18, 247, 455–469], и подтверждается практикой. Финансовое счетоводство является информационной составляющей финансовой инфраструктуры экономики, и его информационный продукт содержит данные относительно стоимостного аспекта экономических отношений общества. В рыночной экономике этот информационный продукт пользуется растущим спросом со стороны разных экономических агентов. Поскольку он становится все более востребованным товаром, актуальность вопросов формирования его стоимости возрастает, приобретая дальнейшее наполнение с развитием информационной сферы общества XXI века. Именно поэтому исследование стоимостного аспекта информационного продукта финансового счетоводства является актуальным. На сегодняшний день в экономической науке уже существует немало работ, посвященных вопросам стоимости товаров в информационном обществе, в том числе стоимости услуг, в создании которых важную роль играют информация и человеческие знания. Среди их авторов

можно выделить, прежде всего, ученых из США и Японии – Г. Саймона, Т. Сакайя. Дж. Стиглера, Э. Тоффлера, а также представителя украинской экономической науки – А. Чухно. В то же время финансовой и экономической наукой пока не исследовались вопросы стоимости услуг финансового счетоводства и их информационного продукта, и в настоящее время пока отсутствуют адекватные концепции стоимости информации и информационных продуктов. По этому поводу представители современной отечественной экономической науки констатируют, что на сегодня информация и знания уже заявили о себе как о новом и эффективном факторе производства, но «попытки приложить традиционные стоимостные категории познания к качественно новым процессам оказались несостоятельными и неуклюжими [9, с. 461–466]. Поэтому целью данной статьи является краткий обзор существующих научных концепций относительно особенностей формирования стоимости товаров в информационном обществе и, основываясь на них, выделение возможных подходов к пониманию механизма формирования стоимости информационного продукта финансового счетоводства.

Тема стоимости и цены информации вошла в поле исследований финансово-экономической науки со второй половины 1950-х годов, когда начался новый этап развития нашей цивилизации, характеризующийся стремительным развитием информационных технологий, глобализацией информационного обмена и наращиванием его скоростей. В 1959 году увидела свет работа Герберта Саймона (*Herbert A. Simon*, 1916–2001) – лауреата Нобелевской премии по экономике (1978 г.), известного ученого в области социальных и политических наук, одного из разработчиков гипотезы искусственного интеллекта – «Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении». Рассматривая в ней различные теории фирмы, ученый среди прочего исследовал и вопрос цены и оптимального объема информации, относительные преимущества альтернативной схемы поиска и оценки [12]. Г. Саймон высказал мнение, что информацию экономически целесообразно собирать до того момента, пока предельные затраты на сбор дополнительной порции информации станут равными предельной прибыли, которую можно получить в результате владения такой дополнительной порцией. Напомним, что предельными (маржинальными, от англ. – *marginal*) расходами являются расходы, идущие на изготовление каждой следующей единицы продукции; а предельным доходом (доходом) является его прирост, связанный с выпуском и реализацией каждой дополнительной единицы продукции.

Основываясь на подходе, предложенном Г. Саймоном, можно сделать следующие обобщения относительно оценки стоимости продукта финансового счетоводства. Суть их будет заключаться в том, что корпорации экономически целесообразно увеличивать свои расходы на сбор финансовой информации до того момента, пока ее затраты на сбор дополнительной порции такой информации не сравнятся с величиной прироста ее прибыли от владения этой дополнительной порцией

информации. В математических формулах данная зависимость формализуется следующим образом:

$$3\Phi I(n) = \Phi I_n - \Phi I(n-1), \quad (1)$$

$$3\Phi I(n) = \zeta \Phi I(n) \cdot \Phi I(n), \quad (2)$$

$$\zeta \Phi I(n) = [\Phi I_n - \Phi I(n-1)] / \Phi I(n), \quad (3)$$

где $\Phi I(n)$ – дополнительная (то есть новая, n) порция финансовой информации (информационного продукта финансового счетоводства); $3\Phi I(n)$ – затраты на дополнительную порцию финансовой информации; $\zeta \Phi I(n)$ – цена дополнительной порции финансовой информации; $\Phi I(n-1)$ – прибыль до получения дополнительной порции финансовой информации; ΦI_n – прибыль, полученная в результате владения и использования дополнительной порции финансовой информации.

Итак, речь идет о том, что корпорация определяет допустимую для себя максимальную цену приобретения новой порции финансовой информации как величину прироста своего дохода в результате владения (использования) дополнительной порцией информации. Напомним, что пользователю информация может поступать в различных форматах, например: в виде устной консультации, видеoinформации, письменного описательного отчета и многочисленных статистических данных. При этом следует подчеркнуть, что понятие «дополнительная порция» финансовой информации является условным, поскольку финансовая информация не может быть выражена в каких-то универсальных (единых) натуральных величинах. Ведь наукой и практикой пока не найдено единого натурального измерителя для всего информационного массива. В то же время уже существуют способы измерения информации, представленной в электронном формате. Примером тому является двоичная система чисел (цифры один «1» и ноль «0»), при которой каждый символ счисления содержит один бит информации, а объем символической информации измеряется в байтах (1 байт = 8 бит, что соответствует восьми разрядам двоичного числа). Кроме того, существует практика подсчета печатной информации в количестве условных печатных листов. Но для информационного продукта финансового счетоводства, носителями которого на практике являются далеко не только печатные листы и электронные носители, указанные выше количество бит и количество условных печатных листов не могут служить универсальными измерителями. Поэтому можем констатировать, что на сегодняшний день единственным сопоставимым критерием измерения информационного продукта финансового счетоводства является его меновая стоимость, а единственным сопоставимым мериллом такой стоимости – деньги (денежное измерение). Принимая это во внимание, для финансового счетоводства формулы (1) и (3) по сути являются тождественными.

В начале 1960-х годов вопросы рыночной цены информации были исследованы лауреатом Нобелевской премии по экономике (1982 г.) Джорджем Стиглером (George Joseph Stigler, 1911–1991) на примере рекламы (рекламной информации). В работе «Экономическая теория информации» (1961 г.) [13], обосновывая важ-

ность установления цены информационного товара в зависимости от его качества, ученый пришел к выводу, что это является проблематичным, поскольку в экономической теории пока отсутствует надлежащая дефиниция понятия «качество информации».

Дефиниция качества информации не определена и поныне, но в начале XXI века в Концептуальной основе финансовой отчетности (англ. – *Conceptual Framawork for Financial Reporting*), подготовленной Советом по разработке IFRS (Международных стандартов финансовой отчетности), формализованы подходы к определению критериев полезности финансовой информации. То есть качество финансовой информации рассмотрено в плоскости ее полезности для пользователей [10]. Между качественными характеристиками полезности финансовой информации, выделенными Концептуальной основой финансовой отчетности, существует определенная иерархичность, и на рис. 1 представлена структурно-логическая схема общей архитектуры этих характеристик.

Качественные характеристики полезной финансовой информации, приведенные в Концептуальной основе финансовой отчетности, могут применяться не только к информации финансовых отчетов, но и финансовых данных, представленных любым другим способом. Полезность финансовой информации определяется двумя основополагающими характеристиками, которыми являются уместность информации и ее правдивое представление. При этом полезной признается только такая финансовая информация, в которой обе эти характеристики присутствуют одновременно. Например, результатом только лишь правдивого представления не обязательно является полезная информация. То есть финансовая информация окажется бесполезной, и пользователь не сможет принять эффективные решения, если будет иметь место или правдивое представление неуместного явления, или ложное представление уместного явления.

Для обеспечения надлежащей полезности финансовой информации следует придерживаться определенной последовательности в применении указанных основополагающих характеристик финансовой информации. Самым эффективным и самым результативным этот процесс будет в такой последовательности: сначала идентифицируется экономическое явление, которое потенциально может быть полезным для пользователей финансовой информации; затем идентифицируется тип информации об этом явлении, которая будет самой уместной, если она доступна и если ее можно правдиво подать; и наконец, определяется, доступна ли такая информация и можно ли ее правдиво подать. Если удастся идентифицировать наиболее подходящий тип информации, и она является доступной и может быть правдиво представлена, то процесс обеспечения основополагающих качественных характеристик на этом заканчивается. Если нет, он должен повторяться для следующего самого подходящего типа информации.

Каждая из основополагающих характеристик полезности финансовой информации, в свою очередь,

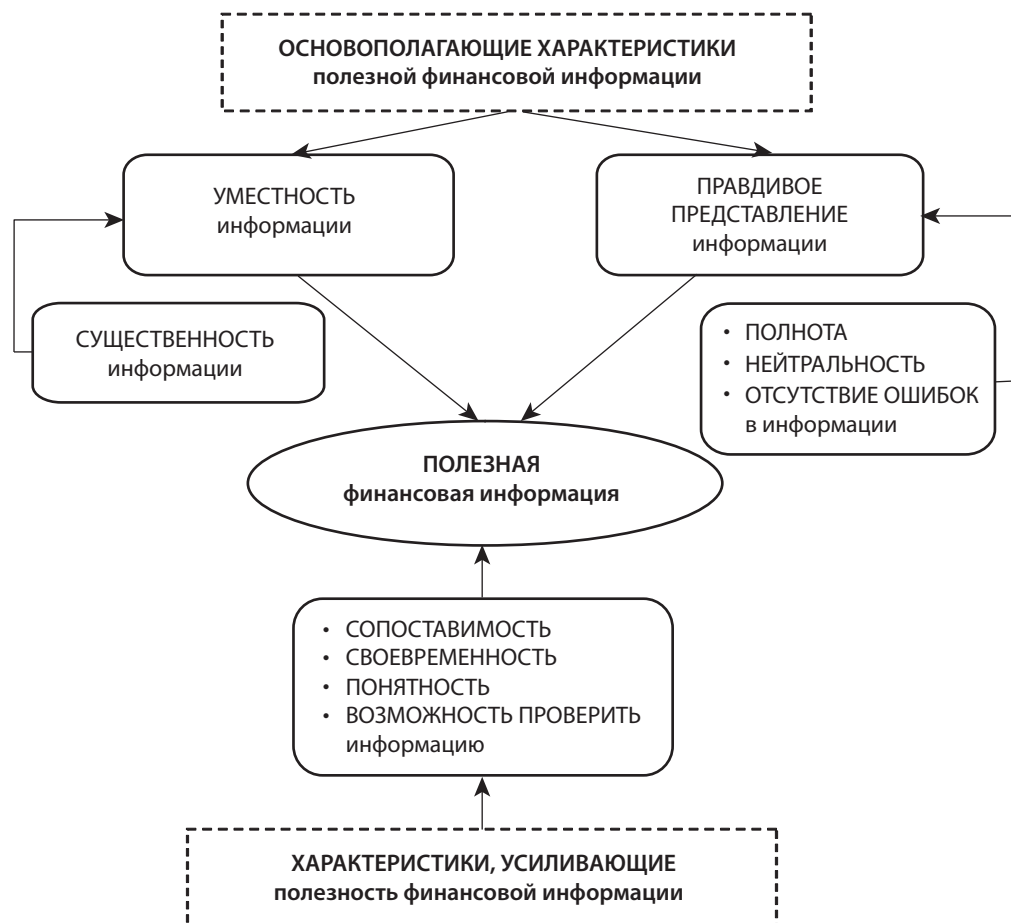


Рис. 1. Структурно-логическая схема архитектуры качественных характеристик полезности финансовой информации (согласно Концептуальной основе финансовой отчетности)

имеет в своей основе определенные характеристики. В частности, характерным аспектом уместности информации является ее существенность. Но в Концептуальной основе констатируется, что установить предельную качественную величину существенности или заранее определить, что именно может быть существенным в конкретной ситуации, невозможно. Что касается характеристик, признающих правдивое представление финансовой информации, то финансовые отчеты представляют экономические явления в словах и числах, и досконально правдивое представление информации характеризуется (а) полнотой, (б) нейтральностью и (в) отсутствием ошибок. *Полной* является такая подача финансовых данных, которая охватывает всю информацию, необходимую пользователю для понимания описываемого явления, в том числе – все необходимые описания и объяснения. Ими могут быть: описание природы и числовая характеристика активов субъекта хозяйствования, их первоначальная, скорректированная или справедливая стоимость, объяснение важных фактов о качестве и природе статей финансовой отчетности, факторы и обстоятельства, повлиявшие на их качество и природу, а также процессы, использованные для формирования числового описания. *Нейтральной* признается информация, в отборе и представлении которой отсутствует какая-либо предвзятость. Нейтральная финансовая информация должна быть неодносторонней

и свободной от манипуляций, нацеленных на формирование у ее пользователя одобрительного или неодобрительного восприятия. При этом понятие «*свободная от ошибок*» финансовая информация не тождественно понятию «идеально точная во всех отношениях» финансовая информация, поскольку под ним понимается отсутствие ошибок или пропусков в описании явления, в отборе и применении соответствующего процесса формирования его оценки.

Плезность финансовой информации может быть усилена, и для такого усиления существуют четыре, так сказать, «усиливающие характеристики»: финансовая информация должна быть сопоставимой, своевременной, понятной и проверяемой. Объяснение этих четырех характеристик состоит в следующем.

Во-первых, что касается сопоставимости, то важно, чтобы пользователи могли сравнивать финансовые данные одного или нескольких экономических агентов за различные промежутки времени. При этом необходимо различать понятия согласованности и сопоставимости финансовой информации, так как их суть разная. Согласованной является информация, для регистрации, накопления и обработки которой применены одинаковые методы. Если сопоставимость рассматривать как цель, то согласованность помогает достичь такую цель.

Во-вторых, в Концептуальной основе отмечено, что чем старше финансовая информация, тем меньше ее польза. Вместе с тем указывается, что и более древняя финансовая информация может быть полезной, например, в случае необходимости оценки тенденций развития финансовых процессов. В исследовании генезиса финансового счетоводства и выявлении характерных особенностей финансовой информации было отмечено, что эта информация становится старше не потому, что течет время, а потому, что появляется новая, актуальная информация, которая уточняет, дополняет или отвергает полностью или частично предварительные данные. При этом старение финансовой информации обычно сопровождается уменьшением ее ценности (цены).

В-третьих, критерии полезности финансовой информации по сути коррелируют с уровнем финансовой грамотности пользователей. Важно, чтобы они имели желание, возможность и способность усердно изучать финансовую информацию. Чтобы такая информация стала понятной пользователям, необходимо, чтобы их финансовая грамотность была уже на определенном уровне: например, они должны обладать достаточными знаниями об экономике и бизнесе, финансах и счетоводстве. Несмотря на то, что для некоторых из них та или другая финансовая информация может оказаться сложной для понимания, Концептуальные основы подчеркивают, что ее не следует исключать из отчетности, поскольку другие пользователи могут ею эффективно воспользоваться.

В-четвертых, что касается возможности проверять финансовую информацию, то такая проверка может быть прямой и косвенной. Примером первой является проверка той или иной финансовой суммы непосредственным пересчетом ее составляющих. Во втором случае проверяются входные и выходные данные: например, проверка балансовой стоимости запасов по данным входных запасов и их остатков.

Рассмотрев качественные характеристики финансовой информации, отметим, что, несмотря на детальное их описание, четкие критерии их оценки отсутствуют. Поэтому определение стоимости финансовой информации (информационного продукта финансового счетоводства) на основе качественных характеристик ее полезности остается проблематичным.

Дж. Стиглер, не ограничиваясь исследованием зависимости ценности информации от ее качества, предлагал определять цену информации величиной, на которую новая информация снижает ожидаемые (релевантные) затраты ее покупателя [13]. Опираясь на такой подход в оценке стоимости информации, напомним, что к релевантным относят расходы, которые могут быть изменены вследствие управленческих решений. Такие расходы, отличая одну альтернативу управленческих решений от другой, относятся к категории будущих (т. е. ожидаемых) расходов. В противовес им нерелевантные (безвозвратные) затраты не могут быть изменены в результате принятия управленческих решений, поскольку представляют собой расходы прошлых периодов. В контексте информационного продукта финансового счетоводства такой подход означает следующее: стоимость

такого информационного продукта следует измерять величиной, на которую пользователь сможет снизить свои ожидаемые (релевантные) затраты благодаря использованию данных этого продукта. Это нечто подобное рассмотренному ранее подходу на основе маржинальных затрат: корпорация, являясь потенциальным покупателем информационного товара, определяет максимально допустимую для себя цену такого товара на основе оценки изменений релевантных затрат, которые будут иметь место вследствие применения приобретенной информации. Чем больше уменьшаются эти издержки, тем более высокую цену корпорация будет готова заплатить за информационный продукт финансового счетоводства. Эта зависимость формализуется в математическом виде следующим образом:

$$СФИ = PЗ(n) - PЗ(n+1), \quad (4)$$

где СФИ – стоимость финансовой информации (информационного продукта финансового счетоводства); $PЗ(n)$ – релевантные затраты, которые имеют место в случае n -го управленческого решения, не учитывающего данные информационного продукта финансового счетоводства; $PЗ(n+1)$ – релевантные затраты, имеющие место в случае $n+1$ -го управленческого решения, которое, учитывая данные информационного продукта финансового счетоводства, позволяет снизить эти релевантные затраты.

Особой вехой в развитии концепций стоимости (цены, ценности) информации стала работа японского экономиста, одного из разработчиков стратегии проникновения японских компаний на внешние рынки – Тайичи Сакайя (*Taichi Sakaiya*) – «Стоимость, создаваемая знанием» (1985 г.) (на языке оригинала – «*Chika kakumei*»). На английском языке эта книга впервые была издана в 1991 г. в США [11]. Как отмечают составители антологии «Новая постиндустриальная волна на Западе» [3, с. 337–338], ключевой термин оригинала «*chika*» – от японских слов «с/и» (знание) и «*kah*» (стоимость, ценность) – соответствует понятию «ценность, воплощенная в знаниях, такая, что порождается знанием». На английском он наиболее точно переведен как «*knowledge-value*», но английский термин «*knowledge-value revolution*» – то есть революция, порожденная знанием, – не в полной мере совпадает с понятием «*chika kakumei*». В этом понятии подразумевается также то, что в современных условиях информация, а не традиционные факторы производства определяют ту ценность, которую пользователи признают за тем или иным продуктом, и это обстоятельство является одним из наиболее фундаментальных сдвигов современной экономики.

Основательно вопросы экономики информационного общества исследовал также известный философ, футуролог и социолог, советами которого пользуются правительства США и других экономически развитых стран, – Элвин Тоффлер (*Alvin Toffler*, 1928 г.). В работе «Революционное богатство» (2006 г.), анализируя особенности современного информационного общества и оценивая тенденции его дальнейшего развития, он приходит к выводу, что логика, регулирующая производ-

ство и обмен обычных (неинформационных) товаров в современной экономике, для информационных товаров не действует. Ярким примером тому является процесс ценообразования информационного продукта – он отличный от других традиционных товаров. Ведь в информационном обществе цена на информационный продукт при прочих равных условиях, и в отличие от других товаров, будет тем выше, чем меньше обществу известен информационный смысл такого продукта. В современных реалиях потеря той или иной информацией статуса новизны (секретности) влияет на процесс ее ценообразования. Для обычных товаров традиционно цена устанавливается в ходе их сопоставления между собой и более детального информирования потенциальных покупателей (пользователей) об особенностях таких товаров, то есть формирование соответствующего спроса и предложения на такие товары. Для информационного товара – дело другое. Информация не может распространяться, не теряя своей новизны и уникальности, на которой в значительной степени базируется ее цена в современном обществе. Например, корпорация, планируя купить какой-то информационный продукт, пытается оценить его приемлемую для себя цену, а поэтому старается узнать подробнее о содержании этого продукта. Но как только корпорация становится известно, какие именно данные содержатся в нем, товар как минимум немного теряет в цене, поскольку уже не кажется ей столь новым (незнакомым, уникальным, особенным), как до того. Касаясь темы цены информации, Э. Тоффлер приходит к выводу, что на сегодняшний день в теории цены (стоимости) информации существует неопределенность. Ученый констатирует, что такое положение дел порождает острую проблему для общества, в экономике которого информация все больше играет не вспомогательную, а ключевую роль, и отмечает, что перед обществом стоит важная задача глубокого политэкономического исследования темы стоимости информации [14, p. 150–154].

Информационный продукт финансового счетоводства относится к категории интеллектуальных продуктов, то есть таких, что создаются умственной деятельностью человека, его знаниями. А знания – это осознанная информация. Исследованием стоимости интеллектуального труда и его продуктов основательно занимался украинский ученый-экономист второй половины XX – начала XXI веков Анатолий Андреевич Чухно (1926–2012 гг.). В работе «Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины» (2003 г.) он писал, что в информационном обществе происходят существенные изменения в действии закона стоимости в ценообразовании. Интеллектуализация, распространение творческого труда обуславливают то, что цены на ее продукты определяются не затратами труда, а полезностью этих продуктов. Возникает новая категория – «стоимость, созданная знаниями» (т. е. стоимость, созданная осознанной информацией – *H. P.*), в которой, кроме названия, по сути, ничего нет от стоимости. По его мнению, характерным для информационного общества является

ослабление рыночных отношений, прежде всего их основного закона – закона стоимости, эквивалентных отношений. А. Чухно отмечал, что экономическая наука пришла к выводу, что в будущем обществе с утверждением творческого характера труда товарное хозяйство будет изменено [7, с. 19, 311]. Рассматривая в фундаментальной работе «Экономическая теория» (2010 г.) критерии оценки интеллектуального труда и его продукта, ученый подчеркивает, что выработка критериев оценки стоимости интеллектуального капитала может оказаться эпохальным событием. Ведь, заменяя прежние ценности новыми, человек меняет свою цель и методы ее достижения. В фундаментальном труде «Экономическая теория» (2010) А. Чухно высказывает мнение, что концепция оценки стоимости интеллектуального капитала (то же самое, что информационный капитал – *H. P.*) преодолет традиционное представление о коренном отличии коммерческих предприятий от некоммерческих, и такой совершенно новый взгляд на вещи даст возможность впервые в истории сравнить ценность всех организаций и учреждений, которые существуют в обществе. При этом интеллектуальный капитал может стать новой мерой стоимости, и методы его оценки могут повлечь возникновение новой формы обмена, в которой эта мера стоимости используется с целью торговли [8, с. 155–156].

По нашему мнению, исследуя стоимостный аспект информационного продукта финансового счетоводства, следует базироваться на особенностях генезиса этого института открытой финансовой информации и характерных свойствах финансовой информации как таковой. При таком подходе в структуре этого продукта выделяются три органично сочетаемые составляющие, воспринимающиеся пользователями как единое целое. *Первой составляющей информационного продукта финансового счетоводства является его содержательная составляющая – то есть финансовая информация как таковая.* Здесь имеется в виду информация в ее умственном, то есть интеллектуальном, ментальном плане. Она является содержанием того, что подается пользователям в различных удобных для него формах (форматах, видах, конфигурациях, методах и т. п.). *Второй составляющей информационного продукта финансового счетоводства является человеческий фактор – интеллект исполнителей соответствующих информационных услуг, то есть умственная деятельность, знания человека, его мудрость², благодаря чему пользователь получает необходимую для него информацию в надлежащей форме.* Проявления человеческого интеллекта можно наблюдать, например, при сборе данных для финансового счетоводства и проверке их достоверности, последующей обработке и анализе отобранного материала, формировании обобщений, представлении информации в понятных и удобных для использования форматах, а также в процессе представления результатов финансового счетоводства (готового

²Тайичи Сакаяя употребляет в этом контексте понятие «мудрость».

информационного продукта) пользователям. *Третьей составляющей информационного продукта финансового счетоводства являются различного рода инструментов, оборудование, информационные технологии и другие компоненты, затраты на которые классифицируются в финансах как расходы на основные средства, материалы и прочее.* В каждом конкретном случае все составляющие информационного продукта финансового счетоводства, сливаясь воедино, воспринимаются пользователями как тот или иной информационный продукт.

Ярким примером органичного сочетания всех трех составляющих в информационных продуктах финансового счетоводства являются разнообразные аналитические обзоры, регулярно готовящиеся информационно-аналитическими агентствами и другими институтами финансового счетоводства в отдельных сегментах экономики. Их содержательной информационной составляющей являются данные, содержащиеся в финансовых показателях, характеризующих динамику деятельности экономических агентов, их финансовое состояние, положение на рынке и прочее. Что касается человеческого фактора (интеллект, умственная деятельность), благодаря которому тот или иной информационный продукт появляется на свет, то к нему принадлежит, в частности, следующее: работы при обработке данных для аналитических отчетов; их обработка и анализ; визуализация и (или) озвучивание полученных результатов в удобных для восприятия пользователями формах (например, таблицы, графики, диаграммы, структурно-логические схемы, инфографика, видеоинформация, аудиоинформация); передача (продажа) информации пользователям (например, презентации, консультации, ответы и разъяснения). Такие работы выполняются профессиональными работниками с надлежащим уровнем квалификации. Что касается третьей составляющей, то информационные обзоры и другая продукция финансового счетоводства появляются на свет благодаря использованию определенных материальных ресурсов. Например, для записи, хранения, обработки и распространения информации нужны определенные носители (бумага, электронные носители и т. п.) и энергия (например, для приведения в действие носителей).

Несмотря на неразрывное единство всех составляющих информационного продукта финансового счетоводства, для исследования его стоимости целесообразно рассматривать их отдельно, поскольку стоимость каждой из них имеет свои особенности. При этом роль второй составляющей – интеллекта, мыслительной деятельности, знаний человека, осознанной человеком информации, человеческой мудрости – в создании информационной продукции финансового счетоводства является уникальной. Ведь именно творческая мыслительная человеческая деятельность работников отрасли финансового счетоводства обеспечивает создание необходимых и надлежащим образом оформленных для пользователя данных.

Что касается содержательной, то есть первой составляющей информационного продукта финансового счетоводства, то есть информации как «идеального

творения» [7, с. 311], то ни один из ныне известных человечеству подходов к определению стоимости – они предлагаются теорией трудовой стоимости и теорией предельной полезности – не подходит для этого. Теория трудовой стоимости, характеризуя товары с количественной стороны, отражает подход, при котором меновая стоимость товара определяется затратами труда на его создание. Но информация как продукт разума не поддается такому измерению. В противоположность этому теория предельной полезности, рассматривая товар преимущественно с качественной стороны, предполагает субъективное определение его стоимости каждым покупателем на основе ожидаемого им полезного эффекта от пользования товаром. Но, несмотря на то, что оценка стоимости финансовой информации по качественным характеристикам является вполне логичным подходом, четкие критерии качества отсутствуют, а для информации в ее умственном плане вообще не могут быть применены. То есть, говоря о стоимости первой – содержательной составляющей информационного продукта финансового счетоводства (информации как идеального творения), можно констатировать, что она в прямом смысле этого слова является бесценной, поскольку ее стоимость и цену установить невозможно. Вместе с тем содержательная составляющая информационного продукта способна быть использованной множество раз, и современная наука констатирует, что потребительная стоимость информации как идеального творения является неисчерпаемой [7, с. 316].

Если говорить об оценке стоимости второй составляющей информационного продукта финансового счетоводства – человеческого интеллекта (умственной деятельности, мудрости), то еще в середине 1980-х годов Т. Сакайя писал, что экономисты уходят от ответов на вопрос относительно определения стоимости информации и знаний, хотя по сути своей они принадлежат к числу наиболее масштабных социальных преобразований [3, с. 337–371]. Прошли десятилетия, но финансово-экономическая наука еще находится в творческом поиске ответов на эти нелегкие вопросы.

По поводу третьей составляющей информационного продукта финансового счетоводства – материальных ресурсов – можно сказать, что она является наиболее понятной с точки зрения традиционных для современного общества подходов к вопросам стоимости. На сегодняшний день именно она используется как объективная основа для расчета стоимости информационных продуктов [1, с. 63–64]. Но отметим, что доля этой составляющей в стоимости продукции финансового счетоводства не является определяющей и неуклонно будет уменьшаться с дальнейшим развитием информационного общества.

Основываясь на вышеизложенном и используя подходы, сформулированные Тайичи Сакайя в работе «Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего», можно сделать следующие **выводы** относительно стоимости информационного продукта финансового счетоводства.

Во-первых, необходимо констатировать, что информационный продукт финансового счетоводства относится к товарам, имеющим элементы создаваемой знанием стоимости. То есть этот продукт также содержит в себе стоимость, созданную человеческим интеллектом, умственной деятельностью, знаниями человека, его мудростью. Исследуя создаваемую знаниями стоимость, Т. Сакайя приходит к выводу, что она не имеет никакого прямого или косвенного отношения к расходам, связанным с ее созданием, и рыночная цена (стоимость) созданного знаниями товара значительно превышает его себестоимость. Цены на такие товары мало зависят от затрат на базовые материальные ресурсы – основные средства, материалы, заработную плату и различные текущие расходы. При этом с дальнейшим развитием общества доля создаваемой знанием стоимости в товарах будет возрастать. Таким образом, для информационной продукции финансового счетоводства можно констатировать, что ее рыночная цена может значительно превышать ее себестоимость. При этом с развитием информационного общества в ней будет расти доля создаваемой знанием стоимости, а следовательно, отрыв ее рыночной цены от ее себестоимости станет больше.

Во-вторых, Т. Сакайя отмечает, что именно создаваемая знанием стоимость является тем компонентом каждого конкретного продукта, что существенно отличает его от других подобных продуктов. Рассматривая информационный продукт финансового счетоводства, мы также можем говорить о том, что та его составляющая, которая создается человеческим интеллектом, является определяющей в выделении новых, отличных от других информационных продуктов. С развитием информационного общества и его интеллектуального капитала будет происходить создание все новых и новых информационных продуктов. Развитие института открытой финансовой информации будет идти по пути создания большого разнообразия уникальных информационных продуктов, различных не только по содержанию, но и по форме подачи подготовленных данных пользователями.

В-третьих, определяющим и еще не до конца познанным является связь информации со временем. В этой связи Т. Сакайя приходит к выводу, что цены на создаваемую знаниями продукцию подвержены резким колебаниям. При этом каждая конкретная цена держится короткий период, и продолжительность таких периодов имеет неуклонную тенденцию к сокращению. Кроме того, при падении цен нет надежды на их повышение в будущем: если создаваемый знаниями продукт устарел, ни у кого не возникает желания купить его по низкой цене. Это дает основания отметить и уникальные временные особенности цен на продукцию финансового счетоводства: во-первых, эти цены подвержены резким колебаниям; во-вторых, каждая конкретная цена держится короткий период; в-третьих, существует тенденция сокращения продолжительности этих периодов; в-четвертых, падение цен на ту или иную финансовую информацию не сопровождается желанием людей скупать устаревшую информацию, ведь ее цена никогда не вернется к прежнему уровню, а только будет падать.

Такие временные особенности стоимости информационного продукта финансового счетоводства обусловлены как характерной чертой информации (неуклонное и быстрое старение), так и особенностями процесса творческой мыслительной деятельности создателей информационной продукции. По этому поводу Т. Сакайя отмечает: «Временный характер создаваемой знанием стоимости связан с временным характером самого творческого процесса. Создаваемая знанием стоимость подобна падающей звезде, которая светит ярко лишь в тот момент, когда проходит через пространство социальных обстоятельств и субъективных факторов, позволяющих ей светить ярче других» [3].

В-четвертых, цены на продукцию финансового счетоводства формируются не на основе их себестоимости, а в зависимости от того, как пользователи этой информационной продукции ее оценивают. Так, Т. Сакайя приходит к выводу, что цена продукта, который содержит создаваемую знанием стоимость, формируется не по его себестоимости, а на основе представления пользователей относительно цены для каждого конкретного продукта. Такое представление может формироваться, например, под влиянием цен на альтернативную продукцию. То есть в рыночной экономике информационного общества у пользователей продукции финансового счетоводства создается то или иное представление о «должной» для каждого информационного продукта цене. При этом такие представления могут складываться под влиянием цен на альтернативные виды продукции. Сформированная такими представлениями цена принимается как стоимость того или иного информационного продукта финансового счетоводства. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонюк А. О. Теоретичні основи моделювання та аналізу систем захисту інформації: монографія / А. О. Антонюк, В. В. Жора; Держ. податк. адмін. України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпінь: НУДПС України, 2010. – 309 с.
2. Бабіченко В. Корпоративні фінанси: сучасна парадигма розвитку: монографія / В. Бабіченко. – К., 2014. – 552 с.
3. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под редакцией В. Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
4. Рязанова Н. С. Інститут фінансового екаунтингу (рахівництва) в архітектурі фінансово-економічних інститутів інформаційного суспільства // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 226–239.
5. Рязанова Н. С. Новый взгляд на фінансове рахівництво інформаційного суспільства / Н. С. Рязанова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 244–254.
6. Рязанова Н. С. Особливості фінансової інформації як економічного ресурсу / Н. С. Рязанова // Ринок цінних паперів України. – 2015. – № 3-4. – С. 3–14.
7. Чухно А. А. Постіндустриальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К.: Вид-во «Логос», 2003. – 631 с.
8. Чухно А. А. Економічна теорія: [у 2-х т.] – К.: ДНУ АФУ, 2010. – Т. 2. – 628 с.
9. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко / За ред. А. А. Чухно. – К.: Знання, 2007. – 878 с.

10. Conceptional Framawork for Financial Reporting [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iasplus.com/en/standards/other/framework>

11. Sakaiya, T. The Knowledge-Value Revolution, Or a History of the Future / Taichi Sakaiya. – New York, 1991. – 157 p.

12. Simon, H. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science / H. A. Simon // *Microeconomics: Selected Readings*. – Edited by E. Mansfield. – New York, 1971.

13. Stigler, G. J. The Economics of Information / G. J. Stigler // *Journal of Political Economy*. – 1961, Vol. 69, № 3, June.

14. Toffler, A. Revolutionary Wealth. How it will be Created and How it will change our Lives / A. Toffler, H. Toffler. – Clutis Brown Ltd., 2006. – 576 p.

REFERENCES

Antoniuk, A. O., and Zhora, V. V. *Teoretychni osnovy modeliu-vannia ta analizu system zakhystu informatsii* [The theoretical basis of modeling and analysis of information security]. Irpin: NUDPS Ukraine, 2010.

Babichenko, V. *Korporatyvni finansy: suchasna paradyhma rozvytku* [Corporate Finance: modern paradigm of development]. Kyiv, 2014.

Chukhno, A. A. *Postindustrialna ekonomika: teoriia, praktyka ta yikh znachennia dlia Ukrainy* [Post-industrial economy: theory, practice and their importance for Ukraine]. Kyiv: Lohos, 2003.

Chukhno, A. A. *Ekonomichna teoriia* [Economic theory]. Vol. 2. Kyiv: DNU AFU, 2010.

Chukhno, A. A., Yukhymenko, P. I., and Leonenko, P. M. *Suchasni ekonomichni teorii* [Modern economic theory]. Kyiv: Znan-nia, 2007.

"Conceptional Framawork for Financial Reporting". <http://www.iasplus.com/en/standards/other/framework>

Novaya postindustrialnaya volna na Zapade. Antologiya [The new wave of post-industrial West. Anthology]. Moscow: Academia, 1999.

Riazanova, N. S. "Instytut finansovoho ekkautynhu (rakhivnytstva) v arkhitekturi finansovo-ekonomichnykh instytutiv informatsiinoho suspilstva" [Institute ekkautynhu financial (accounting) architecture of financial and economic institutions of the information society]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2015): 226-239.

Riazanova, N. S. "Novyi pohliad na finansove rakhivnytstvo informatsiinoho suspilstva" [A new look at financial Accounting Information Society]. *Biznes Inform*, no. 4 (2015): 244-254.

Riazanova, N. S. "Osoblyvosti finansovoi informatsii yak ekonomichnoho resursu" [Features financial information as an economic resource]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, no. 3-4 (2015): 3-14.

Sakaiya, T. *The Knowledge-Value Revolution, Or a History of the Future*. New York, 1991.

Simon, H. A. "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science" In *Microeconomics: Selected Readings*. New York, 1971.

Stigler, G. J. "The Economics of Information". *Journal of Political Economy*, vol. 69, no. 3, June (1961).

Toffler, A., and Toffler, H. *Revolutionary Wealth. How it will be Created and How it will change our Lives*: Clutis Brown Ltd., 2006.

УДОСКОНАЛЕННЯ МАТРИЧНОГО МЕТОДУ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДЛЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ВИГОТОВЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ МАШИН

© 2016 КАЛАПА Т. В.

УДК 658:621

Калапа Т. В. Удосконалення матричного методу вибору стратегії розвитку для машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин

У статті визначено роль стратегії в розвитку підприємства, що полягає в гармонізації зв'язків внутрішніх можливостей із трансформаційними змінами в зовнішньому середовищі. Розглянуто різновиди стратегій розвитку. Встановлено критерії розвитку машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин, до яких віднесено попит (еквівалент суміжності) на технологічні машини та рентабельність операційної діяльності підприємства. Обґрунтовано матричні методи вибору стратегії підприємства. Удосконалено матричний метод вибору стратегії на основі матриці Томпсона – Стрікланда. Наукові результати, висновки і рекомендації статті вдосконалюють теорію стратегічного управління в частині методичних засад управління вибором стратегії розвитку підприємства. Їх практичне використання надасть змогу оптимізувати вибір стратегії розвитку машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин.

Ключові слова: стратегія розвитку, попит (еквівалент суміжності), рентабельність операційної діяльності, матричний метод, машинобудівне підприємство.

Рис.: 1. Бібл.: 12.

Калапа Тетяна Вікторівна – здобувач, старший викладач кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: kalapa@ukr.net

УДК 658:621

Калапа Т. В. Усовершенствование матричного метода выбора стратегии развития для машиностроительных предприятий по изготовлению технологических машин

В статье определена роль стратегии в развитии предприятия, которая заключается в гармонизации связей внутренних возможностей с трансформационными изменениями во внешней среде. Рассмотрены разновидности стратегий развития. Установлены критерии развития машиностроительных предприятий из изготовления технологических машин, к которым отнесен спрос (эквивалент смежности) на технологические машины и рентабельность операционной деятельности предприятия. Обоснованы матричные методы выбора стратегии предприятия. Усовершенствован матричный метод выбора стратегии на основе матрицы Томпсона – Стрикленда. Научные результаты, выводы и рекомендации статьи совершенствуют теорию стратегического управления. Их практическое использование позволит оптимизировать выбор стратегии развития машиностроительных предприятий по изготовлению технологических машин.

Ключевые слова: стратегия развития, спрос (эквивалент смежности), рентабельность операционной деятельности, матричный метод, машиностроительное предприятие.

Рис.: 1. Библ.: 12.

Калапа Татьяна Викторовна – соискатель, старший преподаватель кафедры международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: kalapa@ukr.net

UDC 658:621

Kalapa T. V. Improvement of Matrix Method for Selection a Development Strategy for Machine-Building Enterprises Producing Technological Machines

The article identifies the role of strategy in the enterprise development, which is to harmonize relationships of internal possibilities with transformational changes in the external environment. Varieties of development strategies have been considered. Criteria for development of machine-building enterprises producing technological machines have been determined, to which are included demand (equivalent to transversality) on technological machines and profitability of operating activity of enterprise. Matrix methods for selecting an enterprise strategy has been substantiated. The matrix method for selecting strategy based on the Thompson-Strickland matrix has been improved. Scientific results, conclusions and recommendations of the article improve the strategic management theory. Their practical use will allow to optimize selection of a strategy for development of machine-building enterprises producing technological machines.

Keywords: development strategy, demand (equivalent to transversality), profitability of operation activity, matrix method, machine building enterprise.

Fig.: 1. Bibl.: 12.

Kalapa Tatiana V. – Applicant, Senior Lecturer of the Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: kalapa@ukr.net

Трансформаційні процеси в економіці України ускладнюють узгодженість процесів на підприємствах, що обумовлює необхідність пошуку нових підходів до вибору стратегії їх розвитку. Одним із підходів, який виправдав себе на практиці, є вибір стратегії розвитку, яка ґрунтується на зіставленні потенціалу підприємства з можливостями та загрозами зовнішнього середовища, що діють на це підприємство.

Виходячи зі спеціального призначення машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин і враховуючи похідний попит на машинобудівну продукцію, який формується у суміжних галузях, необхідно зіставити цей попит з рентабельністю операційної

діяльності для вибору стратегії розвитку. Втім, такий вибір ґрунтується як на співвідношенні, так і на комбінуванні величин попиту та рентабельності операційної діяльності. Тому реалізація підходу потребує методів вибору стратегії розвитку машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин, що нададуть можливість ефективно досягнути поставлених цілей.

Розвитком концепцій і теорій стратегічного управління, формуванням методичних підходів до розроблення, вибору та реалізації стратегії підприємства займалися зарубіжні та вітчизняні вчені: А. Берсудський, С. Войтко, Н. Касьянова, М. Мескон, А. Наливайко, О. Раєвнева, О. Тридід, Р. Уотермен, Б. Шелегеда та інші.

Вагомий внесок у розроблення матричних методів і моделей вибору стратегій розвитку зробили зарубіжні вчені: І. Ансофф, М. Портер, Бостонська консультативна група (БКГ), консультативна група Мак-Кінсі, А. Томпсон, Д. Стрікланд тощо. Однак у процесі розвитку вітчизняної економіки відбуваються перманентні зміни, які неоднозначно впливають на діяльність підприємств, і застосування запропонованих матричних методів потребує вдосконалення при виборі стратегії розвитку.

Оскільки машинобудівні підприємства виготовлення технологічних машин мають певні відмінності у своєму призначенні та трансформаційні процеси зовнішнього середовища набувають ознак причинно-наслідкового зв'язку з діяльністю цих підприємств, тому визначення напрямів розвитку та вибір стратегій для кожного з них є індивідуальним. Заслугує на увагу думка О. М. Тридіда, що будь-які трансформаційні процеси на підприємстві можуть бути розглянуті як процеси розвитку [1]. Своєю чергою, О. В. Раєвнева визначила розвиток підприємства як конструктивний, який заснований на висхідній тенденції функціонування системи, та деструктивний – заснований на спадній тенденції та припустила наявність третього шляху розвитку системи – нейтрального, тобто стагнаційного [2].

Відмітимо, що Р. Уотермен способом покращення конкурентних позицій підприємства визначив стратегію [3]. М. Мескон зазначив, що стратегія є детальним всебічним комплексним планом, призначеним для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягти її мети [4]. А. Наливайко розглядав стратегію розвитку підприємства як набір стратегічного напрямку в діяльності (цілей та способів їх досягнення) для забезпечення поновлюваної відмінності та прибутковості [5]. Під стратегією А. Чандлер [6] розуміє завдання, політику та плани, які разом визначають характер підприємства та його підхід до виживання і перемоги в конкурентній боротьбі.

Між тим, Б. Шелегеда та Н. Касьянова визначають, що стратегії розвитку підприємства можна скомпонувати в такі групи: стратегії зростання; стратегії стабільності; стратегії скорочення [7]. Погоджуємося із авторами в тому, що однією зі стратегій розвитку, яка визначає основні напрями розвитку підприємства, є стратегія зростання. Між тим, характерною ця стратегія є для підприємств, які функціонують у динамічно зростаючих галузях. Залежно від цільового спрямування дій у виробничо-комерційній діяльності, як зазначають автори [7], виділяють різновиди стратегії зростання.

Першим різновидом стратегії зростання є *стратегія інтенсивного зростання*, яка зумовлює збільшення обсягу виробництва продукції, що досягається завдяки вдосконаленню організації праці та виробництва, підвищенню професійного рівня працівників тощо. Дану стратегію впроваджують підприємства на зростаючий попит щодо продукції власного виробництва, а також при зростанні пропозиції на ресурси для її виготовлення.

Другим різновидом стратегії зростання є *стратегія інтеграційного зростання*. Цю стратегію застосовують підприємства при об'єднанні або поглинанні одних

підприємств іншими, однак за умови взаємопов'язаності їхньої діяльності.

Третім різновидом стратегії зростання є *стратегія диверсифікації*, якій притаманне проникнення підприємства в інші галузі виробництва для того, щоб не бути залежним від одного виду діяльності.

До стратегій розвитку підприємства відноситься *стратегія стабілізації*. Формування даної стратегії відбувається тоді, коли виробничо-комерційна діяльність досягла зрілості й підприємства прагнуть захистити досягнуті позиції на ринку, знижуючи витрати та ціни на продукцію. Стратегією розвитку підприємства є *стратегія скорочення*, яка визначає комплекс заходів із поступового згортання виробничо-комерційної діяльності. Зокрема, стратегію скорочення може бути *стратегія ліквідації*.

Втім, кожному виду стратегії розвитку притаманний відповідний попит, який є провідним критерієм, що визначає необхідність виготовлення продукції та планування розвитку. Розвиток машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин залежить, головним чином, від попиту (еквівалента суміжності) ($r^2 = 0,66$) [8]. Цей показник відображає попит на технологічні машини, який сформований на суміжному ринку. Своєю чергою, ефективний розвиток машинобудівного підприємства залежить від споживачів, які купують машинобудівну продукцію і тим самим інформують виробників, на що є попит. Тобто, закупівля технологічних машин є своєрідною інформацією для виробників, водночас, обсяги закупівель цих машин формують рівень попиту, що визначає позиції машинобудівного підприємства на ринку.

Попит на технологічні машини значною мірою залежить від показників якості та ціни. Між тим, споживач зацікавлений у мінімальній ціні та високій якості технологічних машин, а виробник – у компенсації витрат і максимальному прибутку від продажу цих машин. Тому встановлюються такі ціни, які задовольняють як виробника, так і споживача. Між тим, пропозиція технологічних машин з оптимальним поєднанням ціни з якістю забезпечить попит на цю машинобудівну продукцію та рентабельність операційної діяльності машинобудівних підприємств.

Водночас рентабельність операційної діяльності машинобудівних підприємств є результатом одержаного прибутку від операційних витрат, які застосовані у виготовленні та реалізації машинобудівної продукції. Зокрема, трансформація рентабельності операційної діяльності відбувається внаслідок кількісних і якісних змін у виробничо-комерційній діяльності. Тобто, на збільшення показника рентабельності операційної діяльності впливають як раціональне використання ресурсів, так і оновлення кадрів та організаційної структури підприємства.

Оскільки економічна доцільність виготовлення технологічних машин обумовлюється величиною прибутку, отриманого від їх реалізації, тому ефективність діяльності машинобудівних підприємств забезпечується попитом на ці машини. Попит на технологічні машини (еквівалент суміжності) є похідним і формується в галузевому середовищі машинобудівного підприєм-

ства, що потребує інформації про одержані прибутки від продажу товарів, які вироблялися з використанням цих машин. Відтак знаходження методів комбінування параметрів рентабельності операційної діяльності машинобудівного підприємства та попиту (еквівалент суміжності) на технологічні машини надасть змогу вибрати ефективну стратегію розвитку машинобудівного підприємства з виготовлення технологічних машин.

Науковцями запропонована значна кількість методів і моделей вибору стратегій розвитку, серед яких мають місце матриці: І. Ансоффа, М. Портера, Бостонської консультативної групи (БКГ), Мак-Кінсі, матриця Томпсона – Стрікланда. Досить відомою є матриця І. Ансоффа [9], яка визначає вибір стратегічних дій підприємства залежно від типів ринку та продукту. У матриці кожний квадрат характеризує певний тип стратегічних дій підприємства в результаті комбінації цих параметрів.

Для вибору стратегії підприємства застосовується матриця М. Портера [10], що визначає стратегії на основі параметрів ринку збуту та стратегічних переваг підприємства. Поширеною матрицею вибору стратегічних дій є матриця Бостонської групи [11], яка будується залежно від частки підприємства на ринку і темпів зростання галузі. Комбінація зазначених параметрів надає можливість вибору обмеженої кількості типів стратегій, які відповідають конкретному квадранту матриці.

Моделлю розробки стратегії є матриця консультативної групи Мак-Кінсі. Важливим в цій матриці є те, що дев'ять стратегій, які пропонуються, визначають вибір дій для відповідної ситуації. Проте недоліком матриці є її суб'єктивність при оцінці ситуації, але стратегія швидкого нарощування обсягів реалізації може бути цілком машинобудівного підприємства, а не стратегією.

Матрицею вибору стратегічних альтернатив залежно від двох параметрів: темпів зростання ринку

(швидкі або повільні) та конкурентної позиції підприємства (сильна або слабка) є матриця Томпсона – Стрікланда [12]. Можливі стратегічні альтернативи на полях матриці розміщуються в порядку зниження їх привабливості. Недоліком цієї матриці є те, що не враховуються середні значення параметрів.

Оскільки матричний вибір стратегії розвитку ґрунтується в основному на врахуванні критеріїв розвитку і баченні керівника, який приймає управлінське рішення, то керівники повинні самостійно визначати, до якого з варіантів відносити рівень рентабельності операційної діяльності власного підприємства та попит на машинобудівну продукцію. Методично цей процес виглядає таким чином: вибираються варіанти з основними критеріями, потім із їх числа – ті, що забезпечують досягнення поставлених цілей.

Для вибору стратегії розвитку машинобудівних підприємств з виготовлення технологічних машин пропонується вдосконалити матрицю Томпсона – Стрікланда (рис. 1) на основі визначених критеріїв розвитку цих підприємств. У матриці віссю абсцис є операційна діяльність підприємства. Віссю ординат є попит (еквівалент суміжності).

У матриці розглядаються три можливі варіанти рівня рентабельності операційної діяльності (високий, середній, низький) у порівнянні з галузевим та, аналогічно, три рівні попиту на машинобудівну продукцію (високий, середній, низький). У підсумку отримуємо дев'ять можливих варіантів стратегій розвитку залежно від комбінацій обраних критеріїв та альтернативності у стратегічному виборі.

1. Стратегія екстенсивного розвитку припускає нарощування потенціалу розвитку підприємства, що проявляється в кількісному збільшенні обсягу залучених у виробництво та збут ресурсів, які створюють підґрунтя для збільшення масштабів виробництва та зростання рентабельності операційної діяльності. Зокрема, за ра-

Попит (еквівалент суміжності) Високий Середній Низький		Рентабельність операційної діяльності		
		Низька	Середня	Висока
		Інтенсифікація, модифікація, інтеграція	Інтенсифікація, диференціація, стабілізація	Екстенсифікація, інтенсифікація, диверсифікація
		Інтеграція, скорочення, ліквідація	Стабілізація, інтеграція, диверсифікація	Екстенсифікація, стабілізація, диверсифікація
Скорочення, ліквідація	Стабілізація, диверсифікація, ліквідація	Стабілізація, диверсифікація, скорочення		

Рис. 1. Матриця вибору стратегій розвитку машинобудівного підприємства з виготовлення технологічних машин

Джерело: удосконалена автором матриця Томпсона – Стрікланда [12].

хунок власних фінансових ресурсів зможуть як відбутися якісні зміни на підприємстві, так і підвищитися прибутковість, але при наявних сприятливих умовах зовнішнього середовища, на які підприємство не спроможне впливати. Проте може не вистачати власних ресурсів на задоволення попиту, і підприємство залучає зовнішні ресурси, що може зменшити рентабельність операційної діяльності при трансформації умов функціонування. У такому разі відбудеться перегрупування управлінських дій.

2. Відповіддю на зростаючий попит є стратегія інтенсивного розвитку, яка припускає залучення нових технологій, оптимізацію виробничих процесів, що призводить до збільшення обсягів виробництва машинобудівної продукції та підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності. Реалізація стратегії інтенсивного зростання розширює масштаб і силу впливу машинобудівного підприємства на ринку технологічних машин, але потребує додаткових зовнішніх інвестицій чи кредитів банків, що може вплинути на рентабельність операційної діяльності. Ефективною та довготривалою ця стратегія є при умові унікальності, соціальної та економічної цінності технологічних машин для споживачів.

3. Стратегія диференціації використовується у випадку, коли підприємство передбачає продаж технологічних машин з певними унікальними характеристиками за високою ціною. Досягнення переваг на ринку від впровадження такої стратегії потребує значних фінансових та інтелектуальних інвестицій і відповідних споживчих потреб, які формують попит на пропоновану продукцію машинобудівного підприємства.

4. При концентрації уваги на впровадженні нових технологічних машин з якісно новими характеристиками застосовується стратегія модифікації. При цьому відбувається максимізація видатків на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, збільшується кількість типорозмірів машин, що формує додатковий збут. Ця стратегія припускає нові методи просування технологічних машин, але обмежена наявною технологією виробництва. Зокрема, виготовлення нових технологічних машин з новими характеристиками, які значно відрізнялися б від попередників, приводить до змін в технологічній базі суміжних галузей.

5. Сутність стратегії диверсифікації полягає у збільшенні асортиментного ряду машинобудівної продукції, розширенні галузевого діапазону діяльності або виході на нові ринки. Реалізується дана стратегія тоді, коли підприємство далі не може розвиватися на освоєному ринку технологічних машин.

6. При стабільній позиції в галузі використовується стратегія інтеграційного зростання, що полягає в розширенні діяльності машинобудівного підприємства з виготовлення технологічних машин за рахунок злиття власної діяльності з постачальниками, конкурентами, посередниками.

7. Стратегія стабілізації передбачає множину заходів з підтримання рівня виробництва, підвищення прибутковості, розширення обсягу продажів, що передбачає перехід на наступні стратегії зростання або захист досягнутих позицій на ринку. Між тим, якщо спостерігаються спади в економіці та підприємство по-

требує перегрупування сил, застосовуються стратегії цілеспрямованого скорочення виробничо-комерційної діяльності.

8. Стратегія скорочення передбачає відмову від нерентабельних видів технологічних машин, відділення неефективного працюючого підрозділу шляхом продажу, ліквідації або перетворення в окремо працюючий суб'єкт господарювання. Своєю чергою, стратегія скорочення витрат є доцільною при втриманні на ринку або для зміцнення позицій на ньому, при умові існуючого попиту на продукцію власного виробництва. Ця стратегія передбачає збільшення продуктивності праці, відмову від неефективних каналів збуту, скорочення прийому і навіть звільнення персоналу. Можна вважати, що коли реалізація стратегії скорочення не надала очікуваного результату, то застосовують наступну стратегію ліквідації.

9. Щодо планового припинення виробничо-комерційної діяльності підприємства та ліквідації його активів застосовується стратегія ліквідації. Цей вид стратегії здебільшого застосовується у випадках банкрутства підприємства.

ВИСНОВКИ

В умовах нестабільного зовнішнього середовища успішність діяльності забезпечується вибором ефективної стратегії розвитку, що гармонізує взаємозв'язок внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємств.

Науковим здобутком статті є вдосконалення матричного методу вибору виду стратегії розвитку машинобудівного підприємства з виготовлення технологічних машин на засадах попиту (еквівалента суміжності) та рентабельності операційної діяльності. За допомогою цієї матриці можна вибрати стратегію розвитку з мінімальними витратами часу на їх визначення, разом із тим мобілізувати потенціал машинобудівного підприємства з виготовлення технологічних машин у визначеному напрямі, що надасть можливість досягти цілей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства : монографія / О. М. Тридід. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
2. Раєвська О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвська. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 493 с.
3. Питерс Т. В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен / Пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – М. : Прогресс, 1986. – 418 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело, 1994. – 704 с.
5. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний етап та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
6. Chandler, A. D. Strategy and Structure / A. D. Chandler. – Cambridge : Mass., 1962. – 254 p.
7. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства : монографія / Б. Г. Шелегеда, Н. В. Касьянова, А. Я. Берсуцький. – Донецьк : ІЕПНАН України, 2006. – 219 с.
8. Войтко С. В. Еквівалент суміжності як фактор стратегічного розвитку машинобудівних підприємств України /

С. В. Войтко, Т. В. Калапа // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – К., 2014. – № 4 (43). – С. 7–12.

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

10. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998.

11. Хендерсен Б. Д. Продуктовый портфель / Брюс Д. Хендерсен // Бостонская консалтинговая группа BCG Review : Дайджест. – М.: Бостонская консалтинговая группа, 2008. – В. 02. – С. 7–8.

12. Томпсон А. А., мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации : учеб. [для вузов] / А. А. Томпсон, мл., А. Дж. Стрикленд III. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 412 с.

Науковий керівник – Войтко С. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

REFERENCES

Ansoff, I. *Novaya korporativnaya strategiya* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter Kom., 1999.

Chandler, A. D. *Strategy and Structure* Cambridge: Mass., 1962.

Khendersen, B. D. "Produktovyy portfel" [The product portfolio]. In *Bostonskaya konsaltingovaya gruppa* : Daydzhest, 7-8. Moscow: Bostonskaya konsaltingovaya gruppa, 2008.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. M.: Delo, 1994.

Nalyvaiko, A. P. *Teoriia stratehii pidpriemstva. Suchasnyi etap ta napriamky rozvytku* [The theory of business strategy. The current stage of development and trends]. Kyiv: KNEU, 2001.

Porter, M. *Stratehiia konkurentsii* [The strategy competition]. Kyiv: Osnovy, 1998.

Piters, T., and Uotermen, R. *Vpoiskakh effektivnogo upravleniia (Opyt luchshikh kompaniy)* [In search of effective management (Experience the best companies)]. Moscow: Progress, 1986.

Raievniva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Managing enterprise development: methodology, tools, models]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Sheleheda, B. H., Kasianova, N. V., and Bersutskyi, A. Ya. *Stratehichne upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Strategic management of enterprise potential]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2006.

Trydid, O. M. *Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm stratehichnoho rozvytku pidpriemstva* [Organizational-economic mechanism of strategic development of the company]. Kharkiv: Vyd-vo KhDEU, 2002.

Tompson Jr., A. A., and Stryklend III, A. Dzh. *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii i situatsii* [Strategic Management: Concepts and situations]. Moscow: INFRA-M, 2000.

Voitko, S. V., and Kalapa, T. V. "Ekivalent sumizhnosti yak faktor stratehichnoho rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy" [Equivalent adjacency as a factor in the strategic development of machine-building enterprises of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoi akademii statystyky, obliku ta audytu*, no. 4 (43) (2014): 7-12.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

© 2016 ТИМАР І. В.

УДК 338.48

Тимар І. В. Науково-методичні підходи до оцінки іміджу підприємств сфери готельних послуг

Мета статті полягає у: дослідженні підходів та методів оцінки іміджу підприємства, запропонованих різними авторами, виявленні їх позитивних якостей та недоліків; розробці методики оцінки відповідності реального іміджу готельного підприємства бажаному в межах групи споживачів послуг. Методи оцінки іміджу підприємства було розподілено на дві групи: кількісні і якісні. Визначено, що найбільш вдалим методом оцінки іміджу підприємства є метод розрахунку інтегрального показника. Розглянуто особливості методик, які ґрунтуються на розрахунку інтегрального показника, що пропонують різні автори. Ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, запропоновано методику оцінки відповідності реального іміджу готельного підприємства бажаному в межах групи споживачів послуг. Запропонована методика має прикладний характер, враховує специфіку діяльності готельного підприємства та особливу роль споживачів послуг у формуванні іміджу підприємства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка методики визначення ступеня сталості іміджу підприємства на основі його оцінки та аналізу в динаміці.

Ключові слова: оцінка іміджу, методика оцінки іміджу, стейкхолдери, споживачі послуг.

Рис.: 1. Формул.: 2. Бібл.: 14.

Тимар Інна Валентинівна – старший викладач кафедри економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: inna.timar@yandex.ru

УДК 338.48

UDC 338.48

Тимар І. В. Научно-методические подходы к оценке имиджа предприятий сферы гостиничных услуг

Цель статьи состоит в: исследовании подходов и методов оценки имиджа предприятия, предложенных различными авторами, определении их положительных сторон и недостатков; разработке методики оценки соответствия реального имиджа гостиничного предприятия желаемому в рамках группы потребителей услуг. Методы оценки имиджа предприятия были разделены на две группы: количественные и качественные. Определено, что наиболее удачным методом оценки имиджа предприятия является метод расчета интегрального показателя. Рассмотрены особенности методик, основанных на расчете интегрального показателя, которые предлагают разные авторы. Основываясь на результатах проведенного исследования, предложена методика оценки соответствия реального имиджа гостиничного предприятия желаемому в рамках группы потребителей услуг. Предложенная методика имеет прикладной характер, учитывает специфику деятельности гостиничного предприятия и особую роль потребителей услуг в формировании имиджа предприятия. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка методики определения степени устойчивости имиджа предприятия на основе его оценки и анализа в динамике.

Ключевые слова: оценка имиджа, методика оценки имиджа, стейкхолдеры, потребители услуг.

Рис.: 1. Формул.: 2. Библ.: 14.

Тимар Інна Валентиновна – старший преподаватель кафедры экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: inna.timar@yandex.ru

Timar I. V. Scientific-Methodical Approaches to Assessing Image of Enterprises in the Sphere of Hotel Services

The article is concerned with: studying approaches and methods for assessing enterprise image, proposed by various authors, identifying their strengths and weaknesses; developing methods for assessing conformity of the real image of hotel enterprise with the desired image in terms of a group of consumers of services. Methods for assessing enterprise image were divided into two groups: quantitative and qualitative. It was determined that the best method of assessing enterprise's image is the method of calculation of integral indicator. Peculiarities of techniques, based on the calculation of integral indicator that is proposed by different authors, have been considered. Based on results of the study, methods for assessing the conformity of the real image of hotel enterprise with the desired image in terms of a group of consumers of services have been proposed. The proposed methodology is of applied nature, takes into account specifics of hotel enterprise activities and special role of consumers of services in shaping the image of enterprise. Prospect of further research in this direction is development of methods for determining the grade of sustainability of enterprise image, based on its assessment and analysis in dynamics.

Keywords: image assessment, methods for assessing image, stakeholders, consumers of services.

Fig.: 1. Formulae: 2. Bibl.: 14.

Timar Inna V. – Senior Lecturer of the Department of Economics and Enterprise Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (13 Naukova Str., Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: inna.timar@yandex.ru

Сучасні вимоги господарювання вимагають пошуку ефективних і дієвих інструментів управління підприємствами. Одним із них є імідж підприємства, що «повинен сприяти досягненню цілей підприємницької діяльності та зростанню економічних показників» [1, с. 131] та який набуває особливого значення у сфері послуг, зокрема в готельному бізнесі. Особлива роль споживачів послуг у забезпеченні ефективності діяльності готельного підприємства обумовлює необхідність застосування стейкхолдерських підходів до управління його іміджем. Обов'язковим елементом управління іміджем підприємства є його оцінка, головною відмінністю якої є обмежені можливості використання традиційного інструментарію. Отже, проблеми, пов'язані з розробкою ефективної методики оцінювання іміджу підприємств сфери послуг, носять актуальний характер.

Теоретичні та практичні аспекти іміджу підприємства досліджували вітчизняні та закордонні науковці, зокрема специфічні особливості іміджу у сфері послуг розглядали: З. В. Хатікова, Я. В. Лісун, О. О. Ястремська, Т. В. Пархоменко, А. П. Яковенко, Н. А. Патутіна, В. А. Решетняк, О. І. Радіна, Б. Ю. Сербіновський, М. П. Сагай-

дак та інші. Дослідженню методів та інструментів оцінювання іміджу підприємств приділяли увагу Т. В. Матюшина, Е. А. Дагаєва, А. О. Блинов, В. Я. Захаров, А. В. Чубукова, М. П. Сагайдак, В. Д. Шкардун, Т. М. Ахтямов, М. С. Рахманова, А. Г. Петров, І. Ю. Швець, В. І. Ніколаєва, О. М. Баканкова, Н. В. Андерс, А. Н. Гоц, О. О. Ястремська. Деякі науковці, а саме: М. П. Сагайдак, М. С. Рахманова, В. І. Ніколаєва, А. В. Чубукова вивчали методи оцінки іміджу підприємства на засадах стейкхолдерської теорії (теорії зацікавлених сторін). Незважаючи на досить великий обсяг напрацювань, досі не існує загальноприйнятої, універсальної методики оцінки іміджу підприємств, недостатня увага приділяється прикладним аспектам оцінки іміджу, а особливості оцінки іміджу з урахуванням специфіки сфери готельних послуг майже не розглядалися. З огляду на це розробка методичного інструментарію оцінки іміджу підприємств потребує подальшої уваги в наукових дослідженнях.

Метою статті є розробка методики оцінки відповідності реального іміджу готельного підприємства бажаному в межах групи споживачів послуг шляхом дослідження існуючих підходів та вдосконалення запропонованих раніше методик.

Ефективне управління іміджем підприємства з метою формування його конкурентних переваг обов'язково потребує постійного моніторингу та оцінки власного іміджу. Але складнощі полягають у тому, що дотепер не існує загальноприйнятої точки зору щодо підходів та методів оцінки іміджу підприємства. Методи які використовують для такої оцінки, умовно можна розділити на кількісні та якісні. Кількісні (їх також називають грошовими методами) досліджують науковці О. О. Ястремська [2], А. Н. Гоц [3, с. 193], О. М. Баканкова [4, с. 97]. Вони представлені методами, що ґрунтуються на сприйнятті іміджу як нематеріального активу підприємства, та націлені на визначення грошової вартості іміджу, а також методами, за якими він оцінюється шляхом розрахунку показників, що відображають результати діяльності підприємства. До першої групи грошових методів відносять оцінки гудвіла, тобто ділової репутації підприємства; іміджу на основі різниці між ринковою вартістю підприємства та балансовою вартістю його активів; методом надлишкових прибутків; з використанням мультиплікатора М та інші. Друга група грошових методів представлена методами дисконтування грошових потоків, розрахунку індексу кредитоспроможності, статистичними методами обробки фінансово-економічних показників, методами розрахунку витрат на формування та управління іміджем, іншими. Однак доцільність використання кількісних методів для оцінки іміджу підприємства є дискусійним питанням в науковому просторі. Частина науковців дотримується точки зору, що імідж, як емоційно забарвлене сприйняття образу підприємства, неможливо оцінювати в грошовому еквіваленті, оскільки розраховані абсолютні показники не враховують емоційно-психологічну складову іміджу. Тому вони наполягають на використанні інших методів, що поєднують якісні та кількісні методи або є власне якісними, серед яких виділяють такі:

- ✦ метод соціологічних опитувань щодо виявлення думок про підприємство в зацікавлених осіб;
- ✦ контент-аналіз даних, отриманих з інформаційних джерел і за результатами опитування цільових груп;
- ✦ методи експертних оцінок складових елементів іміджу підприємства;
- ✦ методи на основі семантичного диференціалу;
- ✦ метод визначення рівня обізнаності та сприятливого ставлення до підприємства;
- ✦ метод розрахунку інтегральних показників оцінки іміджу.

Методи соціологічних опитувань, контент-аналіз, методи експертних оцінок широко застосовуються в різних методиках оцінки іміджу підприємства як у вигляді самостійних методів, так і як методичне забезпечення та інструментарій у комплексних дослідженнях.

Семантичний диференціал – метод, запропонований Чарльзом Осгудом у психології, полягає в кількісному та якісному оцінюванні значень за допомогою заданих шкал, використовується в дослідженнях сприйняття та поведінки людини. Останнім часом застосовується в економічних дослідженнях, у тому числі в методиках оцінки іміджу організації. Оцінювати імідж підприємства сфери послуг з використанням семантичного диференціала зокрема пропонують Матюшина Т. В. [5], Дагаєва Е. А. [6]

Метод оцінки, що ґрунтується на побудові шкал, які відображають рівень обізнаності та сприятливого ставлення споживача до підприємства, застосовують для оцінки іміджу підприємств сфери послуг Блинов А. О., Захаров В. Я. [7].

Оцінка іміджу підприємства на основі розрахунку інтегральних показників є достатньо поширеним і багатоваріантним методом, в основу якого покладено математичну модель інтеграції інформації для аналізу уявлень індивіда про підприємство. Вперше цю модель для оцінки іміджу запропонувала використовувати Н. В. Андерс [8].

Метод розрахунку інтегральних показників використовують для: виявлення відповідності реального іміджу базовому; кількісної оцінки рівня сформованості іміджу; оцінки ефективності формування іміджу. Найбільше поширення знайшов метод для порівняльної оцінки реального іміджу з базовим, який різні автори визначають по-різному, наприклад, «ідеальний імідж» [9, с. 88], [10, с. 21]) або «позитивний імідж» [11, с. 75].

На підставі проведеного дослідження встановлено, що запропоновані методики оцінки іміджу підприємства на основі розрахунку інтегральних показників хоча багато в чому схожі, але мають певні відмінності й особливості застосування. Крім цього, жодна з них не позбавлена недоліків, які впливають на об'єктивність отриманих результатів та знижують ефективність їх використання на практиці. Недоліками, які зустрічаються найчастіше і є найбільш вагомими, можна вважати такі:

1. Використання формули інтегрального показника оцінки іміджу підприємства без урахування ваги значущості компонент іміджу, що досліджуються [12].

Деякі автори пропонують використовувати коефіцієнти значущості груп стейкхолдерів у формуванні цілісного іміджу підприємства, але важливість різних елементів іміджу в межах цих груп не враховують [13].

2. Відсутність чітко визначеного методу розрахунку ваги значущості компонент іміджу в разі його використання у формулі розрахунку інтегрального показника. Іноді авторами пропонується вагу значущості елементів іміджу встановлювати на основі опитування респондентів, але яким чином розраховувати коефіцієнт ваги – не розкрито, а іноді вагові коефіцієнти пропонують розраховувати різним експертам без урахування думок стейкхолдерів.

3. Способи визначення елементів іміджу, за якими пропонується розраховувати інтегральний показник, досить суттєво різняться в поглядах різних авторів. Недосконаліми можна вважати пропозиції визначати елементи іміджу як самостійно підприємством або іншим суб'єктом, що проводить дослідження, так і тільки на підставі думок опитуваних респондентів.

4. Значні нарікання викликають підходи до визначення критеріїв оцінювання. З огляду на те, що результати будь-якого аналізу повинні забезпечувати здатність прийняття рішень, недосконалість критеріїв оцінювання та інтерпретації отриманих результатів зводить нанівець практичну цінність запропонованих методик. У процесі оцінки іміджу підприємства мінімум два рази використовуються певні критерії – вперше для формулювання показника оцінки (найчастіше це бали) і визначення діапазону їх значення, вдруге – у процесі інтерпретації отриманих результатів, причому критерії, використовувані в першому та другому випадках, повинні бути співставними. До недосконалих можна віднести такі підходи:

- ✦ шкала оцінювання від -5 до +5, залежно від ступеня «характерності компоненти для підприємства», з подальшою інтерпретацією іміджу в діапазоні від «негативний» до «позитивний» [13];
- ✦ шкала оцінювання від 0 до 5 балів, залежно від ступеня відповідності реального іміджу позитивному, з подальшою інтерпретацією від «зовсім не відповідає» до «повністю відповідає» [14, с. 11], однак п'ятибальна шкала досить обмежена, її застосування хоч і спростує розрахунки інтегрального показника, але зменшує повноту та глибину відповідей респондентів;
- ✦ шкала оцінювання від 0 до 100 балів з групуванням шкали на 5 відрізків, залежно від ступеня відповідності очікуванням респондентів, з подальшою інтерпретацією від «імідж відповідає ідеальному в малому ступені, вимагає кардинальних змін» до «імідж відповідає ідеальному, змін не вимагається» [9, 10]. Але 100-бальна шкала громізка й незручна для розрахунків кінцевих показників, до того ж, градація шкали на п'ять відрізків зводить інтерпретацію фактично до п'яти позицій, що позбавляє сенсу використання 100-бальної шкали.

Таким чином, запропоновані методики не дають можливості чітко та однозначно трактувати отримані результати оцінки іміджу підприємства. Загалом під-

ходи до визначення критеріїв оцінки іміджу носять суб'єктивний характер, не дають чіткого розуміння змісту отриманих результатів та не можуть бути скориговані або адаптовані під специфіку діяльності конкретного підприємства в разі такої необхідності.

5. У більшості розглянутих методик пропонується імідж оцінювати в цілому по підприємству без урахування розбіжностей у сприйнятті підприємства різними стейкхолдерами. Крім того, деякі методи не дозволяють оцінити імідж підприємства за окремими елементами.

6. Серед розглянутих відсутні методики оцінки іміджу підприємств готельного бізнесу, які б ураховували галузеву специфіку.

Зважаючи на вищевказані недоліки, запропоновано авторську методику оцінки відповідності реального іміджу готельного підприємства бажаному в межах групи споживачів послуг. Основна мета оцінки за даною методикою – моделювання іміджу підприємства в межах групи споживачів послуг та оцінка реального іміджу на відповідність сформованій моделі. Алгоритм проведення оцінки іміджу представлено на *рис. 1*.

Оцінка іміджу проводиться в три етапи: підготовчий, основний та етап інтерпретації отриманих результатів. На першому етапі виконується формування переліку елементів іміджу готельного підприємства, на основі яких будуватиметься модель бажаного іміджу та виконуватиметься оцінка відповідності реального іміджу бажаному. Оскільки оцінюється імідж в межах групи споживачів, то необхідно обирати елементи, найбільш значущі для них. Такий перелік повинен бути достатньо вагомим, складатися з максимальної кількості елементів.

Вибір з повного переліку окремих елементів іміджу, за якими буде проводитись його оцінка, підприємство може здійснювати різними шляхами: методом опитування споживачів стосовно значущості для них певних елементів іміджу; шляхом експертного опитування фахівців; самостійно обирати ті елементи, за якими планує виконувати оцінку; шляхом поєднання вищевказаних методів. На цьому етапі важливо сформувати остаточний перелік обмеженої кількості елементів іміджу (n), результатом етапу є сукупність елементів іміджу i ($i = 1, 2 \dots n$).

Для визначення вагових коефіцієнтів (K_i) елементів іміджу пропонується здійснювати опитування споживачів послуг, у ході якого вони проставляють порядкові номери елементів у порядку зменшення їх значущості (найважливіший елемент – 1, найменш важливий – n). Далі розраховуються вагові коефіцієнти для кожного елемента за формулою:

$$K_i = \frac{\sum_{j=1}^m k_{ij}}{m(1 + 2 + \dots + n)},$$

де K_i – ваговий коефіцієнт i -го елемента; k_{ij} – порядковий номер i -го елемента іміджу, визначений j -м респондентом; i – порядковий індекс елемента іміджу; m – кількість опитаних респондентів; j – порядковий індекс респондента.

Кінцевим результатом підготовчого етапу є модель бажаного іміджу підприємства в межах групи спожива-

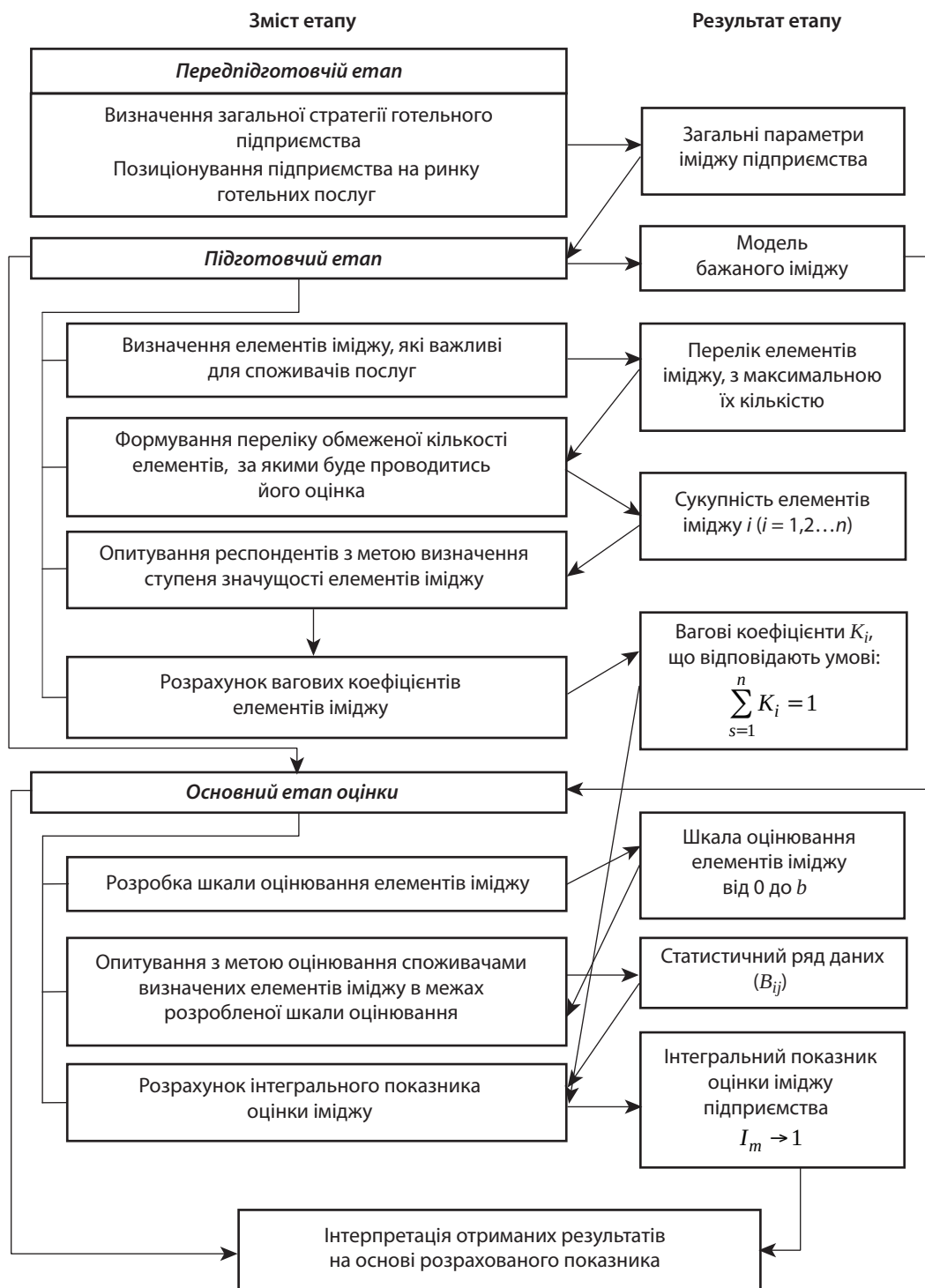


Рис 1. Схема оцінки іміджу підприємства в межах групи споживачів послуг

Джерело: авторська розробка.

чів послуг, сформована на основі визначених елементів та розрахованих вагових коефіцієнтів.

Основний етап оцінки передбачає проведення опитування споживачів, які скористалися послугами готелю, з метою оцінювання ними визначених елементів іміджу шляхом заповнення анкети, в якій кожен елемент оцінюють на основі запропонованої шкали. Шкалу оцінювання підприємство може встановлювати самостійно, рекомендується використовувати шкалу оцінювання від 0 до 10 (максимум 15) балів, що дозволить ви-

конати оцінку в достатньому діапазоні та не ускладнить обробку даних.

Розрахунок інтегрального показника оцінки іміджу на основі отриманих даних на попередньому етапі здійснюється за формулою:

$$I_m = \frac{1}{b} \cdot \sum_{i=1}^n \frac{K_i \cdot \sum_{j=1}^m B_{ij}}{m},$$

де I_m – інтегральний показник оцінки іміджу підприємства, сформованого в межах групи споживачів; B_{ij} – оцін-

ка i -го елемента іміджу, виставлена j -м респондентом; b – максимальний бал у використовуваній шкалі оцінювання.

Заключний етап оцінки іміджу – інтерпретація отриманих результатів на основі розрахованого показника. Особливістю запропонованої формули розрахунку інтегрального показника є обмежений діапазон його результатів. Оскільки отриманий показник – це коефіцієнт, то область його значення знаходиться в межах від 0 (при нульовій оцінці усіх елементів іміджу всіма респондентами) до 1 (при максимальному балі оцінки усіх елементів іміджу всіма респондентами). Саме показники, розраховані у вигляді коефіцієнтів, є найбільш прийнятними для аналізу відповідності, зокрема відповідності реального іміджу бажаному (змодельованому), до того ж, коефіцієнти не складно сприймати та інтерпретувати. При цьому загальноприйнятою є практика трактування коефіцієнтів як відсотків відповідності, наприклад, значення інтегрального показника 0,8 можна трактувати як відповідність реального іміджу бажаному на 80 відсотків. Такий підхід є достатньо зрозумілим для інтерпретації фахівцями підприємства, тому що не потребує застосування заздалегідь розроблених критеріїв та нормативів інтерпретації.

Запропонована методика оцінювання іміджу готельного підприємства, сформованого в межах групи споживачів послуг, є практикоорієнтованою і має такі особливості та переваги:

1. Методика дозволяє проводити оцінку іміджу по окремих його елементах, що допомагає підприємствам виявляти недоліки в роботі та коригувати потрібні елементи.

2. Методика проста у використанні на практиці та має низьку вартість проведення оцінки.

3. Запропонована методика оцінки відповідності реального іміджу бажаному виконана в межах групи споживачів, може використовуватися для оцінки іміджу іншими суб'єктами взаємодії, а також на підприємствах інших сфер діяльності за умови використання елементів іміджу, визначених з урахуванням галузевої специфіки та інтересів інших суб'єктів взаємодії.

4. Обирати елементи іміджу для оцінювання можна з великої кількості елементів або відразу використовувати найбільш значущі для підприємства й споживачів, якщо вони відомі. Кількість елементів також може змінюватися залежно від специфіки діяльності підприємства та бажаної глибини оцінки іміджу. Завдяки особливості формули розрахунку інтегрального показника оцінки іміджу підприємство має можливість самостійно визначати найбільш прийнятну та зрозумілу шкалу балів для оцінки елементів іміджу споживачами. При визначенні вагових коефіцієнтів впливу окремих елементів іміджу на цілісний імідж підприємства, сформований в межах групи споживачів, є можливість спиратися виключно на думку споживачів, враховуючи значущість елемента іміджу для них, або вносити корективи та врахувати інтереси підприємства стосовно важливості тих елементів, за якими підприємство хоче отримати оцінку іміджу. Особливого значення набуває така можливість

у випадках, коли для споживача важливими є елементи іміджу, які підприємство не може змінити, отже, й оцінювати їх не має великого сенсу.

5. Для обробки результатів оцінювання не потрібне високовартісне та складне програмне забезпечення, достатньо стандартних комп'ютерних програм, наприклад Microsoft Excel.

6. Запропонована методика дозволяє підприємству використовувати оцінку іміджу на постійній основі в режимі реального часу, отримуючи результати за будь-який період часу, що дозволяє аналізувати рівень відповідності реального іміджу бажаному та рівень задоволеності споживачів послуг за оцінюваними елементами в динаміці.

ВИСНОВКИ

Важливим елементом управління іміджем є його оцінка. На підприємствах готельного бізнесу доцільно використовувати стейкхолдерський підхід до оцінювання іміджу, тому його оцінку важливо проводити в межах групи споживачів. Запропонована методика оцінки іміджу підприємства враховує специфіку сфери готельних послуг, але може бути адаптована до використання на підприємствах інших сфер і напрямків діяльності. Перевагами методики є прикладний характер, простота та невисока вартість використання, можливість коригування фахівцями, що проводять оцінку, зрозумілі критерії інтерпретації отриманих результатів.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі може бути розробка методики визначення ступеня сталості іміджу підприємства на основі його оцінки та аналізу в динаміці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гринько Т. В.** Імідж підприємств сфери послуг: сутність поняття та особливості формування / Т. В. Гринько, І. В. Тімар // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 38. – Ч. І. – С. 127–133.

2. **Ястремська О. О.** Моделювання показників визначення об'єктивної складової іміджу підприємств у сучасних умовах / О. О. Ястремська // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 166–174.

3. **Гоц Л. Н.** Алгоритм реализации организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия / Л. Н. Гоц // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 192–194.

4. **Баканкова Е. М.** Реализация ценностно-ориентированного подхода в управлении имиджем предприятия сферы услуг : дисс. ... канд. экон. наук / Е. М. Баканкова. – Тольятти, 2013. – 165 с.

5. **Матюшина Т. В.** Имидж магазина: смотрим чужими глазами [Электронный ресурс] / Т. В. Матюшина. – Режим доступа : <http://www.src-master.ru/article83.html>

6. **Дагаева Е.** Управление имиджем вуза [Электронный ресурс] / Е. Дагаева. – Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/issue.html?377>

7. **Блинов А. О.** Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности / А. О. Блинов, В. Я. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 35–44.

8. **Андерс Н. В.** Формирование имиджа российской фирмы (экономический аспект) : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Н. В. Андерс. – М., 2001. – 21 с.

9. **Чубукова Л. В.** Стратегическое управление имиджем промышленного предприятия в условиях конкуренции : дисс.

... канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. В. Чубукова. – Ижевск, 2007. – 160 с.

10. Сагайдак М. П. Методичне забезпечення оцінки іміджу як складової внутрішнього маркетингу підприємства / М. П. Сагайдак // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. – 2013. – № 2. – С. 16–22.

11. Шкардун В. Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В. Д. Шкардун, Т. М. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 68–77.

12. Швец И. Ю. Оценка имиджа туристского предприятия [Электронный ресурс] / И. Ю. Швец // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3/4 (15/16). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=899>

13. Рахманова М. С. Методика оценки имиджа предпринимательского вуза на основе теории заинтересованных сторон [Электронный ресурс] / М. С. Рахманова, В. И. Николаева. – Режим доступа : <http://work.vvsu.ru/corporate-culture/image/metod/>

14. Петров А. Г. Разработка научно-методических подходов к формированию и оценке позитивного корпоративного имиджа фармацевтических организаций (на примере Кемеровской области) : автореф. дисс. ... канд. фарм. наук / А. Г. Петров. – Пермь, 2011. – 27 с.

Науковий керівник – Гринько Т. В., доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету ім. О. О. Гончара

REFERENCES

Anders, N. V. "Formirovaniye imidzha rossiyskoy firmy (ekonomicheskii aspekt)" [Formation of the Russian company's image (the economic aspect)]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk*, 2001.

Bakankova, E. M. "Realizatsiya tsennostno-orientirovannogo podkhoda v upravlenii imidzhem predpriyatiya sfery uslug" [The implementation of value-based approach to the management of the image of the enterprise services]. *Diss. ... kand. ekon. nauk*, 2013.

Blinov, A. O., and Zakharov, V. Ya. "Imidzh organizatsii kak faktor yee konkurentosposobnosti" [The image of the organization as a factor in its competitiveness]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 4 (2003): 35–44.

Chubukova, L. V. "Strategicheskoye upravleniye imidzhem promyshlennogo predpriyatiya v usloviyakh konkurentsii" [Strategic management of the image of an industrial enterprise in the conditions of competition]. *Diss. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05*, 2007.

Dagayeva, E. "Upravleniye imidzhem vuza" [Image management of university]. <http://www.top-personal.ru/issue.html?377>

Gots, L. N. "Algoritm realizatsii organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma otsenki delovoy reputatsii predpriyatiya" [Algorithm realization of organizational and economic mechanism for evaluating the business reputation of the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 12 (2011): 192–194.

Hrynko, T. V., and Timar, I. V. "Imidzh pidpriemstv sfery posluh: sutnist poniattia ta osoblyvosti formuvannia" [Image service industries: the essence of the concept and features of the formation]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, vol. 1, no. 38 (2014): 127–133.

Iastremska, O. O. "Modeliuvannia pokaznykiv vyznachennia obiektyvnoi skladovoi imidzhu pidpriemstv u suchasnykh umovakh" [Simulation parameters determining the objective component of the image of the enterprises in modern conditions]. *Biznes Inform*, no. 7 (2012): 166–174.

Matiushina, T. V. "Imidzh magazina: smotrim chuzhimi glazami" [Store Image: watching someone else's eyes]. <http://www.src-master.ru/article83.html>

Petrov, A. G. "Razrabotka nauchno-metodicheskikh podkhodov k formirovaniyu i otsenke pozitivnogo korporativnogo imidzha farmatsevticheskikh organizatsiy (na primere Kemerovskoy oblasti)" [Development of scientific and methodological approaches to the development and evaluation of a positive corporate image of pharmaceutical companies (in the Kemerovo region)]. *Avtoref. diss. ... kand. farm. nauk*, 2011.

Rakhmanova, M. S., and Nikolayeva, V. I. "Metodika otsenki imidzha predprinimatelskogo vuza na osnove teorii zainteresovannykh storon" [Methods of assessing the image of the business of the university on the basis of stakeholder theory]. <http://work.vvsu.ru/corporate-culture/image/metod/>

Shvets, I. Yu. "Otsenka imidzha turistskogo predpriyatiya" [Assessment of the tourist image of the enterprise]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=899>

Shkardun, V. D., and Akhtyamov, T. M. "Otsenka i formirovaniye korporativnogo imidzha predpriyatiya" [Estimation and formation of the corporate image of the enterprise]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2001): 68–77.

Sahaidak, M. P. "Metodychne zabezpechennia otsinky imidzhu yak skladovoi vnutrishnyoho marketynhu pidpriemstva" [Supportive image evaluation as part of internal marketing company]. *Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnoho instytutu KNU*, no. 2 (2013): 16–22.

ІНДИКАТОРИ ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ЗАСАДАХ КОУЧИНГУ

© 2016 БАЛА Р. Д., ТАРНАВСЬКИЙ М. І., БАЛА О. І.

УДК 331.108.2

Бала Р. Д., Тарнавський М. І., Бала О. І. Індикатори оцінювання управління персоналом на засадах коучингу

Метою статті є розроблення системи індикаторів, за допомогою яких можна визначити ефективність коучингового управління персоналом на підприємстві та можливостей використання новітніх інструментів управління персоналом у розвитку його потенціалу. Для оцінки пропонується шість груп індикаторів, які відображають рівень використання коучингу на підприємстві. Визначено шість груп індикаторів (індикатори кадрового розвитку, індикатори організаційно-управлінського розвитку, індикатори соціального розвитку, індикатори креативного розвитку, індикатори мотиваційно-ціннісного розвитку користувача коучингу, індикатори ефективності коучингової комунікації). Наведено економічний зміст кожного показника, а також формули для розрахунку. За даними показниками можна розрахувати інтегральний рівень коучингового управління персоналом. Перспективами подальших досліджень є визначення особливостей впливу рівня коучингового управління персоналом на показники діяльності підприємства та встановлення залежності між ними.

Ключові слова: коучинг, індикатори ефективності коучингу, управління персоналом на засадах коучингу.

Табл.: 1. **Бібл.:** 8.

Бала Ростислав Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: hekzbala@ukr.net

Тарнавський Михайло Іванович – аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Бала Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: olyabala@mail.ru

УДК 331.108.2

UDC 331.108.2

Бала Р. Д., Тарнавский М. И., Бала О. И. Индикаторы оценки управления персоналом на основе коучинга

Целью статьи является разработка системы индикаторов, с помощью которых можно определить эффективность коучингового управления персоналом на предприятии и возможностей использования новейших инструментов управления персоналом в развитии потенциала. Для оценки предлагаются шесть групп индикаторов, отражающих уровень использования коучинга на предприятии. Определено шесть групп индикаторов (индикаторы кадрового развития, индикаторы организационно-управленческого развития, индикаторы социального развития, индикаторы креативного развития, индикаторы мотивационно-ценностного развития пользователя коучинга, индикаторы эффективности коучинговой коммуникации). Приведены экономическое содержание каждого показателя, а также формулы для расчета. По данным показателям можно рассчитать интегральный уровень коучингового управления персоналом. Перспективами дальнейших исследований являются определение особенностей влияния уровня коучингового управления персоналом на показатели деятельности предприятия и вычисление зависимости между ними.

Ключевые слова: коучинг, индикаторы эффективности коучинга, управление персоналом на основе коучинга.

Табл.: 1. **Библ.:** 8.

Бала Ростислав Дмитриевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: hekzbala@ukr.net

Тарнавский Михаил Иванович – аспирант кафедры менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Бала Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: olyabala@mail.ru

Bala R. D., Tarnavskiy M. I., Bala O. I. Indicators for Coaching-Based Estimation of Staff Management

The article is aimed at developing a system of indicators that helps to determine efficiency of staff management at enterprise, as well as capabilities of using the latest tools of staff management in developing the potential. For purpose of estimation six groups of indicators have been proposed, which reflect the level of using coaching at enterprise. Six groups of indicators have been identified (indicators of HR development, organizational-managerial development indicators, indicators of social development, creative development indicators, indicators of motivational-value development of a coaching user, indicators of efficiency of coaching communication). The article provides economic substance of each indicator, as well as formulas for calculation. The proposed indicators allow to calculate the integral level of coaching management of staff. Prospects for further researches are defining characteristics of influence of the level of coaching management of staff on performance indicators of enterprise as well as calculating dependencies between them.

Keywords: coaching, indicators of coaching efficiency, coaching-based management of staff.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 8.

Bala Rostyslav D. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Foreign Trade and Customs Operations, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: hekzbala@ukr.net

Tarnavskiy Mykhailo I. – Postgraduate Student of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

Bala Olha I. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Management and International Business, Lviv Polytechnic National University (12 Stepana Bandery Str., Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: olyabala@mail.ru

В умовах мінливого зовнішнього середовища персонал підприємства повинен забезпечувати якомога найвищу стабільність функціонування підприємства. Забезпечення цього є можливим у випадку максимального використання та реалізації усіх можливостей працівників. Саме з метою розвитку потенціалу та управління працівниками доцільно використовувати коучинг, оскільки він забезпечує здатність працівників самостійно приймати конкретні управлінські рішення із застосуванням своїх навиків, знань та практики.

Зосередження уваги на здатності працівника самостійно реалізовувати свої здібності, знання, можливості зумовило чималий інтерес науковців, про що свідчать різноманітні методики оцінювання потенціалу. Однак практично відсутні методики щодо оцінювання засобів, які сприяють реалізації потенціалу. Зважаючи на те, що основною метою роботи є оцінювання коучингу, нами запропоновано систему критеріїв оцінювання ефективності використання коучингу як інструменту розвитку потенціалу працівника, менеджера чи власника підприємства.

Ураховуючи той факт, що працівники є найбільш важливим чинником розвитку підприємства, власники та керівництво повинні сприяти розвитку їх потенційних можливостей. Загалом забезпечення розвитку усіх можливостей спрямоване на дослідження проблем їх формування, використання та оцінювання. Однак для того, щоб провести оцінювання інструментів розвитку потенціалу, а саме коучингу, спочатку доцільно встановити зміст та економічну природу потенціалу працівника.

Так, у роботі К. М. Шило потенціал описано як приховані можливості. Потенціал розглядається як джерело можливостей, які можуть бути приведені в дію та використані для вирішення різноманітних питань. Тобто можливості особи, підприємства, суспільства, які ще не виявилися або виявилися не повністю. Потенціал являє собою узагальнену характеристику ресурсів, прив'язану до простору і часу [1, с. 102].

У тісному взаємозв'язку знаходиться (а окремими авторами ототожнюється із поняттям кадрового потенціалу) – трудовий потенціал. Так, у роботі М. Долішнього трудовий потенціал – це прогнозована інтегральна здатність групи, колективу, підприємства, працездатного населення до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності [5]. А. Борисов трудовий потенціал визначає як існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства [2, с. 207–208; 6]. На наш погляд та з позиції застосування коучингу, освітній, кваліфікаційний, трудовий та кадровий потенціал об'єднано в одному напрямку, який забезпечує кадровий розвиток та визначає трудові можливості працівника.

Отже, як бачимо, працівник може розвиватись у різних напрямках. Ураховуючи дослідження чинників використання коучингу на підприємстві, запропоновано систему індикаторів, які враховують вплив коучингу на розвиток потенційних можливостей працівника та визначають ефективність застосування коучингу.

Рівень коучингу запропоновано розраховувати шляхом урахування рівня впливу основних напрямів, по яких здійснюється розвиток працівника на ключовий рівень коучингової ефективності [7; 8]:

- ★ кадровий (кваліфікаційно-професійний, кар'єрний, трудовий) розвиток;
- ★ організаційно-управлінський розвиток;
- ★ креативний (інноваційний, творчий) розвиток;
- ★ соціальний розвиток (духовні, моральні, культурні якості, особисті потреби, самореалізація);
- ★ ціннісно-мотиваційний розвиток (фінансовий, матеріальний достаток, самомотивування).

З позиції коучингу під кадровим розвитком розуміється усвідомлення та планування користувачем коучингу майбутньої кар'єри, можливих шляхів її розвитку, просування по кар'єрних сходинках, розвиток навиків та професійно-кваліфікаційних характеристик у конкретних соціально-економічних умовах. На підставі цього першу групу становлять показники кадрового розвитку.

1. *Індикатори кадрового розвитку користувача коучингу.* Для визначення ефективності впливу коучингу на кадровий розвиток доцільно здійснювати оцінювання за такими показниками:

1.1. Рівень кар'єрного зростання. У практиці діяльності підприємств розрізняють три види кар'єрного розвитку: вертикальний, горизонтальний та доцентровий. Найбільш використовуваним є власне вертикальний, який передбачає підняття працівника в ієрархічній структурі на рівень вище.

1.2. Рівень професійно-кваліфікаційного зростання. Даний показник відображає зміни у професійно-кваліфікаційних характеристиках працівника.

1.3. Рівень реалізації планів з кар'єрного та коучингового розвитку працівників відображає характеристику намірів організації щодо розвитку працівників у кадровому напрямку.

2. *Індикатори організаційно-управлінського розвитку.* Під організаційно-управлінським розвитком розуміють здатність працівників та менеджерів удосконалювати процес управління структурою організації та забезпечувати ефективне використання таких категорій, як повноваження, відповідальність та делегування. Організаційно-управлінський розвиток сприяє працівникам у зміні своїх позицій в організаційній структурі управління у напрямку переміщення по вертикалі вгору при вертикальному поділі праці. Керівництву важливо забезпечувати цей розвиток із урахуванням того, що він дозволяє реалізовувати якісне виконання повноважень, підвищувати рівень відповідальності працівників та здійснювати процес передачі повноважень. Організаційно-управлінський розвиток визначає роль окремого працівника в ефективності функціонування підприємства в цілому. Для того, щоб оцінити вплив коучингу на організаційно-управлінський розвиток, доцільно врахувати такі характеристики [2, с. 210]: здібності та вміння організувати колектив; об'єктивність в оцінці підлеглих; уміння непомітно та ефективно контролювати роботу; вміння делегувати повноваження та розподіляти відповідальність; уміння правильно

підібрати та розподіляти персонал; уміння створювати необхідний соціальний клімат; уміння прислухатися до думки оточуючих тощо.

Варто зазначити, що організаційно-управлінський розвиток відображає вплив коучингу на поведінку управлінців в організації, проте одночасно надає можливість працівникам змінювати позицію з виконавців на управлінців.

Для визначення рівня організаційно-управлінського розвитку запропоновано такі показники:

2.1. Рівень управлінського навантаження. Відображає кількість працівників (робітників, професіоналів та фахівців), які є у підпорядкуванні на одного керівника структурного підрозділу.

2.2. Рівень відповідності займаних посад і стилю управління. Даний показник дозволяє проаналізувати, чи відповідають професійні якості, навички, знання особисті управлінські якості працівника займаних посад.

2.3. Рівень раціоналізації діяльності дозволяє встановити, наскільки завдяки коучингу на підприємстві підвищується дотримання нормативно-правових документів, раціоналізація управлінської та виробничої діяльності.

2.4. Рівень функціональної взаємодії відображає інформацію про взаємодію між структурними підрозділами підприємства та їх керівництвом, з позиції виконання поставлених для кожного з них функцій з уникненням їх дублювання.

2.5. Рівень трудової поведінки дозволяє встановити ставлення працівника до умов та змісту праці, загалом до виконуваної роботи, до співробітників та клієнтів.

3. *Індикатори соціального розвитку користувача коучингу.* У роботі «Управління персоналом» Кібанова А. Я. соціальний розвиток розглядається як зміни до кращого в соціальному середовищі – у тих матеріальних, духовних, загальних умовах, в яких працівники підприємства працюють, разом із сім'ями живуть і в яких відбувається розподіл та споживання благ, встановлюються об'єктивні зв'язки між особистостями, знаходять вираження їх морально етичні цінності [3, с. 399]. Забезпечуючи розвиток соціального задоволення працівника, коуч мотивує його до підвищення ефективності роботи на користь підприємства. У дану групу входять такі показники:

3.1. Рівень самореалізації відображає ту частину працівників, які реалізували свої можливості завдяки працевлаштуванню на підприємстві, де вони працюють.

3.2. Рівень культурного розвитку визначає зацікавленість підприємства в розвитку культурного життя працівників.

3.3. Рівень соціальної відповідальності перед працівниками визначає задоволеність працівників станом соціального забезпечення.

3.4. Рівень психологічного комфорту відображає взаємовідносини між працівниками, ставлення керівництва до підлеглих та підлеглих до керівництва і загалом інформацію по створенню та розвитку культури управління підприємством.

3.5. Рівень задоволення умовами розвитку діяльності. Визначає здатність працівників до реалізації сво-

го потенціалу залежно від міри задоволення умовами, в яких вони здійснюють трудову діяльність.

3.6. Рівень узгодженості професійної роботи з особистим життям. Показує міру відповідності виконуваної роботи особистому устрою життя працівника.

4. *Індикатори креативного розвитку.* Дана група показників дозволяє визначити, яким чином коучинг впливає на здатність працівника генерувати нові ідеї, приймати нестандартні управлінські рішення, підвищувати самостійність у вирішенні конкретних виробничо-господарських завдань. До цієї групи належать такі показники:

4.1. Рівень креативності при прийнятті рішень. Використання коучингу в діяльності працівників дозволяє працівникам впевненіше висловлювати свої позиції щодо вирішення проблеми.

4.2. Рівень варіативності вирішення завдань визначає здатність користувача коучингу пропонувати багато варіантів вирішення поставленого перед ним завдання.

4.3. Рівень ініціативності користувача коучингу дозволяє коучу встановити характеристику користувача коучингу з позиції його активності, тобто міру забезпечення виконуваних завдань власними ідеями.

5. *Індикатори мотиваційно-ціннісного розвитку.* Мотиваційно-ціннісний чинник є одним із факторів, який сприяє підвищенню активності поведінки працівників підприємства. Згідно з Кібановим А. Я. поведінка працівника – це сукупність усвідомлених, соціально значимих дій, зумовлених обійманою посадою, тобто розумінням власних функцій. Ефективність коучингової діяльності проявляється в тому, що працівники відповідально виконують свої обов'язки та задля інтересів підприємства здатні виходити за рамки своїх безпосередніх обов'язків, прикладаючи додаткові зусилля та виявляючи свою активність [3, с. 472]. Зумовити активність трудової діяльності можна із застосуванням різноманітних мотиваційних чинників. Ураховуючи мотиви активності працівника, застосування коучингу зумовлює зростання рівня задоволення потреб у зворотному напрямку, тобто під впливом коучингу працівник максимально задовольняє потреби самовираження, що сприяє підвищенню міри його участі в діяльності підприємства.

Стимулювання працівників є основним із засобів, який може сприяти їх розвитку. Використання мотивування на підприємстві мобілізує потенціал працівників, забезпечує їх професійний розвиток, сприяє зростанню індивідуальної результативності. Для того, щоб забезпечити ефективність використання стимулів та мотивувати працівників до розвитку, потрібно здійснювати постійний моніторинг стану існуючої системи мотивації на підприємстві, тому до даної групи віднесено такі показники:

5.1. Рівень задоволення фінансовим та матеріальним мотивуванням розвитку працівників дозволяє коучу встановити характеристику користувача коучингу з позиції матеріальної зацікавленості у розвитку.

5.2. Рівень задоволення моральним мотивуванням розвитку працівників дозволяє коучу встановити характеристику користувача коучингу з позиції нематеріальної зацікавленості у розвитку.

5.3. Рівень самомотивування. Мотивування є однією з важливих функцій управління на підприємстві. Застосовуючи різноманітні стимули та мотиви, керівники можуть підвищувати активність трудової діяльності працівника. Однак останнім часом загальновідомий метод «батога і пряника» все частіше стає недовірливим, оскільки працівники працюють настільки мінімально, щоб не отримати «батога» і забезпечити отримання «пряника», тому актуальним є пошук і оцінювання нових методів, що забезпечують самомотивацію працівників.

6. Індикатори ефективності коучингової комунікації. Рівень коучингу залежить від основних навиків коуча та загальних чинників, які здійснюють вплив на усіх учасників коучингової комунікації, тому додатково виокремлено групу показників, які визначають рівень впливу цих чинників. До індикаторів ефективності процесу реалізації коучингу нами віднесено такі показники:

6.1. Рівень досягнення коучингових цілей, оскільки ми встановили, що основним завданням коучингу є постановка цілей працівником і вибір способів їх досягнення.

6.2. Аналіз чинників ефективності застосування коучингу визначив, що основою для прийняття рішення щодо доцільності використання коучингу є здатність працівником чи менеджером самостійно оцінювати ефективність своєї діяльності. Дуже часто на підприємствах перед менеджерами постає проблема коректного оповіщення працівників про негативні результати їх роботи за аналізований період, у той час, коли об'єктивне оцінювання дозволяє встановити не лише недоліки, а й позитивні критерії діяльності працівника. Здатність до самооцінювання мобілізує діяльність працівників у напрямку підвищення результативності їх діяльності.

За Е. Стаком, здатність до самооцінювання – це перевага, якою потрібно свідомо користуватися в потрібний момент, а не коли працівник практично на завершальному етапі виконання конкретного завдання [4]. Показник самооцінювання дозволяє вчасно встановити перешкоди, що стримують розвиток працівника.

6.3. Реалізація коучингу супроводжується здійсненням певних організаційних змін. Зважаючи на те, що працівники зазвичай чинять їм опір, для врахування цього чинника при оцінюванні коучингу доцільно враховувати рівень опору коучинговим змінам.

6.4. Впровадження коучингу в працівників асоціюється передусім з основною технікою, яка при цьому використовується, а саме – технікою задавання запитань. Тобто працівники наперед знають, що їх будуть оцінювати, контролювати та стимулювати до виконання чогось нового. Тому дуже важливо налагодити комунікаційний процес між працівниками, менеджерами та коучем, що дозволить у ненав'язливій атмосфері роз'яснити переваги коучингу. Для цього потрібно враховувати рівень комунікацій між учасниками коучингового процесу.

6.5. Одним із завдань коучингу є здатність забезпечувати певний рівень узгодження між користувачем коучингу та коучем. Даний показник визначає здатність коуча сприймати точку зору користувача коучингу щодо вирішення конкретної проблеми. Особливо важливим є

встановлення рівня взаєморозуміння у випадку виконання завдань із забезпечення процесу коучингу внутрішнім коучем, оскільки дуже часто менеджери працюють по схемі, що їх рішення є найнеефективнішими і не варто витрачати час та гроші для того, щоб спробувати певні варіанти, запропоновані підлеглими.

Зведений перелік показників, які дозволяють оцінити рівень коучингового управління персоналом, представлено в табл. 1.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для оцінювання впливу коучингу на діяльність підприємства запропоновано метод оцінювання рівня ефективності застосування коучингу на підприємстві, який дає змогу визначити існуючий рівень використання коучингу на засадах оцінювання шести груп індикаторів (кадрового розвитку користувача коучингу, організаційно-управлінського розвитку, соціального розвитку користувача коучингу, креативного розвитку, мотиваційно-ціннісного розвитку, індикатори ефективності коучингової комунікації) з метою реалізації потенціалу працівників. Запропоновані індикатори дозволять власникам, менеджерам з управління персоналом і коучам запроваджувати способи підвищення ефективності застосування коучингу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Шило К. М. Сутність та економічна природа категорії «трудова потенція» / К. М. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2 (10). – С. 101–106.
2. Шарко А. І. Методологічні підходи щодо оцінювання трудового потенціалу підприємства / А. І. Шарко // Держава та регіони. – 2011. – № 2. – С. 206–213.
3. Управление персоналом организации / [А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Д. К. Захаров и др.]; под ред А. Я. Кибанова. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
4. Stacke É. Coaching for Winning Teams & Successful Companies / Édouard Stacke // 100 Ways, 2007.
5. Соціально-трудова потенція: теорія і практика. У2-х ч. / Долішній М. І., Злупко С. М. та ін. – К.: Наукова думка, 1994. – 264 с.
6. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2009. – 864 с.
7. Whitmore, J. Coaching For Performance: Growing People, Performance and Purpose / J. Whitmore. – 4th edition. The USA: Nicholas Brealey Publishing, 2010. – 180 p.
8. Бала Р. Д. Технологія оцінювання коучингової діяльності підприємств / О. Є. Кузьмін, Р. Д. Бала, О. І. Бала // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2011. – № 714. – С. 15–21.

REFERENCES

- Borisov, A. B. *Bolshoy ekonomicheskii slovar* [Great Dictionary of Economics]. Moscow: Knizhnyy mir, 2009.
- Dolishnii, M. I. et al. *Sotsialno-trudovyi potentsial: teoriia i praktyka* [Social and employment potential: Theory and Practice]. Kyiv: Naukova dumka, 1994.
- Kibanov, A. Ya. et al. *Upravlinnia personalom organizatsii* [Personnel Management of organization]. Moscow: INFRA-M, 2005.

Індикатори оцінювання коучингового управління персоналом

Індикатори	Формули для розрахунку	Умовні позначення	Економічний зміст
1	2	3	4
Індикатори кадрового розвитку користувача коучингу			
Рівень кар'єрного зростання	$R_{k.r.} = \frac{K_{k.r.}}{K_{zag}}$	де $K_{k.r.}$ – кількість працівників, що здійснили кар'єрне зростання за оцінюваний період часу; K_{zag} – загальна кількість працівників	Відображає кар'єрний розвиток працівників
Рівень професійно-кваліфікаційного зростання	$R_{p.k.r.} = \frac{K_{p.k.r.}}{K_{zag}}$	де $K_{p.k.r.}$ – кількість працівників, що здійснили розвиток професійних навиків, знань, умінь, підвищили кваліфікацію, тощо	Відображає зміни у професійно-кваліфікаційних характеристиках працівника
Рівень реалізації планів з кар'єрного та коучингового розвитку працівників	$R_{r.p.} = \frac{K_{r.p.}}{K_{p.zag}}$	де $K_{r.p.}$ – кількість реалізованих планів щодо розвитку професійних навиків, знань, умінь, підвищення кваліфікації тощо; $K_{p.zag}$ – загальна кількість планів розвитку підприємства	Відображає характеристику намірів організації щодо розвитку працівників у кадровому напрямку
Індикатори організаційно-управлінського розвитку			
Рівень управлінського навантаження	$R_{y.n.} = \frac{K_{k.sp}}{K_{p.sp}}$	де $K_{p.sp}$ – кількість працівників, які працюють у структурному підрозділі; $K_{k.sp}$ – кількість керівників різних рівнів управління у структурному підрозділі	Відображає кількість працівників (робітників, професіоналів та фахівців), які є у підпорядкуванні на одного керівника структурного підрозділу
Рівень відповідності займаній посаді та стилю управління	$R_{v.n.} = \frac{K_{p.v.zp}}{K_{zag}}$	де $K_{p.v.zp}$ – кількість працівників професійно-ділових та управлінських якості яких відповідають займаній посаді	Даний показник дозволяє проаналізувати, чи відповідають професійні якості, навички, знання, особисті управлінські якості працівника займаній посаді
Рівень раціоналізації діяльності	$R_{r.d.} = \frac{K_{r.rd}}{K_{r.zag}}$	де $K_{r.rd}$ – кількість рішень, спрямованих на раціоналізацію діяльності підприємства; $K_{r.zag}$ – загальна кількість рішень, прийнятих працівником за період оцінювання	Дозволяє встановити, наскільки завдяки коучингу на підприємстві підвищується дотримання нормативно-правових документів, раціоналізація управлінської та виробничої діяльності
Рівень функціональної взаємодії	$R_{f.v.} = \frac{K_{fp.v}}{K_{fp.zag}}$	де $K_{fp.v}$ – кількість структурних підрозділів, працівники та керівники яких здійснюють налагоджену роботу між собою; $K_{fp.zag}$ – загальна кількість функціональних підрозділів підприємства	Відображає інформацію про взаємодію між структурними підрозділами підприємства та їх керівництвом, з позиції виконання поставлених для кожного з них функцій з уникненням їх дублювання
Рівень трудової поведінки	$R_{t.d.} = \frac{K_{p.td}}{K_{zag}}$	де $K_{p.td}$ – кількість працівників, які дотримуються трудової дисципліни	Дозволяє встановити ставлення працівника до умов та змісту праці, загалом до виконуваної роботи, тощо
Індикатори соціального розвитку користувача коучингу			
Рівень самореалізації	$R_{sr} = \frac{K_{p.sr}}{K_{zag}}$	де $K_{p.sr}$ – кількість працівників, посада яких відповідає їх самооцінці та забезпечує моральне задоволення від роботи	Відображає ту частину працівників, які реалізували свої можливості завдяки працевлаштуванню на підприємстві
Рівень культурного розвитку	$R_{kr} = \frac{K_{z.kr}}{K_{z.zag}}$	де $K_{z.kr}$ – кількість заходів з розвитку культурного життя працівників; $K_{z.zag}$ – загальна кількість заходів з розвитку працівників на підприємстві	Визначає зацікавленість підприємства у розвитку культурного життя працівників

1	2	3	4
Рівень соціальної відповідальності перед працівниками	$R_{s.v.} = \frac{K_{p.zsp}}{K_{zag}}$	де $K_{p.zsp}$ – працівники, яких влаштовують соціальні програми підприємства	Визначає задоволеність працівників станом соціального забезпечення
Рівень психологічного комфорту	$R_{p.k.} = \frac{K_{z.pk}}{K_{z.zag}}$	де $K_{z.pk}$ – кількість заходів з формування сприятливого соціально-психологічного клімату та розвитку підприємства	Відображає взаємовідносини між працівниками, ставлення керівництва до підлеглих і підлеглих до керівництва
Індикатори креативного розвитку			
Рівень креативності при прийнятті рішень	$R_k = \frac{K_{k.p.}}{R_{zag}}$	де $K_{k.p.}$ – кількість нетипових рішень, прийнятих користувачем коучингу; R_{zag} – загальна кількість рішень, прийнятих при виконанні поставлених завдань	Показує здатність впроваджувати нові ідеї при прийнятті рішень
Рівень варіативності вирішення завдань	$R_v = \frac{K_{v.p.}}{R_{zag}}$	де $K_{v.p.}$ – варіація альтернатив, запропонованих для вирішення одного завдання	Визначає здатність користувача коучингу пропонувати багато варіантів вирішення поставленого перед ним конкретного завдання
Рівень ініціативності користувача коучингу	$R_i = \frac{K_i}{I_{zag}}$	де K_i – кількість ідей, що були висунуті користувачем коучингу для вирішення поставлених цілей; I_{zag} – загальна кількість ідей на підприємстві	Дозволяє коучу встановити характеристику користувача коучингу з позиції його активності, тобто міру забезпечення виконуваних завдань власними ідеями
Індикатори мотиваційно-ціннісного розвитку			
Рівень задоволення фінансовим і матеріальним мотивуванням розвитку працівників	$R_{z.mat} = \frac{K_{p.mat}}{K_{zag}}$	де $K_{p.mat}$ – кількість працівників, розвиток яких забезпечується лише із застосуванням матеріального заохочення	Дозволяє коучу встановити характеристику користувача коучингу з позиції матеріальної зацікавленості в розвитку
Рівень задоволення моральним мотивуванням розвитку працівників	$R_{z.mor} = \frac{K_{p.mor}}{K_{zag}}$	де $K_{p.mor}$ – кількість працівників, розвиток яких забезпечується лише із застосуванням морального заохочення	Дозволяє коучу встановити характеристику користувача коучингу з позиції нематеріальної зацікавленості в розвитку
Рівень самомотивування	$R_{s.mot} = \frac{K_{p.s}}{K_{zag}}$	де $K_{p.s}$ – кількість працівників, розвиток яких забезпечується самомотивуванням своєї діяльності	Показує зацікавленість самих працівників у розвитку
Індикатори ефективності коучингової комунікації			
Рівень досягнення цілей	$R_{o.u.} = \frac{K_{o.u.}}{U_{zag}}$	де $K_{o.u.}$ – кількість цілей, які були реалізовані користувачем коучингу як результат здійснення коучингової взаємодії; U_{zag} – загальна кількість цілей, які сформовані на першому етапі коучингу	Показує кількість цілей, які були реалізовані користувачем коучингу як результат здійснення коучингової взаємодії
Рівень самооцінювання діяльності	$R_s = \frac{K_o}{K_{zag}}$	де K_o – кількість працівників, які періодично здійснюють оцінювання своєї діяльності	Визначає здатність та рівень самооцінювання діяльності
Рівень опору коучинговим змінам	$R_{okz} = \frac{K_{oz}}{K_{zag}}$	де K_{oz} – кількість працівників, які чинять опір при впровадженні коучингових програм	Показує, чи здійснюють працівники опір при впровадженні коучингу
Рівень комунікацій між учасниками коучингового процесу	$R_{r.d.} = \frac{K_{r.rd}}{K_{z.zag}}$	де $K_{r.rd}$ – кількість заходів, спрямованих на раціоналізацію комунікацій між учасниками коучингового процесу	Дозволяє встановити, чи зрозумілим є процес коучингу для його учасників

1	2	3	4
Рівень узгодження між користувачем коучингу та коучем	$R_y = \frac{N_{ri}}{N_{zi}}$	де N_{ri} – кількість ідей, рішень, які були самостійно реалізовані у процесі здійснення коучингової комунікації без використання настанов керівника (коуча); N_{zi} – загальна кількість ідей, рішень, які були запропоновані учасниками коучингу в процесі здійснення коучингової комунікації	Визначає здатність коуча сприймати точку зору користувача коучингу щодо вирішення конкретної проблеми

Kuzmin, O. Ye., Bala, R. D., and Bala, O. I. "Tekhnolohiia otsiniuvannia kouchynhovoї dialnosti pidpriemstv" [Technology Assessment coaching activity]. *Visnyk NU "Lvivska politehnika" "Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, no. 714 (2011): 15-21.

Sharko, A. I. "Metodolohichni pidkhody shchodo otsiniuvannia trudovoho potentsialu pidpriemstva" [Methodological approaches to assessment of the employment potential of the company]. *Derzhava ta rehiony*, no. 2 (2011): 206-213.

Shylo, K. M. "Sutnist ta ekonomichna pryroda katehorii «trudovy potentsial»" [Essence and economic nature of the category "employment potential"]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 2 (10) (2010): 101-106.

Stacke, E. "Coaching for Winning Teams & Successful Companies" In *100 Ways*, 2007.

Whitmore, J. *Coaching For Performance: Growing People, Performance and Purpose*. The USA: Nicholas Brealey Publishing, 2010.

УДК 330.87

ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

© 2016 Го Цзяфей

УДК 330.87

Го Цзяфей. Основные научные подходы к определению понятия «корпоративное управление»

В статье на основе изучения зарубежной и отечественной научной литературы представлены результаты анализа основных научных подходов к определению понятия «корпоративное управление». С учетом точек зрения разных ученых сформулировано авторское определение данного термина как средства управления организацией (хозяйственным обществом) для установления равновесия в отношениях всех участников корпоративного управления (акционеров, менеджеров, учредителей, директоров, стейкхолдеров) при условии соблюдения норм законодательства и правил ведения бизнеса. Данный способ управления направлен на привлечение и рациональное использование ресурсов для повышения эффективности функционирования организации (корпоративного предприятия) с целью достижения высокого уровня социально-экономического развития общества. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является оценка корпоративных прав в организациях с государственной долей.

Ключевые слова: корпорация, хозяйственная организация, подходы, корпоративное управление, эффективность.

Библ.: 18.

Го Цзяфей – аспирант кафедры экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: nalivajko1989@bk.ru

УДК 330.87

Го Цзяфей. Основні наукові підходи до визначення поняття «корпоративне управління»

У статті на основі вивчення зарубіжної та вітчизняної наукової літератури представлено результати аналізу основних наукових підходів до визначення поняття «корпоративне управління». З урахуванням точок зору різних учених сформульовано авторське визначення даного терміна як засобу управління організацією (господарським товариством) для встановлення рівноваги у відносинах всіх учасників корпоративного управління (акціонерів, менеджерів, засновників, директорів, стейкхолдерів) за умови дотримання норм законодавства і правил ведення бізнесу. Цей засіб спрямований на залучення і раціональне використання ресурсів для підвищення ефективності функціонування організації (корпоративного підприємства) з метою досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку суспільства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є оцінка корпоративних прав в організаціях з державною часткою.

Ключові слова: корпорация, господарська організація, підходи, корпоративне управління, ефективність.

Бібл.: 18.

Го Цзяфей – аспірант кафедри економіки і менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: nalivajko1989@bk.ru

UDC 330.87

Guo Jiafei. The Main Scientific Approaches to the Definition of the Concept of "Corporate Management"

The article, based on the study of foreign and domestic scientific literature, shows the results of analysis of the main scientific approaches to the definition of the concept of "corporate management". Taking into account the points of view of different scientists it formulates the author's definition of the term as the organization controls (economic entity) to establish a balance in the relationship of corporate governance participants (shareholders, managers, founders, directors, stakeholders), subject to compliance regulations and business rules. These controls are aimed at attracting and rational use of resources in the implementation of management and control to improve the functioning of organization (corporate enterprise), to achieve a high level of socio-economic development of society. Prospect for further research in this direction is to assess the corporate rights of organizations with a State share.

Keywords: corporation, economic organization, approaches, corporate management, efficiency.

Bibl.: 18.

Guo Jiafei – Postgraduate Student of the Department of Economics and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: nalivajko1989@bk.ru

1	2	3	4
Рівень узгодження між користувачем коучингу та коучем	$R_y = \frac{N_{ri}}{N_{zi}}$	де N_{ri} – кількість ідей, рішень, які були самостійно реалізовані у процесі здійснення коучингової комунікації без використання настанов керівника (коуча); N_{zi} – загальна кількість ідей, рішень, які були запропоновані учасниками коучингу в процесі здійснення коучингової комунікації	Визначає здатність коуча сприймати точку зору користувача коучингу щодо вирішення конкретної проблеми

Kuzmin, O. Ye., Bala, R. D., and Bala, O. I. "Tekhnolohiia otsiniuvannia kouchynhovoї dialnosti pidpriemstv" [Technology Assessment coaching activity]. *Visnyk NU "Lvivska politehnika" "Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku"*, no. 714 (2011): 15-21.

Sharko, A. I. "Metodolohichni pidkhody shchodo otsiniuvannia trudovoho potentsialu pidpriemstva" [Methodological approaches to assessment of the employment potential of the company]. *Derzhava ta rehiony*, no. 2 (2011): 206-213.

Shylo, K. M. "Sutnist ta ekonomichna pryroda katehorii «trudovy potentsial»" [Essence and economic nature of the category "employment potential"]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 2 (10) (2010): 101-106.

Stacke, E. "Coaching for Winning Teams & Successful Companies" In *100 Ways*, 2007.

Whitmore, J. *Coaching For Performance: Growing People, Performance and Purpose*. The USA: Nicholas Brealey Publishing, 2010.

УДК 330.87

ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

© 2016 Го Цзяфей

УДК 330.87

Го Цзяфей. Основные научные подходы к определению понятия «корпоративное управление»

В статье на основе изучения зарубежной и отечественной научной литературы представлены результаты анализа основных научных подходов к определению понятия «корпоративное управление». С учетом точек зрения разных ученых сформулировано авторское определение данного термина как средства управления организацией (хозяйственным обществом) для установления равновесия в отношениях всех участников корпоративного управления (акционеров, менеджеров, учредителей, директоров, стейкхолдеров) при условии соблюдения норм законодательства и правил ведения бизнеса. Данный способ управления направлен на привлечение и рациональное использование ресурсов для повышения эффективности функционирования организации (корпоративного предприятия) с целью достижения высокого уровня социально-экономического развития общества. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является оценка корпоративных прав в организациях с государственной долей.

Ключевые слова: корпорация, хозяйственная организация, подходы, корпоративное управление, эффективность.

Библ.: 18.

Го Цзяфей – аспирант кафедры экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: nalivajko1989@bk.ru

УДК 330.87

Го Цзяфей. Основні наукові підходи до визначення поняття «корпоративне управління»

У статті на основі вивчення зарубіжної та вітчизняної наукової літератури представлено результати аналізу основних наукових підходів до визначення поняття «корпоративне управління». З урахуванням точок зору різних учених сформульовано авторське визначення даного терміна як засобу управління організацією (господарським товариством) для встановлення рівноваги у відносинах всіх учасників корпоративного управління (акціонерів, менеджерів, засновників, директорів, стейкхолдерів) за умови дотримання норм законодавства і правил ведення бізнесу. Цей засіб спрямований на залучення і раціональне використання ресурсів для підвищення ефективності функціонування організації (корпоративного підприємства) з метою досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку суспільства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є оцінка корпоративних прав в організаціях з державною часткою.

Ключові слова: корпорация, господарська організація, підходи, корпоративне управління, ефективність.

Бібл.: 18.

Го Цзяфей – аспірант кафедри економіки і менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: nalivajko1989@bk.ru

UDC 330.87

Guo Jiafei. The Main Scientific Approaches to the Definition of the Concept of "Corporate Management"

The article, based on the study of foreign and domestic scientific literature, shows the results of analysis of the main scientific approaches to the definition of the concept of "corporate management". Taking into account the points of view of different scientists it formulates the author's definition of the term as the organization controls (economic entity) to establish a balance in the relationship of corporate governance participants (shareholders, managers, founders, directors, stakeholders), subject to compliance regulations and business rules. These controls are aimed at attracting and rational use of resources in the implementation of management and control to improve the functioning of organization (corporate enterprise), to achieve a high level of socio-economic development of society. Prospect for further research in this direction is to assess the corporate rights of organizations with a State share.

Keywords: corporation, economic organization, approaches, corporate management, efficiency.

Bibl.: 18.

Guo Jiafei – Postgraduate Student of the Department of Economics and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (4 Svobody Square, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: nalivajko1989@bk.ru

В современном условиях понятие «корпоративное управление» широко используется как в украинской, так и в зарубежной экономической литературе. Эта ситуация закономерна, так как эффективное корпоративное управление содействует достижению высоких производственных результатов, а также создает благоприятные условия для их устойчивого долгосрочного роста. В частности, опросы инвесторов показали, что качество корпоративного управления имеет такое же важное значение, влияющие на рост рыночной стоимости компании, как и ее финансово-хозяйственные показатели. При этом потенциальные инвесторы готовы платить за акции компаний, в которых корпоративное управление осуществляется эффективно, больше, чем за акции компаний с корпоративными проблемами, даже в том случае, если эти компании имеют схожие показатели прибыли и объемов продаж.

Результаты анализа научной литературы свидетельствуют, что учеными проведено много исследований, тематика которых связана с заявленной выше проблемой. Так, в период независимости в Украине различными аспектами развития корпоративного управления занимались такие специалисты, как: Е. Арефьева, Р. Баглей, О. Бедзай, К. Горова, В. Евтушевский, Ю. Ехануров, П. Ещенко, Д. Задыхайло, Н. Корж, Ю. Лупенко, Е. Панченко, О. Поважный, М. Попова, В. Третьяк, М. Хатцер и другие. В мировой практике основоположниками исследования отдельных аспектов корпоративного управления считаются такие ведущие зарубежные экономисты, как: А. Берли, Г. Минз, П. Друкер, Дж. Кейнс, Ж. Ламбен, А. Маршал, В. Ойкен, Дж. К. Гэлбрейт, М. Портер, П. Самуэльсон, Э. Чемберлен, В. Бартнер, Д. Иерма, К. Мейер, Д. Тобин и другие.

Определяя высокую ценность научных работ, посвященных изучению различных аспектов развития корпоративного управления, следует заметить, что понятие «корпоративного управления» трактуется авторами неоднозначно. Кроме того, отметим, что в связи с интенсивными изменениями современного общества, а как следствие – и требованиями к корпоративной деятельности его субъектов, сегодня возникает актуальная потребность в переосмыслении сущности этого понятия с ракурса сегодняшних реалий.

Целью статьи является анализ основных научных подходов к определению понятия «корпоративное управление».

Для более глубокого понимания сущности понятия «корпоративного управления» и раскрытия авторской точки зрения по поводу его трактовки целесообразно проанализировать основные подходы специалистов к определению данного феномена.

Так, на сегодняшний день представляется целесообразным выделить ряд таких основных подходов к определению понятия «корпоративная культура»:

- ✦ *правовой* (система отношений между органами управления акционерным обществом, его собственниками и заинтересованными лицами по вопросам управления);
- ✦ *экономический* (процесс управления, направленный на эффективное и рациональное использо-

вание ресурсов, нацеленный на получение прибыли);

- ✦ *социальный* (управление компанией как общественным институтом, которому общество предоставляет ресурсы для обеспечения удовлетворения потребностей социума);
- ✦ *психологический* (управление, порождающее корпоративную культуру, т. е. комплекс общих традиций, установок, принципов поведения) [13].

Следует отметить, что в связи с возможностью рассмотрения корпоративного управления с точки зрения разных подходов, на сегодняшний день не существует его унифицированного определения как в зарубежной, так и в отечественной научной литературе. Таким образом, очевидно, что для более полного понимания данного термина необходимо проанализировать различные его трактовки, сформулированные ведущими учеными, а также представителями организаций, занимающихся проблематикой корпоративного управления по разным его направлениям.

Как показывает анализ научных источников, термин «корпоративное управление» определяется учеными неоднозначно, в частности как:

– один из ключевых инструментов обеспечения защиты прав собственника. В этом случае корпоративное управление, помимо информирования акционеров и подотчетности, включает в себя кодекс корпоративного управления/поведения; понятную структуру акционерного капитала; защиту прав миноритарных акционеров; четкое распределение полномочий между органами управления (А. Асаул [1]);

– система выборных и предназначенных органов, которые осуществляют управление деятельностью открытых акционерных обществ, отображающей баланс интересов владельцев и направленной на обеспечение максимально возможной прибыли от всех видов деятельности открытого акционерного общества в пределах норм действующего законодательства (МВФ [14]);

– построенное на интересах акционеров и их роли в развитии корпорации управление, которое порождает корпоративную культуру, то есть комплекс общих традиций, установок принципов поведения (Е. Коротков [9]);

– организационная модель, с помощью которой компания представляет и защищает интересы своих инвесторов (К. Мэйер [11]);

– одно из внутренних средств обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними; ключевой элемент для повышения экономической эффективности, который включает комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также определяет механизмы, с помощью которых формулируется цель компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью» (ОЭСР [5]);

– процессы регулирования владельцем движения его корпоративных прав с целью получения прибыли, управление корпоративным предприятием, возмещение

расходов за получение доли имущества при его ликвидации (В. Евтушевский [4]);

– система взаимодействия между органами управления компании, акционерами и заинтересованными лицами, которая отражает баланс их интересов и направлена на получение максимальной прибыли от деятельности компании в соответствии с действующим законодательством и с учетом международных стандартов (Международная финансовая корпорация IFC (группа Всемирного банка [18]);

– с одной стороны, целенаправленная деятельность системы выборных и назначенных органов, через которую направляются и контролируются хозяйственные общества, а с другой – система правил и поведения между заинтересованными лицами с целью максимизации прибыли, роста капитализации хозяйственных обществ повышения его конкурентоспособности (А. Колосова [8]);

– система взаимоотношений между собственниками (акционерами) компании и ее менеджментом, между различными группами акционеров, между компанией в целом и иными заинтересованными группами по вопросам обеспечения интересов указанных участников корпоративных отношений и эффективной деятельности компании, ее соответствия социальным целям и общественным интересам (И. Беликов, В. Вербицкий [2]);

– взаимоотношения внутри корпорации и ее взаимоотношения с внешним миром, т. е. как систему отношений между органами управления и владельцами ценных бумаг корпорации (акционерами, владельцами облигаций и иных ценных бумаг), между корпорацией и государственными органами, а также другими заинтересованными лицами, так или иначе вовлеченными в управление эмитента (общества) как юридического лица (О. Макарова [10]);

– урегулированная нормами права система организационных и имущественных отношений, с помощью которой корпоративная организация реализует, представляет и защищает интересы инвесторов и, в первую очередь, акционеров (В. Долинская [3, с. 420–421];

– комплекс мер, осуществляемых как зарубежными, так и российскими компаниями для защиты интересов собственников и в конечном итоге для повышения стоимости компании и привлечения инвестиций (А. Киячков [6]);

– система отчетности перед акционерами лиц, которым доверено текущее управление акционерным обществом», при этом корпоративное управление отличается от руководства акционерным обществом, которое, в свою очередь, является в большей степени оперативной деятельностью и осуществляется исполнительными органами и должностными лицами (А. Шнейдман [16]);

– процессы регулирования владельцем движения его корпоративных прав с целью получения прибыли, управления корпоративным предприятием, возможных спекулятивных операций с корпоративными правами, возмещение расходов за получение части имущества при его ликвидации (И. Небава [12, с. 12]);

– система взаимоотношений публичной компании и фондового рынка, определяющая: а) управленче-

ские воздействия со стороны акционеров и их групп на компанию; б) финансовые потоки между компанией и фондовым рынком; в) информационные потоки между компанией и фондовым рынком (В. Клейнер [7]).

На основе анализа разных научных подходов к определению понятия «корпоративное управление» нами сформулировано *авторское определение данного термина*. Так, в контексте исследования корпоративное управление понимается как средство управления организацией (хозяйственным обществом) для установления равновесия в отношениях всех участников корпоративного управления (акционеров, менеджеров, учредителей, директоров, стейкхолдеров) при условии соблюдения норм законодательства и правил ведения бизнеса, направленное на привлечение и рациональное использование ресурсов при осуществлении руководства и контроля для повышения эффективности функционирования организации (корпоративного предприятия), для достижения высокого уровня социально-экономического развития общества.

Таким образом, рассмотрев разные точки зрения и подходы к определению понятия «корпоративное управление», по нашему мнению, необходимо также выделить и ряд функций, присущих эффективному корпоративному управлению. Так, установлено, что к основным функциям корпоративного управления относится «обеспечение работоспособности компании в интересах акционеров, которые предоставили компании финансовые ресурсы для деятельности. В процессе исполнения данной функции компании сталкиваются с большим количеством сложных и важных вопросов акционерного права и корпоративного управления, которые еще только предстоит разбирать и решать участникам акционерных правоотношений» [15].

Важной функцией корпоративного управления является дублирование органов управления. Важно отметить, что эта функция характерна для немецкой модели управления. Первый уровень состоит из надзорного совета, который включает в себя только неисполнительных директоров, и правления, образованного лишь из исполнителей. «Эта модель довольно четко различает функции непосредственно руководства текущей деятельностью предприятия, за выполнение которых отвечает правление, а также контроль за работой руководства, который осуществляет надзорный совет» [11, с. 60]. Также важно отметить, что одной из основополагающих функций совета директоров является разрешение возникающих противоречий, которые возникают при разделении функций собственности и управления путем контроля за деятельностью исполнительных органов корпораций. При отсутствии эффективного корпоративного управления компания «может оказаться в состоянии, близком к банкротству, или втянута в корпоративные конфликты, что ведет в дальнейшем к деградации имиджа компании и в будущем может повлиять на ее возможности привлечения инвестиций, особенно иностранных, так как для внешних инвесторов решающими факторами являются не только положительные финансовые результаты компании на данный момент,

но и ее положительная репутация, которая будет способствовать ее развитию в дальнейшем» [17].

По нашему мнению, важным аспектом в изучении понятия «корпоративное управление» является изучения современных концепций. Так, на основе анализа научной литературы было установлено что в настоящее время сформировались две основные концепции корпоративного управления. Одна из них исходит из узкой трактовки сущности корпоративного управления, которая связана с установлением баланса интересов разных групп заинтересованных лиц (акционеров, в том числе крупных, владельцев привилегированных акций, государственных органов). В этом случае под предметом корпоративного управления понимается система отношений между органами управления и должностными лицами эмитентов, владельцами ценных бумаг таких эмитентов (акционерами, обладателями облигаций и иных ценных бумаг), а также другими заинтересованными лицами, так или иначе вовлеченными в управление эмитентом как юридическим лицом. В рамках данной концепции основными субъектами корпоративного управления выступают менеджмент компании, наемные работники, крупные акционеры, миноритарные акционеры, владеющие незначительным числом акций, владельцы других ценных бумаг компании, ее кредиторы, органы государственной власти и т. д.

Вторая концепция предлагает более широкий спектр факторов, обуславливающих эффективность функционирования корпораций: внешних и внутренних, прямых и косвенных, экономических, социальных, правовых, организационных. Кроме того, «она учитывает множество юридических положений, регулирующих отношения современных корпораций. Исходя из этого предметом корпоративного управления выступает система управленческих отношений между взаимодействующими хозяйствующими субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешними контрагентами в достижении поставленных целей. Такая расширенная трактовка в большей степени раскрывает сущность управления крупными интегрированными корпоративными объединениями, включающими множество организаций, координируемых из единого (управляющего) центра – управляющей компании» [13]. В данной концепции к субъектам корпоративного управления, помимо вышерассмотренных, относят дочерние компании, их менеджмент, персонал, акционеров, потребителей продукции и т. д.

Наиболее сложные проблемы корпоративного управления в обеспечении синергии связаны с отработкой алгоритмов совместного поведения на рынках, с обеспечением механизма подчинения частных интересов участников общей стратегии, обеспечением рационального соотношения централизации и децентрализации в принятии управленческих решений. Зарубежный опыт и практика украинских корпораций показывают, что это исключительно сложная задача, требующая истинного профессионализма от высшего звена менеджмента.

ВЫВОДЫ

Таким образом, раскрыты основные подходы к определению корпоративного управления. В настоящее время данное понятие широко используется как в научно-методической литературе, так и в практической деятельности украинских и зарубежных компаний. Эта ситуация закономерна, т. к. надлежащее корпоративное управление содействует достижению высоких производственных результатов, росту эффективности, а также создает благоприятные условия для устойчивого долгосрочного развития. Важно отметить что, каждая страна имеет свою собственную модель корпоративного управления, специфика которой обусловлена индивидуальностью национального управления. В разных странах модель корпоративного управления подкреплена законодательной базой, которая выступает регулятором взаимоотношений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А. Н. Менеджмент корпорации и корпоративное управление / А. Н. Асаул, В. И. Павлов, Ф. И. Бескирь, О. А. Мышко. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 328 с.
2. Беликов И. Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение / И. Беликов, В. Вербицкий // Общество и экономика. – 2005. – № 10-11. – С. 113–139.
3. Долинская В. Акционерное право: основные положения и тенденции / В. Долинская. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 736 с.
4. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : навчальний посібник / В. А. Євтушевський. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
5. Карапетян Д. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики / Д. Карапетян, М. Грачева // Управление компанией. – 2004. – № 1. – С. 42–49.
6. Килячков А. Корпоративное управление как фактор привлечения и защиты инвестиций / А. Килячков // Рынок ценных бумаг. – 2003. – № 4. – С. 50–53.
7. Клейнер В. Корпоративное управление и эффективность деятельности компаний / В. Клейнер // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 32–48.
8. Колосова Л. Корпоративне управління в умовах інформаційної економіки: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Л. Колосова. – Режим доступу: <http://justinian.com.ua>
9. Антикризисное управление : учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 620 с
10. Макарова О. А. Реализация принципов корпоративного управления в Российском акционерном законодательстве / О. А. Макарова // Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права : сб. науч. ст. – 2005. – Вып. 5. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 212–224.
11. Мейер К. У пошуках кращого директора (Корпоративне управління в перехідних та ринкових економіках) / К. Мейер / Пер. з англ. – К.: Основи, 1994. – 60 с.
12. Небава М. Теорія корпоративного управління / М. Небава. – К.: ЦУЛ, 2004. – 357 с.
13. Пуртов В. Ф. Корпоративне управління : підручник / В. Ф. Пуртов, В. П. Третяк, М. М. Кудінова. – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2011. – 363 с.
14. Управління акціонерним товариством (корпоративне управління в Україні) : навч. посіб. / МФК. – К.: Століття, 1999. – 186 с.

15. Управление в акционерном обществе : учебное пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.allpravo.ru/library/doc99p0/instrum5574/item5578.html>

16. Шнейдман Л. Принципы корпоративного управления, или как успешно работать с инвесторами / Л. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 1. – С. 55–60.

17. Шихвердиев А. Надлежащий уровень корпоративного управления – фактор повышения инвестиционного климата : учебное пособие / А. Шихвердиев, Н. Оганезова. – Сыктывкар : Изд-во СГУ им. Питирима Сорокина, 2015. – 172 с.

18. Data & Research. – The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access : <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/0,,menuPK:476823~pagePK:64165236~piPK:64165141~theSitePK:469372,00.html>

Научный руководитель – Пуртов В. Ф., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина

REFERENCES

Asaul, A. N. *Menedzhment korporatsii i korporativnoye upravleniye* [Management of corporations and corporate governance]. St. Petersburg: Gumanistika, 2006.

Antikrizisnoye upravleniye [Crisis management]. Moscow: INFRA-M, 2010.

Belikov, I., and Verbitskiy, V. "Korporativnoye upravleniye, yego standarty i ikh vnedreniye" [Corporate management, its standards and their implementation]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 10-11 (2005): 113-139.

Dolinskaya, V. *Aksionernoye pravo: osnovnyye polozheniya i tendentsii* [Company law: the fundamentals and trends]. Moscow: Volters Kluver, 2006.

"Data & Research. – The World Bank" <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/0,,menuPK:476823~pagePK:64165236~piPK:64165141~theSitePK:469372,00.html>

Kiliachkov, A. "Korporativnoye upravleniye kak faktor privlecheniya i zashchity investitsiy" [Corporate governance as a factor of attraction and protection of investments]. *Rynok tsennykh bumag*, no. 4 (2003): 50-53.

Kleyner, V. "Korporativnoye upravleniye i effektivnost deyatel'nosti kompaniy" [Corporate governance and operating efficiency]. *Voprosy ekonomiki*, no. 10 (2008): 32-48.

Kolosova, L. "Korporativnoye upravlinnia v umovakh informatsiinoi ekonomiki: problemy ta perspektivy" [Corporate governance in terms of the information economy: problems and prospects]. <http://justinian.com.ua>

Karapetian, D., and Gracheva, M. "Korporativnoye upravleniye: osnovnyye poniatia i rezultaty issledovatel'skoy praktiki" [Corporate governance: basic concepts and results of research practices]. *Upravleniye kompaniy*, no. 1 (2004): 42-49.

Makarova, O. A. "Realizatsiya printsipov korporativnogo upravleniya v Rossiyskom aksionernom zakonodatel'stve" [The implementation of corporate governance principles in the Russian corporate legislation]. *Aktualnyye problemy nauki i praktiki kommercheskogo prava*, no. 5 (2005): 212-224.

Meier, K. *U poshukakh krashchoho dyrektora (Korporativnoye upravlinnia v perekhidnykh ta rynkovykh ekonomikakh)* [In search of a better director (Corporate governance in transition and market economies)]. Kyiv: Osnovy, 1994.

Nebava, M. *Teoriia korporativnoho upravlinnia* [The theory of corporate governance]. Kyiv: TsUL, 2004.

Purtov, V. F., Tretiak, V. P., and Kudinova, M. M. *Korporativnoye upravlinnia* [Corporate management]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2011.

Shneydman, L. "Printsipy korporativnogo upravleniya, ili kak uspesno rabotat s investorami" [Principles of corporate governance, or how to successfully work with investors]. *Bukhgalterskiy uchet*, no. 1 (2000): 55-60.

Shikhverdiyev, A., and Oganezova, N. *Nadlezhashchiy uroven korporativnogo upravleniya – faktor povysheniya investitsionnogo klimata* [The appropriate level of corporate governance – the factor of improvement of the investment climate]. Syktyvkar: Izd-vo SGU im. Pitirima Sorokina, 2015.

Upravlinnia aksionernym tovarystvom (korporativnoye upravlinnia v Ukraini) [Management of joint stock company (corporate governance in Ukraine)]. Kyiv: Stolit'ia, 1999.

"Upravleniye v aksionernom obshchestve" [Management in the Company]. <http://www.allpravo.ru/library/doc99p0/instrum5574/item5578.html>

Yevtushevskiy, V. A. *Osnovy korporativnoho upravlinnia* [Fundamentals of corporate governance]. Kyiv: Znannia-Pres, 2002.

ческой эксплуатации предприятиями, фирмами и компаниями инновационных требований современных рабочих мест актуализирует исследование проблемы, связанной с научным обоснованием инвестиционных рыночных черт и инновационных коммерческих признаков конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников [5; 10].

Исследованию проблемных вопросов, связанных с инвестиционно-инновационным формированием конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности трудового и творческого потенциала квалифицированных работников в отечественной литературе уделяется достаточно пристальное внимание. В научных работах таких украинских ученых, как: А. Амоша, Я. Базилюк, В. Геец, Б. Губский, В. Бурлака, М. Жуковский, В. Кириленко, Л. Кондрацкая, М. Круглова, Э. Либанова, Л. Лисогор, В. Секретарюк, С. Юдано-ва и др. многочисленные аспекты этой дискуссионной проблемы уже получили теоретическое обоснование применительно к индустриальной экономике.

Причинно-факторные условия, свойственные постиндустриальной экономике, внесли определенные коррективы в инвестиционно-инновационное формирование характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных наемных работников. Все это обусловило исследовательскую разработку постиндустриальных особенностей, связанных с рыночным применением и коммерческим использованием инвестиционно-инновационных факторов, которые видоизменяют, соответственно, конкурентный и мотивационный характер повышения конкурентоспособности трудового и, прежде всего, творческого потенциала квалифицированной рабочей силы [3; 10].

Поэтому в статье поставлена триединая цель:

- ✦ *во-первых*, рассмотреть инвестиционные возможности инновационного формирования конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированной рабочей силы;
- ✦ *во-вторых*, обозначить основные инвестиционные рыночные черты и инновационные коммерческие признаки конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированной рабочей силы;
- ✦ *в-третьих*, сформулировать общие выводы, связанные с инвестиционной необходимостью и инновационной возможностью формирования конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированной рабочей силы.

Результаты проведенного в данной статье исследования показали, что постиндустриальная трансформация современной экономики изменила причинно-факторные условия своего инвестиционно-инновационного развития. В первую очередь, это относится к активизации действия всех инвестиционно-инновационных факторов на рыночное формирование и

коммерческое использование современными предприятиями, фирмами и компаниями имеющегося у них трудового и творческого потенциала квалифицированной рабочей силы. В условиях рыночно-коммерческого действия инвестиционно-инновационных факторов повышения конкурентоспособности трудового, и особенно творческого, потенциала квалифицированных работников возникает инвестиционная необходимость установления и инновационная возможность поддержания соответствия профессионализма квалифицированных наемных работников постоянно растущим инновационным требованиям современных рабочих мест. Такой формат решения исследуемой проблемы не противоречит практике инвестиционного рыночного применения и инновационного коммерческого использования конкурентоспособными предприятиями, фирмами и компаниями творческих и интеллектуальных способностей своих квалифицированных работников [6; 11].

Международный опыт инвестиционно-инновационного формирования конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности трудового и творческого потенциала квалифицированной рабочей силы, накопленный в экономически развитых странах, свидетельствует о том, что этот процесс определяется действием определенных постиндустриальных причинно-факторных условий. В качестве таковых, в первую очередь, следует отметить те, которые определяют эффективное использование бизнес-структурами инвестиционно-инновационных факторов, сфокусированных на преодолении демотивации сложного труда квалифицированных работников, с целью повышения творческой ценности их высокопроизводительного труда. Это означает усиление влияния постиндустриальных причинно-факторных условий на инвестиционно-инновационное формирование, с одной стороны, конкурентного и, с другой, – высокомотивированного, т. е. конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников, а они не возникают без инвестиционного становления инновационного рынка труда [3; 8].

Инвестиционное становление инновационного рынка труда в любой стране постепенно преодолевает трудозатратный, регрессивный и асоциальный характер сегмента квалифицированной рабочей силы его сектора занятости, так как устраняет конкурентную и мотивационную асимметрию рыночных отношений «наемные работники – работодатели» и тем самым обуславливает позитивное действие ценностной мотивации на творческую деятельность квалифицированных наемных работников. В противном случае, инвестиционное становление инновационного рынка труда не будет формировать мощные рыночные мотивы и коммерческие стимулы у работодателей к внедрению новых технологий, а у квалифицированных наемных работников – к конкурентоспособной профессиональной деятельности, основанной на инвестиционно-инновационной реализации своих творческих и интеллектуальных способностей [7].

Поэтому инвестиционное становление современного инновационного рынка труда создает благоприятные причинно-факторные условия для рыночного применения и коммерческого использования предприятиями, фирмами и компаниями, во-первых, взаимовыгодных отношений не только конкурентного соперничества, но и конкурентного сотрудничества между предпринимателями и квалифицированными наемными работниками, во-вторых, высокомотивированного стимулирования инвестиционно-инновационной реализации квалифицированными работниками своего творческого и интеллектуального потенциала и, в-третьих, гуманизации «человеческого капитала», установления «человеческого поведения» для решения проблемы «конфликта и сотрудничества», т. е. перехода от технократических к инновационным методам организации и управления квалифицированным трудом (Г. Саймон, Р. Дабин, М. Хаэр).

Переход конкурентоспособных бизнес-структур от технократических к инновационным методам организации и управления наемными работниками высокого уровня профессиональной квалификации обеспечивает им целый ряд конкурентных преимуществ, которые возникают только при инвестиционно-инновационной реализации квалифицированной рабочей силой своего творческого потенциала. Не случайно, что в промышленно развитых странах творческий потенциал квалифицированных работников эффективно используется за счет широкого рыночного применения бизнесом инновационного подхода, согласно которому инвестиционно-инновационная реализация ими своего творческого и интеллектуального потенциала воспринимаются предприятиями, фирмами и компаниями как наиболее конкурентоспособный ресурс коммерческой эксплуатации человеческого капитала [1; 4].

В связи с этим следует отметить, что применительно к рынку труда Украины формирование инвестиционных рыночных черт и инновационных коммерческих признаков конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников, по сути, только начало свое осуществление в сегменте квалифицированной рабочей силы его сектора занятости. Безальтернативность инвестиционно-инновационного развития рынка труда Украины обуславливает инвестиционную необходимость и инновационную возможность ускорения этого процесса, так как он позволит быстрее сформироваться основным причинно-факторным условиям, исключающим целый ряд негативных деформаций в сфере недоиспользования бизнес-структурами творческого и интеллектуального потенциала квалифицированных работников [8; 9].

В настоящее время рынок труда Украины по своему инвестиционно-инновационному развитию пока еще не приобрел конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных наемных работников. В первую очередь, это обуславливается значительным недоинвестированием всех бизнес-структур украинской экономики в создание новых современных, а также

в технологическую реконструкцию старых, но еще конкурентоспособных рабочих мест. Такое утверждение не лишено здравого смысла, если учесть, что инвестиционная необходимость выполнения субъектами рыночного хозяйствования постоянно растущих инновационных требований конкурентоспособных рабочих мест приобретает характер действия качественно нового конкурентного мотиватора, побуждающего их к рыночному применению и коммерческому использованию творческого потенциала квалифицированной рабочей силы. В данной связи выполнение квалифицированными работниками инновационных требований современных рабочих мест активизирует инвестиционное становление инновационной иерархии новых ценностных ориентиров рыночного мотивирования и коммерческого стимулирования квалифицированной рабочей силы [2; 7].

Отсутствие в Украине, в первую очередь, совместной инвестиционной деятельности государства и бизнеса, а также иностранных инвесторов тормозит ускоренную технологическую модернизацию старых и создание новых современных рабочих мест, характерной особенностью которых является конкурентоспособное соответствие их инновационных требований уровням гуманизации условий и высокомотивированного стимулирования производительного труда квалифицированных наемных работников. При этом каждый из инвесторов в отдельности, осуществляя недостаточное финансирование в организацию современных рабочих мест, терпит себя уверенностью в безграничной выгодной эксплуатации, во-первых, технически устаревших технологий, которые используются на неконкурентоспособных рабочих местах и, во-вторых, дешевой, но с достаточно высоким уровнем квалификации профессиональной рабочей силы. Такая ситуация, сложившаяся на рынке труда Украины, тормозит инвестиционно-инновационное формирование конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированной рабочей силы [9].

В настоящее время недофинансирование в Украине инновационной деятельности многих предприятий, фирм и компаний стагнирует конкурентно-мотивационную сферу повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированной рабочей силы, так как не обеспечивает достаточное инвестирование в инновационное обновление и диверсификацию их производства. Это сдерживает внедрение в реальный сектор экономики Украины высоких технологий, современных методов организации и управления конкурентоспособной рабочей силой, о чем свидетельствует, например, отсутствие у большинства владельцев капитала инновационной стратегии развития своих бизнес-структур [11].

В результате пассивных инвестиционных и инновационных действий многих бизнес-структур Украины, направленных на инвестиционно-инновационное формирование конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников, происходит снижение доли квалифицированной рабочей силы в

трудовых ресурсах страны. В частности, об этом свидетельствует неудовлетворенный рыночный спрос на высококвалифицированную рабочую силу и увеличение доли малоквалифицированного труда в общем объеме ресурсного использования трудового и творческого потенциала рынка труда Украины [3].

Более того, в условиях продолжающегося кризиса в экономике Украины многие даже конкурентоспособные бизнес-структуры до минимума сократили инвестиции в создание новых современных, а также на инновационную модернизацию старых рабочих мест, что полностью перестало соответствовать инвестиционно-инновационному перевооружению их производственных мощностей. В настоящее время для инновационного обновления пока ещё конкурентоспособных производственных мощностей в Украине необходимо создать как минимум 10 миллионов новых современных рабочих мест, и если учесть, что в 2010 г. создание одного конкурентоспособного рабочего места с инновационными требованиями стоило 128 тыс. грн (около 16 тыс. долл.), то решение этой задачи в Украине потребует инвестиций приблизительно на 50 млрд. долл. [8; 10].

Поэтому в Украине перспективным направлением решения сложной проблемы, связанной с инвестиционно-инновационным формированием конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированной рабочей силы, должна стать: во-первых, концентрация инвестиций государства, отечественного и иностранного бизнеса с целью создания новых современных и инновационной модернизации старых рабочих мест; во-вторых, инвестиционно-инновационное обеспечение действия мотивационных стимулов, побуждающих квалифицированных работников к творческой самореализации в своей профессиональной деятельности.

ВЫВОДЫ

Становление и развитие в Украине инновационного рынка труда – стратегическое направление инвестиционно-инновационного формирования конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников. Без этого крайне затруднительно осуществлять в стране создание новых современных и технологическую модернизацию устаревших рабочих мест, обеспечивающих, с одной стороны, гуманизированные условия и, с другой, – достойные стимулы, которые побуждают высококвалифицированных работников к инвестиционно-инновационной реализации своего творческого потенциала при выполнении их постоянно растущих инновационных требований.

Невысокая инвестиционная активность украинского государства и бизнеса, направленная на создание новых современных и инновационную модернизацию устаревших рабочих мест, демотивирует быстрое инвестиционно-инновационное формирование конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников. В связи с этим можно сделать следующие обобщающие выводы.

1. Формирование инновационного рынка труда в Украине повысит коммерческую выгоду наращивания бизнес-структурами инвестиций в создание конкурентоспособных рабочих мест с постоянно растущими инновационными требованиями, что приведет к нехватке в сегменте квалифицированной рабочей силы его сектора занятости работников высокого уровня квалификации.

2. По мере становления и развития инновационного рынка труда в Украине для устранения в его секторе занятости дисбаланса между спросом и предложением на квалифицированную рабочую силу современным предприятиям, фирмам и компаниям целесообразно за счет инвестиционного рыночного применения и инновационного коммерческого использования творческого потенциала квалифицированных работников устранить причины, которые стагнируют быстрое инвестиционно-инновационное формирование конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности работника современного типа, профессиональные ценности которого результируют его творческой самореализацией в своей профессиональной рыночно-коммерческой деятельности.

3. Для инвестиционного обеспечения инновационного формирования конкурентно-мотивационного характера повышения конкурентоспособности творческого потенциала квалифицированных работников украинским предприятиям, фирмам и компаниям необходимо постоянно:

- ✦ улучшать стимулирующую роль рыночной мотивации для увеличения выгоды инвестиционно-инновационной реализации квалифицированными наемными работниками своих творческих и интеллектуальных способностей с целью постоянного повышения собственной конкурентоспособности на инновационном рынке труда;
- ✦ расширить диапазон стимулирующего действия высокомотивированного алгоритма инвестиционного рыночного сопряжения и инновационной коммерческой корректировки рыночных и профессиональных интересов предпринимателей и квалифицированных работников, побуждающих возникновение между ними не только отношений конкурентного соперничества, но и отношений конкурентного сотрудничества. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахромкін Є. М. Систематизація інструментарію управління трудовим потенціалом регіону / Є. М. Ахромкін // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 2. – С. 109–115.
2. Бардадим О. І. Концепція стимулювання креативності персоналу підприємства на основі аналізу його компетентності / О. І. Бардадим // Економіка та держава. – 2010. – № 6. – С. 70–73.
3. Батченко Л. В. Ринок праці в Україні: етапи перспективи розвитку / Л. В. Батченко, М. М. Деліні // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 157–163.
4. Безтелесна Л. Підприємство у контексті людського розвитку / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 62–68.

5. **Блинов А.** Дорогие работники – крепкая страна / А. Блинов // Эксперт. – 2007. – № 1-2. – С. 33–35.
6. **Данько М. С.** Роль інституційних трансформацій в забезпеченні інноваційного розвитку / М. С. Данько // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11. – С. 97–109.
7. **Зайцев Ю.** Проблеми дослідження системи мотивації найманої праці в умовах становлення постіндустріального суспільства / Ю. Зайцев, Д. Виба // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 8. – С. 13–19.
8. **Захарченко В. И.** Нововведения: мотивация, моделирование, эффективность / В. И. Захарченко. – Одесса : ОИУМ, 2002. – 278 с.
9. **Іщук С. О.** Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку економіки регіону / С. О. Іщук // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 248–250.
10. **Кузнецова Н. Б.** Кадри інноваційного типу: сутність значення та особливості формування в умовах розвитку інноваційної економіки / Н. Б. Кузнецова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 115–121.
11. **Курило С. В.** Інвестиційна політика, її сутність і роль у сучасних умовах / С. В. Курило // Держава та регіони. – 2009. – № 2. – С. 109–111.

REFERENCES

- Akhromkin, Ye. M. "Systematyzatsiia instrumentarii upravlinnia trudovym potentsialom rehionu" [Organizing tools of labor potential of the region]. *Chasopys ekonomichnykh reform*, no. 2 (2012): 109-115.
- Bardadym, O. I. "Kontseptsiiia stymuliuвання kreatyvnosti personalu pidpriemstva na osnovi analizu yoho kompetentnosti" [The concept of stimulating the creativity of staff on the basis of an analysis of its competence]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6 (2010): 70-73.

- Batchenko, L. V., and Delini, M. M. "Rynok pratsi v Ukraini: etapy perspektyvy rozvytku" [The labor market in Ukraine: stages of development prospects]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (2011): 157-163.
- Beztelesna, L. "Pidpriemstvo u konteksti liudskoho rozvytku" [Enterprise in the context of human development]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (2003): 62-68.
- Blinov, A. "Dorogiyе rabotniki – krepkaya strana" [Expensive workers – a strong country]. *Ekspert*, no. 1-2 (2007): 33-35.
- Danko, M. S. "Rol instytutitsiinykh transformatsii v zabezpecheni innovatsiinoho rozvytku" [The role of institutional transformations to ensure innovation]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11 (2004): 97-109.
- Ishchuk, S. O. "Problemy investytsiino-innovatsiinoho rozvytku ekonomiky rehionu" [Problems of investment and innovation development of economy of the region]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2009): 248-250.
- Kuznetsova, N. B. "Kadry innovatsiinoho typu: sutnist znachennia ta osoblyvosti formuvannia v umovakh rozvytku innovatsiinoi ekonomiky" [Images of innovation: Nature value and features of formation in the development of innovative economy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (2009): 115-121.
- Kurylo, S. V. "Investytsiina polityka, yii sutnist i rol u suchasnykh umovakh" [The investment policy, its nature and role in the modern world]. *Derzhava ta rehiony*, no. 2 (2009): 109-111.
- Zakharchenko, V. I. *Novovvedeniya: motivatsiya, modelirovaniye, effektivnost* [Innovations: motivation, modeling efficiency]. Odessa: OIUM, 2002.
- Zaitsev, Yu., and Vyba, D. "Problemy doslidzhennia systemy motyvatsii naimanoi pratsi v umovakh stanovlennia postindustrialnoho suspilstva" [Problems study motivation system of wage labor under conditions of postindustrial society]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 8 (2010): 13-19.

PECULIARITIES OF DEVELOPING THE COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS IN TOURISM ORGANIZATIONS

© 2016 KORZHENKO K. A.

UDC 338.486

Korzenko K. A. Peculiarities of Developing the Complex of Marketing Communications in Tourism Organizations

The article is aimed at development of the effective marketing communications complex, based on identifying and substantiating peculiarities of the tourism industry sector. Trends in the functioning of contemporary tourism have been considered, the problems impeding its development have been determined. The main problems are: high degree of uncertainty in the market, domestic and international political instability, seasonal fluctuations in the demand for tourism services, increased competition and a steady trend of alignment in terms of qualitative indicators of services, limited financial, material, human and managerial resources. The special role of marketing communications in ensuring efficient functioning and strengthening of competitive positions of tourism organizations in current conditions of society globalization, both at the domestic and international markets, have been determined. The process of development of the complex of marketing communications has been examined. A two-tier model of communication impact by tourism organizations has been considered. The model of communication process has been improved, taking account of the specificity of tourism service. The basic principles for the process of improving the complex of marketing communications in tourism organizations have been systematized.

Keywords: tourism organizations, complex of marketing communications, marketing communications, model of communication, tourism, peculiarities.

Fig.: 2. **Bibl.:** 9.

Korzenko Katerina A. – PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Marketing, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics (8 Otakara Yarosha Lane, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: katly3@rambler.ru

УДК 338.486

УДК 338.486

Корженко К. А. Особливості формування комплексу маркетингових комунікацій в туристичних організаціях

Метою статті є формування дієвого комплексу маркетингових комунікацій, що базується на встановленні та обґрунтуванні особливостей туристичної галузі. Розглянуто тенденції функціонування сучасного туризму та визначено проблеми, які гальмують процес його розвитку. Головними з них є: високий ступінь невизначеності ринкової ситуації, внутрішня та міжнародна політична нестабільність, сезонні коливання попиту на туристичні послуги, посилення конкуренції та стійкі тенденції вирівнювання якісних показників послуг, обмеженість фінансових, матеріальних, людських та управлінських ресурсів. Визначено особливу роль маркетингових комунікацій у забезпеченні ефективності функціонування та зміцненні конкурентних позицій туристичних організацій у сучасних умовах глобалізації суспільства і як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Досліджено процес формування комплексу маркетингових комунікацій. Розглянуто двохрівневу модель комунікаційного впливу туристичних організацій. Удосконалено модель комунікаційного процесу з урахуванням специфіки туристичної послуги. Систематизовано основні принципи, на яких має будуватися процес удосконалення комплексу маркетингових комунікацій туристичних організацій.

Ключові слова: туристичні організації, комплекс маркетингових комунікацій, маркетингові комунікації, модель комунікації, туризм, особливості.

Рис.: 2. **Бібл.:** 9.

Корженко Катерина Андріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: katly3@rambler.ru

Корженко Е. А. Особенности формирования комплекса маркетинговых коммуникаций в туристических организациях

Целью статьи является формирование действенного комплекса маркетинговых коммуникаций, основанного на установлении и обосновании особенностей туристической отрасли. Рассмотрены тенденции функционирования современного туризма и определены проблемы, тормозящие процесс его развития. Главными из них являются: высокая степень неопределенности рыночной ситуации, внутренняя и международная политическая нестабильность, сезонные колебания спроса на туристические услуги, усиление конкуренции и устойчивые тенденции выравнивания качественных показателей услуг, ограниченность финансовых, материальных, человеческих и управленческих ресурсов. Определена особая роль маркетинговых коммуникаций в обеспечении эффективности функционирования и укреплении конкурентных позиций туристических организаций в современных условиях глобализации общества как на внутреннем, так и на международном рынке. Исследован процесс формирования комплекса маркетинговых коммуникаций. Рассмотрена двухуровневая модель коммуникационного воздействия туристических организаций. Усовершенствована модель коммуникационного процесса с учетом специфики туристической услуги. Систематизированы основные принципы, на которых должен строиться процесс совершенствования комплекса маркетинговых коммуникаций туристических организаций.

Ключевые слова: туристические организации, комплекс маркетинговых коммуникаций, маркетинговые коммуникации, модель коммуникации, туризм, особенности.

Рис.: 2. **Библ.:** 9.

Корженко Екатерина Андреевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: katly3@rambler.ru

In the age of society globalization tourism has become one of the predominant areas of economy. Tourism has the most significant effect on the development of political, economical, social and cultural relations and personal contacts on the global scale and is becoming the meaning and style of life for millions of people worldwide.

Regarding domestic tourism, its development faces lots of challenges, the greatest being high uncertainty of

the market situation, domestic and international politics instability, seasonal tourist demand fluctuations, increasing competition and steady trend of service quality factors adjustment, limited financial, physical, human and managerial resources. Under such conditions, domestic tourism companies and scientists are actively searching for solutions which will help to promote the tourist product as quickly as possi-

ble and create effective communication models influencing the target segment and managing customer demand.

In the conditions of rapid globalization development an effective marketing communication system becomes the key factor ensuring the competitiveness of tourist companies both in the domestic and international markets. Such system is a complex dynamic process involving increased usage of various communication means and the improvement of their quality as well as the implementation of new information influence tools.

Therefore, market success of any tourism company is guaranteed by its ability to optimize the interaction of the elements of such system, determine the most efficient types of marketing communication and manage them in an effective way. Thus, the main goal of this research is creation of an efficient marketing communication system based on the identification and argumentation of the tourism industry specifics.

The marketing communication system is the subject of research by lots of foreign and national authors, such as W. Wells, J. Burnett, S. Moriarty, John. R. Rossiter, Ph. Kotler, Ch. Sendedzh, James M. Lahiff, John M. Penrose, G. L. Bagiev, V. M. Tarasevich, H. Anne, D. Doty, E. Golubkova, O. Feofanov, A. Zverintsev, A. P. Durovych and many others. These matters attracted the attention of Ukrainian scientists, such as A. Voychak, T. Lukyanets, G. Pocheptsov, E. Romat, V. Sakharov, T. Primak who researched in this area as well. However, despite the significant scientific heritage and accomplishments of the above-mentioned authors, today the matter of using various elements of the marketing communication system and taking into account their specifics in the tourism industry has not received its due attention.

Therefore, at this stage of the domestic tourism industry development the main problem and the primary challenge for the research is the marketing communication system creation in view of the specifics of the tourism sector and promotional tools.

Nowadays tourism is considered one of the prospective areas of economy. Tourism grows rapidly and brings profit worth millions to many countries. It is an integral part of the global economy and is one of the leading industries by the size of operation and profits. According to the recent data presented by the World Tourism Organization (UNWTO), the number of international tourist visits increased by 4.4% and reached the number of 1,8 billion people. The General Secretary of UNWTO, Taleb Rifai, stated that international tourism reached a new peak in 2015. High performance rate in the tourism sector positively influences the economic growth and job creation in different regions over the world. Thus, it is of utmost importance that countries promote the policy supporting the growth of the tourism industry which includes travel facilitation, development of human resources and steady progress [1].

Thus, there is reason and solid logic behind the fact that Ukrainian tourism is becoming one of the few industries which are rapidly growing and generating interest of Ukrainian businessmen. This is due to certain special possibilities and specific characteristics of this industry. Let us analyze the main ones.

First, tourism can essentially be regarded as an intermediary activity, thus, it requires no significant initial investment. Second, the tourism market can easily support productive relations between large, medium and small businesses. Third, tourism is a prospective industry, as it serves the Ukrainian people's ever-growing demand for quality vacations in the popular tourist and recreational complexes and displays a steady upward trend.

Ukraine has a tremendous tourist and recreational potential and all prerequisites for becoming one of the world leaders in the tourism industry. Recently, we have observed rapid saturation of the tourism market, adjustment of service quality factors of domestic tourism companies and, consequently, intensification of non-price competition. For example, in 2015 the number of Ukrainians traveling abroad increased almost by 50 million as compared to 2014 [2].

Particularly, these processes caused the expansion of the role of marketing communications in the effective operation of tourism companies. After all, they help the customer to obtain the necessary information about tourist services and new knowledge about the existing tourist resources and vacation types as well as describe their experience of a certain tourist product.

Marketing communications play an important role in the competition on the travel market. They are especially important in the conditions of total informatization of the society. Marketing communications become the key marketing tool, as they establish, maintain and develop communications between tourism companies, on one side, and customers, agents, tourist service producers, public, and government organizations, on the other side. Marketing communication maintain market "feedback" allowing to monitor and adjust the tourist services promotion, create a positive image of the company, influence the customers' belief in the advantages of a certain tourist product and promptly adjust own sales.

The creation and implementation of the marketing communication system is largely influenced by the specifics of the travel industry as such. This fact should be taken into account both in scientific research of this matter and in the practical operation of tourism companies.

Study, analysis and compilation of different scientific approaches to the specifics of the travel industry has allowed determining the main industrial factors to be taken into account in the creation of marketing communications in tourism companies.

For example, according to A.P. Durovych, tourism is not essentially different in its basic characteristics from other forms of economic activity. Therefore, all existing rules of today's marketing (including marketing communications) may be applied to tourism. At the same time, tourism has its special features making it different not only from goods but also from other services [3].

The first special feature of tourism as an economic sector is the fact that the main result of the company operation is a service rather than tangible product. Philip Kotler points out the following specific characteristics of the services sector product: service imperceptibility or intangibi-

lity; service inseparability from its source and object; variability of service quality; impossibility of storage [4].

According to A. P. Durovych, such characteristics of the service can be classified as general. Besides, the tourist product has additional specifics inherent only to such product. A. P. Durovych includes the following characteristics into the specifics of the tourist service:

- ✦ the demand for tourist service is especially elastic as to the level of income and price but is also influenced by the political and social situation;
- ✦ the seasonal nature of the demand creates the saturation phenomenon;
- ✦ the tourist service supply is characterized by its inflexible production. It cannot adapt to demand fluctuations in time and space
- ✦ the tourist product is a joint effort of many companies each with its own operation methods, specific requirements and different commercial goals;
- ✦ high quality of tourist service cannot be achieved with minor faults, as it is little things which matter in the tourist service [5].

Scientists V. S. Yankevich and N. L. Bezrukavaya have an interesting view of the specifics of tourist services. In addition to those listed above, they include the necessity of direct contact between service producer and consumer among the general characteristics of the tourist industry.

They suggest that the following characteristics be included in the service specifics:

- ✦ the need to overcome the customer's fear of risk;
- ✦ the need to take into account the multiple levels of communication between the customer and service personnel;
- ✦ the mandatory implementation of proper organizational culture among the personnel of the company;
- ✦ the development of internal marketing concept [6].

As we can see, the above-mentioned specifics were studied in more depth by Philip Kotler, however, he classifies them as strategic management characteristics in service companies rather than the specifics of the travel industry.

We accept the different authors' approach to the necessity of distinguishing between general and specific characteristics of the travel service and suggest that the following be included in the general characteristics of the service:

1. The imperceptibility or intangibility of services.
2. The impossibility of storage – the service cannot be “preserved” for further use, it can be provided only once. When used again, it is already another service.
3. The impossibility of preserving the service quality. Each new service is provided in new conditions – the customer's mood, the level of fatigue of the customer or the service person and other things may influence the service quality.
4. The impossibility of separating the production from the consumption.

We do not find it appropriate to distinguish such characteristics as the necessity of direct contact or inseparability from the source or object of service because it du-

plicates the impossibility of separating the production from the consumption.

As for the specific characteristics of the tourist service, their determination requires deeper theoretical analysis. Therefore, we will study in greater detail the tourist service characteristics directly influencing the communication content and determining the specifics of the marketing communication system of a company. Additionally, we will attempt to demonstrate the way such characteristics influence the creation of marketing communications in tourism companies.

The common characteristics of all services –intangibility– manifests itself in the tourist service in a special way: not only the consumer but the producer cannot estimate the consumer properties of the service useful effect in advance. The useful effect as such is determined as the level of satisfaction with the service, for example, exotic nature, food quality, availability of additional services, etc., while the consumer's demand of the level of such services is influenced by his or her social standing, education, habits, etc.

The consumer can give only a relative evaluation of the service quality using their own analogies, and can form their perceptions on the basis of other consumers' impressions or from promotional samples. This is a convincing argument for the need to actively use visual advertisement (video and photo materials, leaflets, booklets, etc.) which should describe the advertised tourist facilities as fully and powerfully as possible.

Such characteristics as “impossibility of storage, accumulation and stocking” is defined by the difficulty of tourism company adaptation to demand fluctuations over time and space. The impossibility of tourist product accumulation requires informing the consumer about tourist services in a special, rather prompt, way.

In respect of the simultaneous service production and consumption, we have to note that not only the consumer but the producer cannot estimate the consumer properties of the service useful effect in advance. Tour operators and travel agents sell dreams and imaginations depending on the tourist's or traveler's mood. The tourist has to buy a tour and actually take the vacation to be able to evaluate the service quality. Therefore, tourist service is evaluated after consumption.

Thus, tourism companies should pay a lot of attention to the creation of positive image for their consumers and partners and be in constant contact with their consumers, take into account their ideas when planning their future operations. The manager or the person in charge of information and advertisement in the tourist company should have a clear idea of the target audience for this or that information and ensure that communication has broad coverage.

In tourism companies, high degree of confidence of their customers and other contact audience is also essential, as it ensures their absolute conviction in the quality of the offered services.

Another factor of similar importance is creation of the company's positive image both on the local and national market. One of a very effective means helping to achieve this goal is the tourism company's participation in international and national exhibitions and shows. Well-organized activities at the exhibition, a bright stand and visual display

materials may improve the company's image, help in entering into mutually beneficial contracts and agreements and contribute to attracting new customers and partners and expanding business connections.

We also have to take into account the fact that tourism companies are closely connected with the services and related products market. Therefore, their communication efforts are aimed at different markets and active cooperation with intermediaries – producers of tourist services and products. This is why A. P. Durovych points out that tourism companies operate in several markets and distinguishes the following marketing levels in tourism: marketing of tourism companies (tour operators and travel agents), marketing of tourist services producers, marketing of public tourism companies and marketing of territories and regions [5].

The participants of communication interaction in tourism and the target audience of marketing communication include not only the consumers of tourist services but also national and foreign companies and organizations of the tourism industry (business partners, hotel and restaurant businesses, transport companies, etc.) as well as government institutions (Fig. 1).

We have to note that such characteristics of the tourist service as its intangibility and simultaneous production and consumption make the personnel in direct customer contact the factor of successful external marketing communications. By creating comfortable working climate and meeting the needs of its staff, a tourist company increases their performance in working with customers and, consequently, improves market competitiveness of the company.

The research proved that staff satisfied with their work will easier adopt the set service standards and achieve higher quality of customer service. Thus, a company should develop a perfect marketing strategy aimed at external consumers. At the same time, success of such strategy will largely depend on the professional qualities of the staff directly selling the service to external customers. Their earnest desire to offer quality service to the consumer is the crucial factor in the tourism market competition.

This fact became one of the main factors of the development of the internal marketing concept in the tourism industry with special attention paid to staff communications. Internal marketing is closely connected to the new

paradigm of the personalized marketing, the relationship marketing. According to this paradigm, regular business relations with approximately twenty percent of all customers of the company bring about eighty percent of the company's revenue. In other words, in the today's competitive environment a company is better off having long-term relations with regular customers and providing service to them than using marketing tools to attract new one-time customers [8].

Therefore, marketing communications are one of the most essential means of communication between tourist service producers and consumers. For this reason, deep understanding of the specifics and mechanisms of the communication process operation is crucial for effective implementation of the proper marketing concept ensuring commercial success of the tourist company on the market (Fig. 2).

This model shows that tour operators by the nature of their operation are producers of the tourist product, and to promote such product they have to make sure that the necessary information reaches not only the potential consumers but also travel agencies, that is, the companies engaged in retail sales and communicating directly with the customer. This requires tour operators to apply such special communication technologies as promotional tours and business seminars.

When a new tour has been designed, a number of events have to be held to introduce the new tour to the agents with the following purpose:

- ✦ sharing the information of the new tourist destination with the agent;
- ✦ explaining the specifics of the new destination sales;
- ✦ informing about the specifics of document issuance during the trip arrangement.

Business seminars which are recommended to hold before each season or telephone conferences with agency representatives invited in advance have definite effect with agents. From the tour operator's side such conferences are usually held by the managers who developed a certain tourist destination (route, tour) and are in charge of it. The partners are provided with agendas and information summaries about the tourist destinations scheduled for discussion, so that they can prepare for the conference in advance. The effectiveness of each of such events is largely dependent on the quality of the prepared pricing and informational material (catalogs and price lists). Partners can also be offered illustrative materials, including posters with their logos.

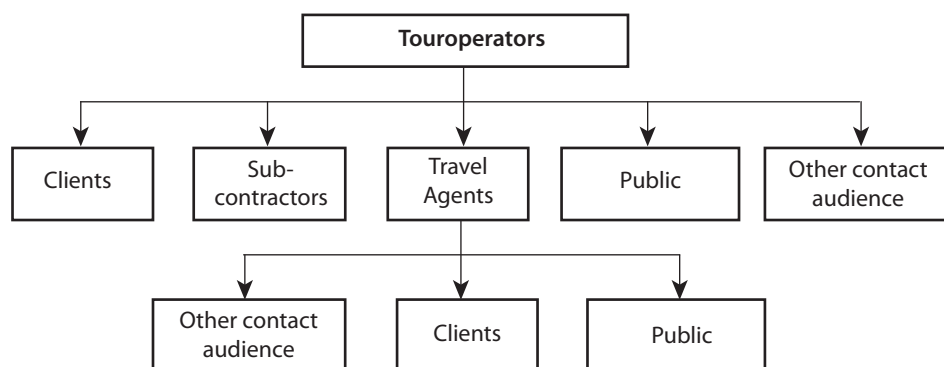


Fig. 1. Two-level model of communication impact in tourism companies [7]

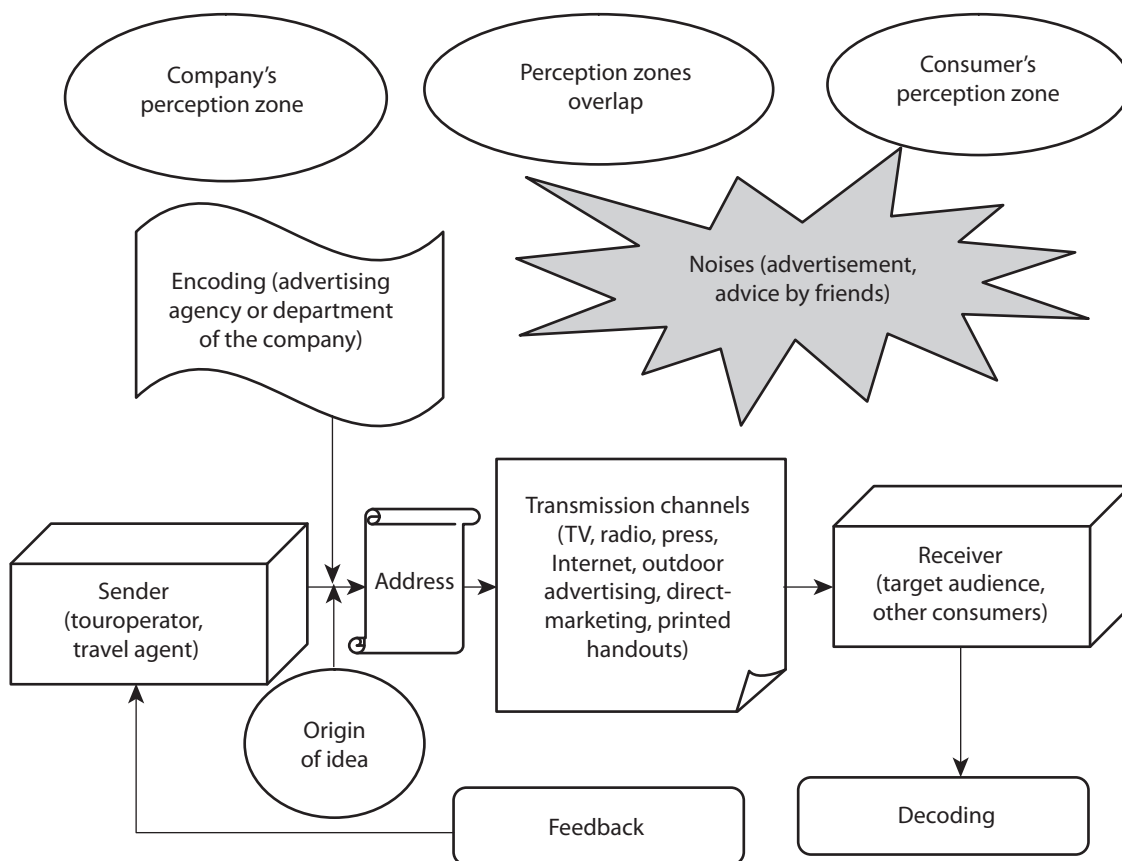


Fig. 2. Model of communication process of tourism companies

Source: improved by author [7].

One of quite effective tools in developing the cooperation with travel agencies is promotional tours. The tour operator can advertise new destinations and enhanced destinations of the previous year and boost the agents' interest by offering them participation in promotional tours at the start of each tourist season.

Promotional, or informational, tours are intended to allow the personnel of travel agencies to experience entertainment and excursion programs of a certain destination. Promotional tour is a special promotional product custom-developed by the tour operator to inform personnel of travel agencies about a new destination and to offer them first-hand experience of the tourist facilities in this destination [7].

Due to the fact that summer is the high season for tourism personnel, promotional tours are mainly offered in spring or autumn, sometimes in winter. Tourists have to perform the same functions as the staff of tourism companies do – follow the tour schedule, transfer between resorts which allows experiencing many resorts and getting a lot of impressions [9]. Based on the obtained information and experience each agent forms their own description of the tourist facilities offered to him or her and uses them in promoting the tour operator.

Thus, we suggest including the following characteristics in the specifics of the tourist service: seasonality, integrity, complexity, high subjectivity of assessing the tourist product quality. The specific features of the tourist service defining the basic principles to serve as the foun-

dation of the improvement of the marketing communication system of tourism companies, are as follows:

- ✦ significant personalization and targeted approach of communication address to potential customers compared to other areas of business;
- ✦ exceptional role of creating a positive image in the increase of demand and competitiveness of the company on the tourist market;
- ✦ necessity of combined use of communication tools and technologies which enhance the tangibility of services and consumer confidence (visual advertising, promotion of tourist destinations producers of tourist service producers, active participation in exhibitions, corporate style etc.);
- ✦ complexity of the structure and multi-level system of communications in tourism (the target audience of marketing communications are not only tourist service consumers but also other national and foreign tourism companies, different companies in the tourism, public and governmental institutions).

CONCLUSIONS

This article contains the argumentation for the high importance of tourism as a sector of national economy influencing the development of political, economical, social and cultural relations and personal contacts on the global scale and becoming the meaning and style of life for millions of people worldwide. The author proved that the crucial factor in the development of tourism is an effective marketing

communication system. However, it is the ability to optimally organize the interaction of elements of such system and to identify the most efficient and effective types of marketing communications which is the leverage of the tourism company market success.

The article shows that the specific problems of the tourism industry have a significant influence on the formation of marketing communication system. The author used the analysis of scientific approaches adopted by distinguished scientists to draw a conclusion about the necessity of distinguishing between the general and specific characteristics of the tourism industry. The author includes the following in the general characteristics: imperceptibility or intangibility of the service, impossibility of storage, impossibility of preserving the service quality, the impossibility of separating the production from the consumption. The specific characteristics of the tourism industry are seasonality, integrity, complexity, high subjectivity of assessing the tourist product quality.

The author identifies several levels of marketing in the tourism industry, particularly, marketing of tourism companies (tour operators and travel agents), marketing of tourist services producers, marketing of public tourism companies and marketing of territories and regions.

The author suggested a two-level model of communication impact in tourism companies, which includes the following communication participants: customers, subcontractors, travel agents, the public and other contact audiences. The article describes the enhanced model of communication process in tourism companies and provides arguments for the significance of marketing communications as the most important means of interaction between producers and consumers of tourist services.

In view of the intangibility of services and simultaneous production and consumption the author states that the successful external factor of advertising policy in tourism companies is their personnel. The professionalism of personnel can be increased by a system of internal marketing events, such as business seminars, telephone conferences and promotional tours as the most comprehensive type.

The results of the research allow specifying the main principles to serve as the basis of improvement of the marketing communication system in tourist companies in view of the tourist service specifics.

LITERATURE

1. World tourism organization UNWTO [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www2.unwto.org/> – (20.01.2016).
2. Люди стали активнее путешествовать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/leisure/travel/ludi-stali-aktivnee-puteshestvovat-374908> – (20.01.2016).
3. Зверинцев А. Б. Коммуникационный менеджмент: Рабочая книга менеджера PR / А. Б. Зверинцев. – 2-е изд. – СПб. : Союз, 2001. – 288 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг / Пер. с англ. под ред. С. Н. Тригуб. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2009. – 1072 с.
5. Дурович А. П. Маркетинг в туризме / А. П. Дурович. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2001. – 496 с.

6. Янкевич В. С. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт / В. С. Янкевич, Н. Л. Безрукова – М. : Финансы и статистика, 2002. – 416 с.

7. Ведмідь Н. І. Управління системою маркетингових комунікацій туристичних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н. І. Ведмідь ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2003. – 210 с.

8. Бьюн Х. Т. Качество управления в условиях кризиса / Хуан Тунг Бьюн // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 1.

9. Все про туризм. Туристична бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infotour.in.ua/reklamnyj-tur.htm> – (20.01.2016).

REFERENCES

- Biun, Kh. T. "Kachestvo upravleniya v usloviyakh krizisa" [Quality management in a crisis]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, no. 1 (1993).
- Durovich, A. P. *Marketing v turizme* [Marketing in tourism]. Minsk: Novoye znaniye, 2001.
- Kotler, F., and Armstrong, G. *Osnovy marketinga. Professionalnoye izdaniye* [Principles of Marketing. Professional edition]. Moscow: Viliams, 2009.
- "Liudi stali aktivnee puteshestvovat" [People have become increasingly travel]. <http://ubr.ua/leisure/travel/ludi-stali-aktivnee-puteshestvovat-374908>
- Vedmid, N. I. "Upravlinnia systemoiu marketynhovykh komunikatsii turystychnykh pidpriemstv" [The system of tourism marketing communications companies]. *Dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.06.01, 2003.
- "Vse pro turizm. Turystychna biblioteka" [All about tourism. Travel Library]. <http://infotour.in.ua/reklamnyj-tur.htm>
- "World tourism organizati on UNWTO". <http://www2.unwto.org/>
- Yankevich, V. S., and Bezrukova, N. L. *Marketing v gostinichnoy industrii i turizme: rossiyskiy i mezhdunarodnyy opyt* [Marketing in the hospitality and tourism industry: Russian and international experience]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Zverintsev, A. B. *Kommunikatsionnyy menedzhment: Rabochaya kniga menedzhera PR* [Communication Management: Work-book PR manager]. St. Petersburg: Soiuz, 2001.