

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 11 '2013 г. (430)

Періодичність 1 раз на місяць  
Видається з січня 1992 р.  
Свідоцтво про реєстрацію  
КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

**ЗАСНОВНИКИ:**  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР  
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ  
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

**ВИДАВЕЦЬ:**  
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

**РЕДАКЦІЯ**  
Головний редактор: д-р екон. наук, проф.  
**В. С. Пономаренко**  
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.  
**М. О. Кизим**  
Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.  
**О. М. Тищенко**  
Випусковий редактор: канд. 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.  
**Благуєн І. С.** (Івано-Франківськ)  
д-р екон. наук, проф.  
**Гізатулін 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.  
**Христиановський В. В.** (Донецьк)  
д-р філософії (економіка)  
**Шоша Жан-Юг** (Ліон, Франція)

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

**ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ» ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ  
ІНФОРМАЦІЙНИХ І НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:**

- 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);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

**З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ,  
В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ  
РОБІТ НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ  
ДОКТОРА ТА КАНДИДАТА НАУК**

(Затверджено постановою президії ВАК України від 16.12.2009 р. № 1-05/6)

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний економічний університет МОН України, НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України)

*Бюлетень ВАК України, № 1, 2010*

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Єфімова Г. В., Марущак С. М. Визначення категорій «економічна безпека підприємства» і «безпечний розвиток підприємства» .....	8
Туманян В. Е. Соціалізація та економічне відчуження в постіндустріальному суспільстві .....	14

### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Погорлецький О. І. Індивідуальне прибуткове оподаткування у світовій і російській практиці: сучасні тенденції та перспективи .....	20
Тарнавська Н. П., Сивак Р. Б. Організаційні та інфраструктурні передумови створення міжнародного логістичного центру .....	29

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Лисиця Н. М., Белікова Ю. В. Напрямки модернізації економічної освіти .....	36
Хохлов М. П., Григоренко А. А. Цілісний господарський комплекс як основа внутрішнього ринку національної економіки .....	42
Петрушевська В. В. Трансформаційні напрямки фінансової політики в процесі стабілізації економіки України .....	46
Папп В. В., Бошота Н. В. Інноваційний фактор у підвищенні конкурентоспроможності економіки України .....	52

### ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Лук'яненко І. Г. Методи стрес-тестування фінансової стійкості підприємств України .....	57
Раєвнева О. В., Карпенко А. С. Формування спектру управлінських впливів щодо зміни поведінки промислового підприємства .....	65
Новак С. М. Методика оптимізації структури дилінгової служби банку з обмеженою базою контрагентів .....	70
Клименко В. О., Сокирко О. С. Дослідження характеру функціональних зв'язків між основними інтегральними показниками ринку добровільного особистого страхування в Україні .....	75
Лактионова А. А., Загорко М. В. Система індикаторів рівня витрат фінансування суб'єкта господарювання .....	81

Медведева М. І. Проблеми аутсорсингу при ремонті	
Полшков Ю. М. Про прогнозування макроекономічних показників за допомогою кінцево-різницевого рівняня та економетричних методів.....	95
Слушаєнко Н. В. Моделювання загальносистемної інвестиційної стратегії у великих фінансово-промислових корпораціях.....	100
Чернишов С. І. Коректна модель Харрода й моделювання соціально-економічних процесів.....	105
Бобкова О. Ю. Діагностика конвергентно-дивергентних процесів у регіональній податково-бюджетній політиці.....	113

## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Феофанова І. В., Феофанов А. К. Удосконалення системи обліку на підприємстві з метою інформаційного забезпечення стратегічного аналізу.....	119
Шевчук О. А. Особливості автоматизації обліку доходів і витрат на промислових підприємствах.....	124
Муравський В. В. Організаційні аспекти делегування обліково-контрольних повноважень з використанням інформаційно-комунікаційних технологій.....	128

## РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Головня О. М. Проблеми інструментарію розвитку місцевого самоврядування в умовах забезпечення стабілізації економіки.....	132
Леоненко Н. А. Інноваційний потенціал регіону як основа відтворення економічного потенціалу.....	138
Ламський М. Д. Доходи місцевих бюджетів як інструмент забезпечення повноважень органів самоврядування.....	142
Рябушка А. Б., Койло В. В. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів.....	148
Маркуц Ю. І. Тривимірні візуалізація та імітація як інноваційний підхід до прогнозування доходів бюджету міста.....	156

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Говорушко Т. А., Багацька К. В. Тенденції та перспективи капіталізації підприємств харчової промисловості України.....	165
Лелюк О. В. Аналіз особливостей українського ринку видобутку та споживання природного газу.....	170

## ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Карпенко О. О., Бабина О. Є. Інтенсифікація розвитку змішаних перевезень вантажів в Україні шляхом формування мережі транспортно-логістичних центрів і транспортно-логістичних кластерів.....	180
---	-----

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Горбатюк О. В. Поєднання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства.....	185
Шиян Д. В., Страпчук С. І. Урахування цінових і структурних ризиків при виборі маркетингової стратегії сільськогосподарського підприємства.....	191

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Лісіцина І. І. Державно-приватне партнерство в галузі туризму: зарубіжний досвід.....	196
Сердюк В. М., Акаєва Т. Ш. Комплекс ключових інструментів управління операційною діяльністю торговельного підприємства малого бізнесу.....	203
Чорна М. В., Чатченко О. Є. Методичний підхід до оцінки структури попиту на продукцію підприємств ресторанного господарства.....	212

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,  
 пров. Інженерний, 1а,  
 Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203  
 Тел./факс (057) 758-74-31  
 e-mail: biz\_inf@ukr.net  
 www.business-inform.net

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,  
 пр. Гагаріна, 20, оф. 2227  
 Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

### ПІДПИСКА:

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

### Науковий журнал

#### «БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
 вченої ради ХНЕУ № 3 від 28.10.2013 р.  
 вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
 № 11 від 28.11.2013 р.

Здано до набору 27.10.2013 р.

Підписано до друку 28.11.2013 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 49,0. Обл.-вид. арк. 63,7.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 701. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2013



## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Амосов О. Ю., Черняєва А. О. Робоче місце як організаційна форма процесу праці.....	217
Назарова Г. В., Семенченко А. В. Професійно-кваліфікаційна структура трудових ресурсів промислових підприємств .....	223
Поворознюк І. М. Закономірності формування інституту оплати праці в ринковій економіці.....	229
Серікова О. М. Соціальна відповідальність партнерів трудових відносин як чинник раціонального використання трудового потенціалу: теоретико-методологічний підхід.....	234
Гуцан О. М. Мотиваційний механізм формування компетенцій працівника .....	240
Дацкевич Н. О. Світовий досвід впровадження соціально-економічної відповідальності підприємництва як довгострокової стратегії його розвитку.....	246
Слатенькова М. О. Соціальна справедливість як основне завдання держави.....	250

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Отенко І. П., Яртим І. А. Оцінювання економічної безпеки в процесах розвитку підприємства.....	255
Антонець О. О. Методичний підхід до управління запасами на промисловому підприємстві .....	262
Ващенко Н. В. Сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом» .....	266
Овчаренко Є. І. Поведінковий стереотип як системо-створюючий фактор у економічній безпеці підприємства ....	273
Омельяненко Т. В. Проблеми та актуальні завдання розвитку теорії виробничої стратегії підприємства .....	279
Фартушняк О. В., Пасічник І. Ю. Проблеми оцінки впливу кон'юнктури ринку на конкурентне становище підприємства в процесі управління конкурентоспроможністю його продукції .....	287
Дідух В. В. Методичні підходи до процедур проведення реінжинірингу на підприємстві крізь призму циклічності розвитку.....	292
Зінкевич О. В. Ідентифікація сутнісних характеристик основних засобів: теоретико-методичні аспекти.....	298
Одінцова Н. Г. Теоретичні основи реструктуризації підприємств .....	302
Рубаха М. В. Аналіз ризиків і чинників формування структури фінансового капіталу суб'єктів підприємництва..	308
Шевчук А. М. Методика оцінки варіантів техніко-технологічного оновлення в сучасних умовах .....	313

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Максімова В. Ф., Слободяник Ю. Б. Сутність державного аудиту.....	319
Соболев В. М., Слюніна Т. Л., Розіт Т. В. Основні проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні.....	324
Шелест В. С. Аналітичне забезпечення управління нематеріальними активами .....	329

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Козлов В. І. Вплив незбалансованого розвитку економіки на стабільність фінансового сектора .....	335
Колодізев О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку.....	342

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Отенко І. П., Чепелюк М. І. Роль корпоративної культури підприємства в концепціях організаційних змін .....	347
---	-----

Ковальова В. І., Тютлікова В. В. Програма підготовки тренінгу.....	354
Гросул В. А., Артеменко С. В. Обґрунтування стратегії розвитку торговельних підприємств у процесі стратегічного управління маркетинговим потенціалом.....	359
Баширов І. Х., Маковейчук К. О., Ануфрієва В. В. Методика моделювання маркетингової діяльності з продажу програмної продукції.....	367
Сидоренко-Мельник Г. М. Організаційно-методичні засади фінансового моніторингу ділової активності підприємства .....	372
Бистров А. Г. Поведінка лідера при впровадженні інновацій в організації.....	377
Матюшенко О. І. Методичний підхід до визначення фінансово-господарського стану підприємства.....	383

## ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Інформація для авторів .....	391
------------------------------	-----

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ефимова А. В., Марущак С. Н. Определение категорий «экономическая безопасность предприятия» и «безопасное развитие предприятия».....	8
Туманян В. Э. Социализация и экономическое отчуждение в постиндустриальном обществе.....	14

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Погорлецкий А. И. Индивидуальное подоходное налогообложение в мировой и российской практике: современные тенденции и перспективы .....	20
Тарнавская Н. П., Сывак Р. Б. Организационные и инфраструктурные предпосылки создания международного логистического центра .....	29

## МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Лисица Н. М., Беликова Ю. В. Направления модернизации экономического образования .....	36
Хохлов Н. П., Григоренко А. А. Целостный хозяйственный комплекс как основа внутреннего рынка национальной экономики .....	42
Петрушевская В. В. Трансформационные направления финансовой политики в процессе стабилизации экономики Украины .....	46
Пап В. В., Бошота Н. В. Инновационный фактор в повышении конкурентоспособности экономики Украины.....	52

## ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Лукьяненко И. Г. Методы стресс-тестирования финансовой устойчивости предприятий Украины.....	57
Раевнева Е. В., Карпенко А. С. Формирование спектра управленческих воздействий по изменению поведения промышленного предприятия .....	65
Новак С. Н. Методика оптимизации структуры дилинговой службы банка с ограниченной базой контрагентов .....	70
Клименко В. А., Сокирко Е. С. Исследование характера функциональных связей между основными интегральными показателями рынка добровольного личного страхования в Украине .....	75
Лактионова А. А., Закорко М. В. Система индикаторов уровня издержек финансирования субъекта хозяйствования .....	81
Медведева М. И. Проблемы аутсорсинга при ремонте и обслуживании технологического оборудования .....	91
Полшков Ю. Н. О прогнозировании макроэкономических показателей с помощью конечно-разностных уравнений и эконометрических методов.....	95
Слушаенко Н. В. Моделирование общесистемной инвестиционной стратегии в больших промышленно-финансовых корпорациях .....	100
Чернышов С. И. Корректная модель Харрода и моделирование социально-экономических процессов .....	105
Бобкова А. Ю. Диагностика конвергентно-дивергентных процессов в региональной налогово-бюджетной политике..	113

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Феофанова И. В., Феофанов А. К. Усовершенствование системы учета на предприятии с целью информационного обеспечения стратегического анализа .....	119
---	-----

Шевчук О. А. Особенности автоматизации учета доходов и расходов на промышленных предприятиях.....	124
Муравский В. В. Организационные аспекты делегирования учётно-контрольных полномочий с использованием информационно-коммуникационных технологий .....	128

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Головня Е. М. Проблемы инструментария развития местного самоуправления в условиях обеспечения стабилизации экономики .....	132
Леоненко Н. А. Инновационный потенциал региона как основа воспроизводства экономического потенциала....	138
Ламской М. Д. Доходы местных бюджетов как инструмент обеспечения полномочий органов самоуправления .....	142
Рябушка А. Б., Койло В. В. Аналитическая оценка финансовой способности местных бюджетов в обеспечении социально-экономического развития регионов.....	148
Маркуц Ю. И. Трёхмерная визуализация и имитация как инновационный подход к прогнозированию доходов бюджета города .....	156

## ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Говорушко Т. А., Багацкая Е. В. Тенденции и перспективы капитализации предприятий пищевой промышленности Украины.....	165
Лелюк А. В. Анализ особенностей украинского рынка добычи и потребления природного газа .....	170

## ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Карпенко О. А., Бабина Е. Е. Интенсификация развития смешанных перевозок грузов в Украине путем формирования сети транспортно-логистических центров и транспортно-логистических кластеров.....	180
--	-----

## ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Горбатюк А. В. Сочетание государственных и рыночных регуляторов инновационного развития сельского хозяйства .....	185
Шиян Д. В., Стрпачук С. И. Учет ценовых и структурных рисков при выборе маркетинговой стратегии сельскохозяйственного предприятия.....	191

## ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Лисицына И. И. Государственно-частное партнерство в отрасли туризма: иностранный опыт .....	196
Сердюк В. Н., Акаева Т. Ш. Комплекс ключевых инструментов управления операционной деятельностью торгового предприятия малого бизнеса.....	203
Черная М. В., Чатченко О. Е. Методический подход к оценке структуры спроса на продукцию предприятий ресторанного хозяйства.....	212

## ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Амосов О. Ю., Черняева А. А. Рабочее место как организационная форма процесса труда .....	217
Назарова Г. В., Семенченко А. В. Профессионально-квалификационная структура трудовых ресурсов промышленных предприятий .....	223



<b>Поворознюк И. Н.</b> Закономерности формирования института оплаты труда в рыночной экономике .....	229
<b>Серикова О. Н.</b> Социальная ответственность партнеров трудовых отношений как фактор рационального использования трудового потенциала: теоретико-методологический подход .....	234
<b>Гуцан А. Н.</b> Мотивационный механизм формирования компетенций работника .....	240
<b>Дацкевич Н. О.</b> Мировой опыт внедрения социально-экономической ответственности предпринимательства как долгосрочной стратегии его развития.....	246
<b>Слатенькова М. А.</b> Социальная справедливость как основная задача государства .....	250

## **ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

<b>Отенко И. П., Яртым И. А.</b> Идентификация понятия «экономическая безопасность стратегических изменений предприятия» .....	255
<b>Антонец О. А.</b> Методический подход к управлению запасами на промышленном предприятии.....	262
<b>Ващенко Н. В.</b> Сущность парадигмы «управление предприятием через управление персоналом» .....	266
<b>Овчаренко Е. И.</b> Поведенческий стереотип как системообразующий фактор в экономической безопасности предприятия.....	273
<b>Омельяненко Т. В.</b> Проблемы и актуальные задачи развития теории производственной стратегии предприятия .....	279
<b>Фартушняк О. В., Пасичник И. Ю.</b> Проблемы оценки влияния конъюнктуры рынка на конкурентное положение предприятия в процессе управления конкурентоспособностью его продукции .....	287
<b>Дидух В. В.</b> Методические подходы к процедурам проведения реинжиниринга на предприятии сквозь призму цикличности развития.....	292
<b>Зинкевич О. В.</b> Идентификация сущностных характеристик основных средств: теоретико-методические аспекты .....	298
<b>Одинцова Н. Г.</b> Теоретические основы реструктуризации предприятия .....	302
<b>Рубаха М. В.</b> Анализ рисков и факторов формирования структуры финансового капитала субъектов предпринимательства.....	308
<b>Шевчук А. Н.</b> Методика оценки вариантов технико-технологического обновления в современных условиях .....	313

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ**

<b>Максимова В. Ф., Слободяник Ю. Б.</b> Сущность государственного аудита .....	319
<b>Соболев В. М., Слюнина Т. А., Розит Т. В.</b> Основные проблемы и перспективы развития аудита в Украине .....	324
<b>Шелест В. С.</b> Аналитическое обеспечение управления нематериальными активами.....	329

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ**

<b>Козлов В. И.</b> Влияние несбалансированного развития экономики на стабильность финансового сектора .....	335
<b>Колодизев О. Н., Власенко Н. Н.</b> Кредитно-инвестиционная деятельность банков Украины: современное состояние и перспективы развития .....	342

## **МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ**

<b>Отенко И. П., Чепелюк М. И.</b> Роль корпоративной культуры предприятия в концепциях организационных изменений .....	347
---	-----

<b>Ковалева В. И., Тютликова В. В.</b> Программа подготовки тренинга .....	354
<b>Гросул В. А., Артеменко С. В.</b> Обоснование стратегии развития торговых предприятий в процессе стратегического управления маркетинговым потенциалом.....	359
<b>Баширов И. Х., Маковейчук К. А., Ануфриева В. В.</b> Методика моделирования маркетинговой деятельности по продаже программной продукции.....	367
<b>Сидоренко-Мельник А. Н.</b> Организационно-методические основы финансового мониторинга деловой активности предприятия .....	372
<b>Быстров А. Г.</b> Поведение лидера при внедрении инноваций в организации .....	377
<b>Матюшенко О. И.</b> Методический подход к определению финансово-хозяйственного состояния предприятия.....	383

## **СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

Информация для авторов.....	391
-----------------------------	-----

# CONTENT

## ECONOMIC THEORY

- Yefimova H. V., Maruschak S. M.** Definition of the «Economic Security of an Enterprise» and «Safe Development of an Enterprise» Notions ..... 8
- Tumanyan V. E.** Socialisation and Economic Alienation in the Post-industrial Society ..... 14

## INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Pogorletskiy A. I.** Individual Income Taxation in the World and Russian Practice: Modern Tendencies and Prospects ..... 20
- Tarnavska N. P., Syvak R. B.** Organisational and Infrastructure Prerequisites of Creation of an International Logistic Centre ..... 29

## MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Lysytsya N. M., Byelikova Y. V.** Directions of Modernisation of Economic Education ..... 36
- Khokhlov M. P., Grigorenko A. A.** Integral Economic Complex as a Basis of the Domestic Market of the National Economy ..... 42
- Petrushevska V. V.** Transformation Directions of the Financial Policy in the Process of Stabilisation of the Ukrainian Economy ..... 46
- Papp V. V., Boshota N. V.** Innovation Factor in Increase of Competitiveness of the Ukrainian Economy ..... 52

## ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Lukianenko I. H.** Methods of Stress Testing of Financial Stability of Ukrainian Enterprises ..... 57
- Rayevneva O. V., Karpenko A. S.** Formation of a Spectrum of Managerial Impacts on the Change of Behaviour of an Industrial Enterprise ..... 65
- Novak S. M.** Methods of Optimisation of the Structure of the Dealing Bank with a Limited Base of Counter-Agents ..... 70
- Klymenko V. O., Sokyрко O. S.** Study of the Character of Functional Links Between the Main Integral Indicators of the Market of Voluntary Personal Insurance in Ukraine ..... 75
- Laktionova O. A., Zakorko M. V.** System of Indicators of the Level of Costs of Financing an Economic Subject .... 81
- Medvedyeva M. I.** Problems of Outsourcing when Repairing and Servicing Production Equipment ..... 91
- Polshkov Yu. M.** On Forecasting Macro-Economic Indicators with the Help of Finite-Difference Equations and Econometric Methods ..... 95
- Slushaienko N. V.** Modelling General System Investment Strategy in Major Industrial and Financial Corporations ..... 100
- Chernyshov S. I.** Harrod Correct Model and Modelling of Socio-Economic Processes ..... 105

- Bobkova O. Yu.** Diagnostics of Convergent-Divergent Processes in the Regional Fiscal Policy ..... 113

## INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE ECONOMY

- Feofanova I. V., Feofanov L. K.** Improvement of the Accounting System at an Enterprise with the Aim of Information Support of the Strategic Analysis ..... 119
- Shevchuk O. A.** Specific Features of Automation of Income and Expenditure Accounting at Industrial Enterprises ..... 124
- Muravskiy V. V.** Organisational Aspects of Delegating Accounting and Controlling Authorities with the Use of Information and Communication Technologies ..... 128

## REGIONAL ECONOMY

- Holovnya O. M.** Problems of Instruments of Development of Local Self-Governance under Conditions of Ensuring Stabilisation of Economy ..... 132
- Leonenko N. A.** Innovation Potential of the Region as a Basis of Reproduction of Economic Potential ..... 138
- Lamskyy M. D.** Income of Local Budgets as a Tool of Ensuring Powers of Self-Governance Bodies ..... 142
- Ryabushka L. B., Koylo V. V.** Analytical Assessment of Financial Ability of Local Budgets to Ensure Socio-Economic Development of Regions ..... 148
- Markuts Yu. I.** Three-Dimensional Visualisation as an Innovation Approach to Forecasting the City Budget Income ..... 156

## INDUSTRIAL ECONOMICS

- Govorushko T. A., Bagatska K. V.** Tendencies and Prospects of Capitalisation of Enterprises of the Food Industry of Ukraine ..... 165
- Lelyuk O. V.** Analysis of Specific Features of the Ukrainian Market of Natural Gas Production and Consumption ..... 170

## ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

- Karpenko O. O., Babyna O. Ye.** Intensification of Development of Mixed Transportation of Freight in Ukraine through Formation of the Network of Transportation and Logistic Centres and Transportation and Logistic Clusters ..... 180

## AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Horbatiuk O. V.** Combination of State and Market Regulators of Innovation Development of Agriculture ..... 185
- Shiyan D. V., Strapchuk S. I.** Price and Structure Risks Consideration when Selecting a Marketing Strategy for an Agricultural Enterprise ..... 191

## ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Lisitsyna I. I.** State-Private Partnership in Tourism: Foreign Experience ..... 196

<b>Serdyuk V. M., Akayeva T. S.</b> Complex of Key Instruments of Management of Operation Activity of a Small Business Trade Enterprise .....	203
<b>Chorna M. V., Chatchenko O. Ye.</b> Methodical Approach to Assessment of the Structure of Demand on the Products of the Restaurant Industry Enterprises.....	212

### LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

<b>Amosov O. Yu., Chernyayeva A. O.</b> Working Place as an Organisational Form of the Process of Labour .....	217
<b>Nazarova H. V., Semenchenko A. V.</b> Professional and Qualification Structure of Labour Resources of Industrial Enterprises .....	223
<b>Povoroznyuk I. M.</b> Regularities of Formation of the Labour Reimbursement Institute in the Market Economy .....	229
<b>Serikova O. M.</b> Social Responsibility of Partners of Labour Relations as a Factor of Rational Use of Labour Potential: Theoretical and Methodological Approach.....	234
<b>Gutsan O. M.</b> Motivation Mechanism of Formation of Employee's Competences.....	240
<b>Datskevych N. O.</b> World Experience of Introduction of Socio-Economic Responsibility of Entrepreneurship as a Long-Term Strategy of its Development .....	246
<b>Slatenkova M. O.</b> Social Justice as the Main Task of a State .....	250

### ECONOMICS OF ENTERPRISE

<b>Otenko I. P., Iartym I. A.</b> Identification of the «Economic Security of the Enterprise Strategic Changes» Notion.....	255
<b>Antonets O. O.</b> Methodical Approach to Managing Resources at an Industrial Enterprise .....	262
<b>Vashchenko N. V.</b> Essence of the «Enterprise Management through Personnel Management» Paradigm .....	266
<b>Ovcharenko Yu. I.</b> Behavioural Stereotype as a Backbone Factor in Economic Security of an Enterprise.....	273
<b>Omelianenko T. V.</b> Problems and Urgent Tasks of Development of the Theory of the Production Strategy of an Enterprise .....	279
<b>Fartushnyak O. V., Pasichnyk I. Yu.</b> Problems of Assessment of Influence of the Market Situation upon Competitive Position of an Enterprise in the Process of Managing its Products Competitiveness.....	287
<b>Didukh V. V.</b> Methodical Approaches to Procedures of Re-engineering at an Enterprise through the Prism of Development Cyclicity .....	292
<b>Zinkevych O. V.</b> Identification of Essential Characteristics of Fixed Assets: Theoretical and Methodical Aspects.....	298
<b>Odintsova N. H.</b> Theoretical Grounds of Enterprise Restructuring .....	302
<b>Rubakha M. V.</b> Analysis of Risks and Factors of Formation of the Structure of Financial Capital of Subject of Entrepreneurship.....	308
<b>Shevchuk L. M.</b> Methods of Assessment of Variants of Technical and Technological Renovation under Modern Conditions .....	313

### ACCOUNTING AND AUDITING

<b>Maksimova V. F., Slobodyanik Yu. B.</b> Essence of the State Audit .....	319
<b>Sobolyev V. M., Slyunina T. L., Rosit T. V.</b> Main Problems and Prospects of Audit Development in Ukraine .....	324
<b>Shelest V. S.</b> Analytical Provision of Management of Intangible Assets .....	329

### FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

<b>Kozlov V. I.</b> Impact of Unbalanced Development of Economy on Financial Sector Stability.....	335
<b>Kolodiziev O. M., Vlasenko N. M.</b> Credit and Investment Banking in Ukraine: Current State and Prospects of Development .....	342

### MANAGEMENT AND MARKETING

<b>Otenko I. P., Chepelyuk M. I.</b> Role of the Enterprise Corporate Culture in Concepts of Organisational Changes.....	347
<b>Kovalyova V. I., Tyutlikova V. V.</b> Programme of Training Preparation.....	354
<b>Grosul V. A., Artemenko S. V.</b> Justification of the Trade Enterprises Development Strategy in the Process of Strategic Management of the Marketing Potential.....	359
<b>Bashirov I. H., Makoveichuk K. O., Anufrieva V. V.</b> Methods of Modelling Marketing Activity on Software Sales .....	367
<b>Sydorenko-Melnyk H. M.</b> Organisational and Methodical Grounds of Financial Monitoring of Business Activity of an Enterprise .....	372
<b>Bystrov A. H.</b> Behaviour of the Leader when Introducing Innovations in the Organisation .....	377
<b>Matyushenko O. I.</b> Methodical Approach to Identification of the Financial and Economic State of an Enterprise .....	383

### INFORMATION

Information for Authors.....	391
------------------------------	-----

# ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЙ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» І «БЕЗПЕЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА»

ЄФІМОВА Г. В., МАРУЩАК С. М.

УДК 330.115:658.1

## Єфімова Г. В., Марущак С. М. Визначення категорій «економічна безпека підприємства» і «безпечний розвиток підприємства»

Необхідність цього дослідження пояснюється розбіжністю думок стосовно розуміння категорії «економічна безпека підприємства», з одного боку, і недостатньо дослідженим питанням поєднання процесу розвитку підприємства з необхідним завданням забезпечення високого рівня його економічної безпеки, з іншого. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи результати наукових досліджень, було визначено, що економічна безпека підприємства – це економічна категорія, яка характеризує умови функціонування підприємства. Сприятливі умови функціонування забезпечують підприємству високий рівень стабільності та стійкості, можливість самореалізації та розширеного самовідтворення. Це стає можливим, якщо підприємство здатне протистояти зовнішнім загрозам і запобігати внутрішнім. Оскільки розвиток підприємства – це об'єктивний процес, який протікає в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища, він супроводжується системою загроз, від яких підприємство має захищати система економічної безпеки. З огляду на зазначене, безпечний розвиток підприємства – це процес послідовних переходів системи господарювання від одного стану до іншого, якісно не гіршого, ніж попередній, який передбачає продукування нових цілей та створення безпечних умов для переходу від однієї конкретної мети, досягнутої в процесі функціонування підприємства, до іншої. Запропоновані визначення дозволяють в подальшому досліджувати такі суттєві питання методології управління безпечним розвитком підприємства, як діагностика його рівня та планування.

**Ключові слова:** безпека, економічна безпека підприємства, загрози, умови функціонування підприємства, розвиток, безпечний розвиток підприємства.  
**Табл.:** 2. **Бібл.:** 16.

**Єфімова Ганна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

**E-mail:** efimova.ann.10@gmail.com

**Марущак Світлана Миколаївна** – старший викладач, кафедра економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

**E-mail:** marguerite13@mail.ru

УДК 330.115:658.1

### Єфімова А. В., Марущак С. Н. Определение категорий «экономическая безопасность предприятия» и «безопасное развитие предприятия»

Необходимость этого исследования объясняется расхождением мнений относительно понимания категории «экономическая безопасность предприятия», с одной стороны, и недостаточно исследованным вопросом сочетания процесса развития предприятия с необходимой задачей обеспечения высокого уровня его экономической безопасности, с другой. Анализируя, систематизируя и обобщая результаты научных исследований, было определено, что экономическая безопасность предприятия – это экономическая категория, характеризующая условия функционирования предприятия. Благоприятные условия функционирования обеспечивают предприятие высокий уровень стабильности и устойчивости, возможность самореализации и расширенного самовоспроизводства. Это становится возможным, если предприятие способно противостоять внешним угрозам и предотвращать внутренние. Поскольку развитие предприятия – это объективный процесс, который протекает в условиях неопределенности и изменчивости внешней и внутренней среды, он сопровождается системой угроз, от которых предприятие должна защищать система экономической безопасности. Учитывая сказанное, безопасное развитие предприятия – это процесс последовательных переходов системы хозяйствования от одного состояния к другому, качественно не худшему, чем предыдущее, который предусматривает продуцирование новых целей и создание безопасных условий для перехода от одной конкретной цели, достигнутой в процессе функционирования предприятия, к другой. Предложенные определения позволяют в дальнейшем исследовать такие существенные вопросы методологии управления безопасным развитием предприятия, как диагностика его уровня и планирование.

**Ключевые слова:** безопасность, экономическая безопасность предприятия, угрозы, условия функционирования предприятия, развитие, безопасное развитие предприятия.  
**Табл.:** 2. **Библ.:** 16.

**Єфімова Анна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

**E-mail:** efimova.ann.10@gmail.com

**Марущак Світлана Миколаївна** – старший преподаватель, кафедра экономической теории, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

**E-mail:** marguerite13@mail.ru

UDC 330.115:658.1

### Yefimova H. V., Maruschak S. M. Definition of the «Economic Security of an Enterprise» and «Safe Development of an Enterprise» Notions

The necessity of this study is explained by difference of opinions regarding understanding of the “economic security of an enterprise” notion, on the one hand, and the poorly studied issue of a combination of the process of enterprise development with a necessary task of ensuring a high level of its economic security, on the other hand. Analysing, systemising and generalising results of scientific studies, the article identifies that economic security of an enterprise is an economic category, which characterises the enterprise functioning conditions. Favourable conditions of functioning ensure a high level of stability and steadiness of an enterprise and its ability of self-realisation and expanded self-reproduction. This becomes possible if an enterprise is capable of resisting external threats and preventing internal ones. Since development of an enterprise is an objective process, which takes place under conditions of uncertainty and changeability of external and internal environments, it is accompanied with a system of threats, which the system of economic security should protect an enterprise from. Taking into account the above, safe development of an enterprise is a process of consecutive transitions of the economic system from one state to another, which is not of a poorer quality than a previous one, which envisages producing new goals and creation of safe conditions for transition from one specific goal, achieved in the process of enterprise functioning, to another. The proposed definitions allow consideration of such significant issues of methodology of management of safe development of an enterprise as the diagnostics of its level and planning.

**Key words:** security, economic security of an enterprise, threats, conditions of enterprise functioning, development, safe development of an enterprise.

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

**Yefimova Hanna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Economic Theory, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)

**E-mail:** efimova.ann.10@gmail.com

**Maruschak Svitlana M.** – Senior Lecturer, Department of Economic Theory, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)

**E-mail:** marguerite13@mail.ru



Сучасна українська економіка характеризується постійними змінами, викликаними зовнішніми та внутрішніми чинниками. З одного боку, ці зміни зумовлюються бажанням і необхідністю бути частиною світової економічної спільноти, відповідати її вимогам, з іншого – необхідністю задовольняти потреби українського суспільства в плані досягнення вищого рівня життя, стабільності і еволюції. У наявній ситуації окреме підприємство аби відповідати вимогам сьогодення, успішно конкурувати і виконувати свою місію, має також змінюватися в плані адаптації або випереджати такі зміни. Необхідність адаптації підприємства, його випереджаючої керованої еволюції, управління змінами можна розглядати як елементи процесу розвитку підприємства, що зумовлює інтерес до питань управління цим процесом.

Перед більшістю підприємств, які функціонують в ринковому середовищі, виникає потреба протистояти значній кількості загроз, кожна з яких може негативно впливати на ефективність їх розвитку. Контакткування з клієнтами, споживачами, партнерами, конкурентами, державними органами й іншими учасниками зовнішнього оточення постійно призводить до виникнення небажаних наслідків, тому передбачення цих обставин є необхідним, оскільки успішне їх вирішення дозволить не лише отримати позитивні результати підприємницької ініціативи, а й зберегти право на функціонування. У таких умовах потрібно розробляти заходи щодо завчасного виявлення загроз, прогнозувати рівень їх впливу та розробляти заходи щодо їх нейтралізації. Спрямованість діяльності підприємства на захист від різного роду загроз втілює в собі категорія «економічна безпека підприємства». Необхідність досягнення високого рівня економічної безпеки підприємства нерозривно пов'язана з процесом його розвитку, що дозволяє говорити про безпечний розвиток підприємства.

Зважаючи на наведене, визначення категорій «економічна безпека підприємства» і «безпечний розвиток підприємства» є актуальним науковим завданням.

Питання розвитку підприємства становлять постійний інтерес багатьох вчених. Результати їх досліджень знайшли відображення в працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як Р. Акофф, М. Афанасьєв, В. Василенко, В. Верба, С. Дунда, О. Раєвнева та ін. Багато досліджень присвячено питанням інноваційного розвитку підприємства, сталого розвитку підприємства, управлінню розвитком підприємства на стратегічному рівні, що відображається в працях українських та російських науковців О. Клімової, Л. Корнійчук, О. Кучерової, І. Шаніна, В. Рябова та багатьох ін. Незважаючи на досить ґрунтовне дослідження багатьох теоретичних питань процесу розвитку, до цього часу тривають дискусії щодо розуміння власне поняття «розвиток підприємства». А питання безпечного розвитку підприємства практично не досліджуються.

Надзвичайно багато досліджень теоретичних і практичних основ економічної безпеки підприємства, що відображається в працях Е. Олейникова, Г. Іващенко, Н. Карачиної, Н. Прус, І. Сорокіної, П. Фісуненко, О. Яременко, Т. Кузенко, М. Бендікова та ін., свідчить про актуальність даного питання на сьогоднішні. Вивчення публікацій з

даних питань дозволило проаналізувати велику кількість різних визначень категорії «економічна безпека підприємства». У даному випадку думки авторів суттєво різняться, що вимагає доопрацювання даного питання. Тим більше уваги вимагає розробка як в теоретичному, так і в практичному аспектах питання поєднання процесів розвитку підприємства й умов безпеки його функціонування, тобто питання безпечного розвитку підприємства, що й зумовило вибір мети дослідження.

*Метою* статті є визначення сутності категорій «економічна безпека підприємства», пов'язану з виявленням і запобіганням загрозам, і «безпечний розвиток підприємства» шляхом поєднання уявлень про розвиток підприємства в цілому та його економічну безпеку.

Категорія «безпека» входить до числа базових потреб людини, створюваних нею спільнот й інститутів і соціуму в цілому. Завдання розкриття сутності категорії «економічна безпека підприємства» ускладнюється тим, що вона, на думку переважної більшості дослідників, має охоплювати різні сторони діяльності підприємства і якомога повніше. Такий підхід породжує велику кількість в певному сенсі схожих, або, навпаки, різних визначень категорії економічної безпеки підприємства. Однозначне ж розуміння її сутності важливе для подальшої розробки методології управління як самою економічною безпекою, так і безпечним розвитком підприємства, зокрема в плані необхідності діагностики та планування заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Сучасне підприємство – це складна відкрита виробничо-господарська і соціальна система, яка складається із взаємозалежних частин, діяльність яких впливає на кінцевий результат виробництва; взаємодіє із зовнішнім оточенням; здійснює діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства (зовнішнього середовища); реагує на зміну зовнішнього оточення і самостійно забезпечує свій розвиток (має властивість самоорганізації) [6]. Функціонування будь-якої системи супроводжується впливом різних чинників, у тому числі – різноспрямованих. Захист від впливу небажаних чинників дозволить системі нормально функціонувати, тобто в плані управління безпекою варто детально розглянути умови, що відповідають нормальному функціонуванню підприємства, класифікувати впливи, виділити небажані та спланувати заходи їх нейтралізації. Безпека – це такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх чинників не призводить до її погіршення або до неможливості її функціонування і розвитку [9]. Підприємство як відкрита система зазнає впливу зовнішнього середовища, що відповідає зовнішнім чинникам економічної безпеки. Усередині системи також можуть виникати протиріччя – суть впливу внутрішніх чинників на її стан. Якщо вплив того чи іншого чинника не приводить до погіршення стану, то це відповідає визначенню стану – «безпека». У даному визначенні розглядається можливість розвитку системи за умов її безпеки, що пов'язує категорії розвитку і безпеки.

Аналіз наукових статей, монографій, доповідей дозволяє співставити велику кількість різних визначень

економічної безпеки підприємства. Базовим є визначення економічної безпеки підприємства як стану певного об'єкта, не завжди підприємства чи його діяльності, або як захищеності від певних впливів, або як «стан захищеності» (табл. 1, табл. 2).

Окрім такої особливості, як формулювання «стан – захищеність», окремо варто виділити підхід, який в літературі називають ресурсно-функціональним. У таких означеннях автори оперують поняттям корпоративних ресурсів. Ми погоджуємось з висновком С. Ареф'єва про те, що найбільш поширеним є визначення економічної безпеки підприємства як стану ефективного використання його ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки і устаткування, прав) й існуючої ринкової можливості, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) і забезпечити його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [2]. Спільними рисами таких визначень є вимога високої ефективності використання корпоративних ресурсів, чи просто ресурсів і можливостей для «стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому». Є. Олейников, С. Покропивний, О. Іляшенко, Т. Кузенко вказують як мету захист від загроз [8], А. Судоплатов, І. Ципіна та Ю. Кваша не розглядають види безпек підприємства. У всіх таких визначеннях економічна безпека підприємства фіксується як стан.

Можна об'єднати в групу авторів, які визначають економічну безпеку підприємства як систему заходів

активної дії. Це: О. Раздіна, К. Половнев, Н. Реверчук, С. Ареф'єв. На нашу думку, спільний недолік такого підходу в тому, що вони визначають процес забезпечення економічної безпеки підприємства, а не саму суть досліджуваного.

Існує ціла низка визначень економічної безпеки підприємства, які не можна віднести до жодної з вже визначених груп. Наприклад: такий стан управлінської системи підприємства, за якого досягається ефективне управління ресурсами і є можливість адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі та проектувати можливі загрози і реакцію на них з метою забезпечення безкризового розвитку підприємства [15]; стійке, яке протидіє впливу руйнівних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, поточне функціонування підприємства за умови максимально безризикового використання ресурсів і можливостей, орієнтації на базові цілі та стратегію, наслідком чого є нарощування високого потенціалу розвитку» [16].

Проти визначень, в яких не вказується об'єкт, безпека якого розглядається, наведемо висловлювання Г. А. Атаманова: «безпеки взагалі» не може бути. Може бути тільки безпека когось-небудь або чогось-небудь. Визначення об'єкта безпеки, коректне і повне виявлення його структурних частин і визначення прийнятного рівня їх безпеки за умови збереження функціональності та структурної цілісності об'єкта як єдиного цілого, є початковою умовою забезпечення безпеки [3]. Об'єктами безпеки можуть бути предмети, їх властивості, функції, проце-

Таблиця 1

Аналіз визначення економічної безпеки підприємства як стану

Об'єкт безпеки	Джерело небезпеки	Мета забезпечення безпеки	Автор
Найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів	Загрози	Забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому	Є. Л. Олейников
Господарський суб'єкт	Небажані зміни	Високий ступінь захищеності життєво важливих компонентів структури та діяльності підприємства	Г. Б. Клейнер
Корпоративні ресурси і підприємницькі можливості	Внутрішні та зовнішні загрози	Гарантія найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей для стабільного функціонування і динамічного розвитку підприємства	С. Ф. Покропивний
Господарський суб'єкт	Небезпеки і загрози або інші непередбачені обставини	Найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів домагається запобігання, ослаблення або захисту в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції і господарського ризику	О. А. Грунін
Ефективне використання ресурсів і наявних ринкових можливостей	Внутрішні та зовнішні загрози	Тривале виживання та стійкий розвиток підприємства на ринку відповідно до обраної місії	Т. Б. Кузенко
Підприємство	Небезпека	При максимально ефективному використанні ресурсів уникнення, послаблення або локалізація небезпеки, реалізація мети діяльності в умовах конкурентного середовища за допомогою методів сучасного менеджменту	О. Ф. Яременко

си і навіть стосунки. Вибір об'єкта визначає зміст робіт щодо забезпечення його безпеки. Якщо врахувати, що на підприємстві рішення приймає керівництво – група людей, реалізують рішення працівники – соціальна група, суб'єктом економічної безпеки підприємства має бути саме підприємство як група керівників і працівників.

він опанував в процесі його самореалізації, і які він, таким чином, у змозі контролювати, є безпека суб'єкта, безпека його діяльності.

Звідси випливає, що *безпека – це умови існування суб'єкта, контрольовані ним*. Знаходиться у безпеці – означає знаходитися у безпечних умовах, тобто в

Таблиця 2

**Аналіз визначення економічної безпеки підприємства як захищеності**

Об'єкт захисту	Джерело небезпеки	Додаткові умови	Автор
Діяльність	Негативний вплив зовнішнього середовища	Здатність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватись до умов, які не впливають негативно на його діяльність	Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов
Діяльність	Негативний вплив зовнішнього середовища	Здатність швидко усунути порізному варіантні чи погрози, пристосуватись до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності	Д. Ковалев, Т. Сухарукова
Науково-технічний, технологічний, виробничий і кадровий потенціал підприємства	Пряма (активна) або непряма (пасивна) економічна загроза, наприклад, пов'язана з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища	Здатність до відтворення	М. А. Бендіков
Потенціал	Негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, прямих чи непрямих економічних загроз	Здатність підприємства до відтворення	Ф. І. Євдокімов, Е. В. Мізіна
Життєво важливі інтереси Підприємницька структура, кадровий та інтелектуальний потенціал, інформація, технологія, капітал і прибуток	Внутрішні та зовнішні загрози	Забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного та соціального характеру	С. Л. Меламедов
Потенціал підприємства – виробничий, організаційно-технічний, фінансово-економічний, соціальний	Негативна дія зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз	Здатність суб'єкта до відтворення	В. Л. Ортинський, І. С. Керницький

У багатьох наукових дослідженнях в галузі теорії безпеки вона визначається як захищеність життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Під інтересами розуміють сукупність потреб того або іншого суб'єкта безпеки. За словами Г. Іващенко, завдання суб'єкта – самореалізація, самовідтворення, бажано – розширене. Необхідність такого самовідтворення суб'єкта, що усвідомлюється як мета, є можливість. Перетворення можливості на дійсність відбувається за наявності певних умов. Система діяльності – це система взаємодії суб'єкта і умов, в яких він існує, самореалізується. Якщо наявні умови (у тому числі й створені самим суб'єктом) дозволяють перетворити самореалізацію суб'єкта з можливості в дійсність, це означає, що така сукупність умов була для неї в цілому сприятливою [10, 11]. Суб'єкт, за визначенням, виступає в цьому процесі як активна сторона. Він прагне опанувати в тій або іншій формі умови своєї самореалізації. Певну їх кількість він опановує теоретично, деяку кількість сприятливих умов він створює сам, виходячи зі своїх цінностей, на основі теоретичного оволодіння цими умовами. Сукупність умов існування суб'єкта, які

таких, які суб'єкт в змозі контролювати в процесі своєї діяльності. Забезпечення безпеки, у свою чергу, є процес створення сприятливих умов діяльності.

Оскільки для кожного суб'єкта кількість умов, в яких він самореалізується, є практично нескінченною, а його можливості завжди обмежені, то може йтися тільки про той або інший рівень безпеки, і, значить, так або інакше, про відносну безпеку суб'єкта, внаслідок того, що суб'єкт принципово не в змозі контролювати усі умови власного існування [12].

Суть категорії економічна безпека підприємства в тому, що підприємство має на меті збереження свого потенціалу та його розвиток, розвиватись, щонайефективніше використовувати наявні можливості – ресурси, здібності. Тому економічна безпека підприємства – це економічна категорія, яка характеризує умови функціонування підприємства, контрольовані або не контрольовані ним. Знаходиться у безпеці – означає сприятливі умови. Таке тлумачення категорії дозволяє говорити про процес забезпечення економічної безпеки, тобто, про створення чи забезпечення певних умов діяльності. Звідси ж випливає, що оскільки з часом умови зміню-

ються, то й рівень економічної безпеки – показник, що характеризує умови функціонування підприємства, з часом змінюється.

Авторське трактування категорії «економічна безпека підприємства» Н. Карачіної [12], хоч і не враховує можливості підприємства щодо підтримки та забезпечення своєї економічної безпеки, але визначає можливість управління нею та окреслює необхідність цього: «... стан потенційної або відносної захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив в певних межах». Звідси стає зрозуміло, що існує певна межа, яка розділяє задовільний та незадовільний рівень економічної безпеки і при цьому дозволяє підприємству розвиватись.

Враховавши думку Н. Прус про те, що це – комплексна характеристика досягнутих та очікуваних результатів діяльності підприємства, яка зумовлена узгодженням цілей та передбачає раціональне використання ресурсів [13], зробимо висновок: *економічна безпека підприємства* – це економічна категорія, яка характеризує умови функціонування підприємства, не контрольовані або контрольовані ним, що забезпечують йому певний рівень стабільності та стійкості, можливість самореалізації та розширеного самовідтворення шляхом протистояння зовнішнім загрозам і запобігання внутрішнім при наявності відповідних ресурсів.

З огляду на те, що розвиток, як загальний принцип існування матеріальних і духовних систем, є об'єктивним процесом, що неодмінно супроводжується переходом предмета розвитку в сферу невизначеності, виникає потреба у визначенні категорії «безпечний розвиток підприємства». Адже невизначеність і мінливість закономірно породжує систему загроз, від яких підприємство має захищати його система економічної безпеки.

Розвиток – це категорія діалектики, що виражає процес руху, зміни матеріальних і духовних систем [1]. Вона дозволяє описувати мінливість всесвіту. С. Дунда описує категорію «розвиток» як зміну процесу або явища від простішого до складнішого [7]. В. Василенко пояснює його як процес змін, що ведуть до підвищення опірності й життєвості системи, здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища [4].

У філософському розумінні розвиток є властивістю матерії й свідомості та є незворотною, спрямованою, закономірною зміною матеріальних та ідеальних об'єктів, і лише одночасна наявність усіх трьох зазначених властивостей відрізняє процеси розвитку від інших змін [5]. На відміну від простих явищ руху, зумовлених винятково дією зовнішніх сил, розвиток є природним процесом самоорганізації, коли внутрішній стан системи стає джерелом якісних поліпшень. В. Верба під розвитком підприємства пропонує розуміти перехід системи господарювання в новий стан внаслідок незворотних, спрямованих, закономірних змін техніки, технології, організації праці та управління [5]. Незворотність змін полягає у нерівноважності та несиметричності їх у часі, що виявляється в неможливості підприємства повернутися у вихідний стан, з якого розпочалися

зміни, адже перетворення відбуваються не тільки у внутрішньому, а й у зовнішньому середовищі. Якщо зміни є зворотними, вони відображають функціонування системи (циклічне відтворення функцій системи). Спрямованість розвитку позначається в цілеспрямованому русі підприємства за обраним вектором, дотриманні цього напрямку, незважаючи на певні флуктуації та випадкові коливання. За відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, тому процес втрачає характерну для розвитку єдину, внутрішню взаємопов'язану лінію. Закономірність змін зумовлена не випадковістю процесів розвитку, причино-наслідковим їх характером, незважаючи на певні елементи хаосу й непередбачуваності в зовнішньому і внутрішньому середовищах підприємства. Відсутність закономірності у змінах характерна для випадкових процесів катастрофічного типу.

Варто зазначити, що підприємство як система одночасно перебуває в процесі розвитку і процесі функціонування. О. Раєвнева пояснює розвиток підприємства як «середовища, в якому протікає процес функціонування» [14], або як процес послідовних переходів від одного стану до іншого, які відповідають особливостям зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства. Автор стверджує, що процес функціонування відображає діяльність підприємства з досягнення конкретної мети, а процес його розвитку передбачає продукування нових цілей залежно від мінливих умов, а також створення умов для переходу від однієї мети до іншої.

З вищесказаного під розвитком підприємства доцільно розуміти процес послідовних переходів системи господарювання від одного стану до іншого внаслідок незворотних, спрямованих, закономірних змін техніки, технології, організації праці та управління, який залежно від мінливих умов передбачає продукування нових цілей та створення умов для переходу від однієї конкретної мети, досягнутої в процесі функціонування підприємства, до іншої.

При цьому важливо щоб процесу розвитку підприємства ніщо не загрожувало. В іншому випадку підприємство втрачатиме можливість досягнення наступної мети і припиняє своє функціонування. Цим пояснюється необхідність визначення категорії «безпечний розвиток підприємства».

А відтак, безпечний розвиток підприємства – це процес послідовних переходів системи господарювання від одного стану до іншого, якісно не гіршого ніж попередній, внаслідок незворотних, спрямованих, закономірних змін техніки, технології, організації праці та управління, який передбачає продукування нових цілей та створення безпечних умов для переходу від однієї конкретної мети, досягнутої в процесі функціонування підприємства, до іншої.

## ВИСНОВКИ

Розвиток підприємства – це безупинний процес, результативність якого залежить від здатності підприємства мати високий рівень економічної безпеки, тобто створювати власними силами сприятливі для діяльності умови, що, у свою чергу, означає протистояння зовніш-



нім загрозам і запобігання внутрішнім. Тобто, економічна безпека підприємства забезпечує йому прогресивний розвиток, а розвиток підприємства має бути безпечним. У подальшому, спираючись на дане визначення безпечного розвитку, можна досліджувати питання діагностики його рівня та планування процесу управління ним. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Акофф Р.** Акофф о менеджменте / Р. Акофф / Пер. с англ. – С.-Пб. : Питер, 2002. – 448 с.
2. **Арефьев С. О.** Определение категории «экономическая безопасность предприятия» / С. О. Арефьев // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 82 – 85.
3. **Атаманов Г. А.** Диалектика безопасности / Г. А. Атаманов // Национальная безопасность России в перспективах современного развития. – Саратов : ООО Изд-во «Научная книга», 2005. – С. 21 – 27.
4. **Василенко В. А.** Диагностика устойчивого развития предприятий / В. А. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 142 с.
5. **Верба В. А.** Управление развитием компании : навч. посіб. / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – К. : КНЕУ, 2011. – 482 с.
6. **Грецак М. Г.** Внутрішній економічний механізм підприємства / М. Г. Грецак, О. М. Гребешков, О. С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
7. **Дунда С. П.** Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» / С. П. Дунда // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наук. праць. Вип. 32. – Київ : НАУ, 2011. – С. 70 – 75.
8. **Экономическая и национальная безопасность :** учебник / Под ред. Е. А. Олейникова. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 768 с.
9. **Заплатинский В. М.** Терминология науки о безопасности / В. М. Заплатинский // *Zbornik prispevkov z medzinarodnej vedeckej konferencie «Bezpečnostna veda a bezpečnostne vzdelanie»*. – Liptovsky Mikulas : AOS v Liptovskom Mikulasi, 2006. – С. 12.
10. **Иващенко Г. А.** Ідентифікація дефініції «економічна безпека підприємства» / Г. А. Иващенко, О. Ф. Ярошенко // Бизнес Информ. – 2011. – № 9. – С. 129 – 131.
11. **Иващенко Г. В.** О понятии «безопасность» / Г. В. Иващенко // Теоретический журнал *Credo new*. – 2000. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://credonew.ru/content/view/207/25>
12. **Карачина Н. П.** Термінологічний взаємозв'язок категорій в контексті економічної безпеки / Н. П. Карачина // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 2. – Луцьк, 2010.
13. **Прус Н. В.** Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства / Н. В. Прус // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля № 3(157). Частина 2. – Луганськ : Видавництво СХУ ім. В. Даля, 2011.
14. **Раевнева О. В.** Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели / О. В. Раевнева. – Х. : ВД «ИЖЕК», 2006. – 496 с.
15. **Сорокіна І. В.** Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / І. В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 114 – 122.
16. **Фісуненко П. А.** Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства / П. А. Фісунен-

ко, В. В. Нагорний, В. Ф. Левченко // Економічний простір. – 2008. – № 1. – С. 139 – 144.

## REFERENCES

- Ackoff, R. *Ackoff o menedzhmente* [Ackoff about management]. St. Petersburg: Piter, 2002.
- Arefev, S. O. "Opredelenie kategorii «ekonomicheskaia bezopasnost predpriiatiia»" [Defining the category of "economic security"]. *Biznes Inform*, no. 3 (2009): 82-85.
- Atamanov, G. A. "Dialektika bezopasnosti" [Dialectics security]. In *Natsionalnaia bezopasnost Rossii v perspektivakh sovremennogo razvitiia*, 21-27. Saratov: Nauchnaia kniga, 2005.
- Dunda, S. P. "Teoretychni pidkhody do vyznachennia poniattia «rozvytok pidpriemstva»" [Theoretical approaches to the definition of "enterprise development"]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, no. 32 (2011): 70-75.
- Ekonomicheskaia i natsionalnaia bezopasnost* [Economic and national security]. Moscow: Ekzamen, 2004.
- Fisunenکو, P. A., Nahorni, V. V., and Levchenko, V. F. "Suchasni pidkhody do vyznachennia sutnosti ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Current approaches to determining the nature of economic security]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 1 (2008): 139-144.
- Hreshchak, M. H., Hrebeshkov, O. M., and Kotsiuba, O. S. *Vnutrishnii ekonomichnyi mekhanizm pidpriemstva* [Inner Economic Mechanism of the company]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Ivashchenko, H. A., and Yaroshenko, O. F. "Identyfikatsiia definitsii «ekonomichna bezpeka pidpriemstva»" [Identification of the definition "economic security"]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 129-131.
- Ivashchenko, G. V. "O poniatii «bezopasnost»" [On the concept of "security"]. <http://credonew.ru/content/view/207/25>.
- Karachyna, N. P. "Terminolohichniy vzaيمozv'iazok katehorii v konteksti ekonomichnoi bezpeky" [Terminology relationship categories in the context of economic security]. *Ekonomichni nauky*, vol. 2, no. 7 (26) (2010).
- Prus, N. V. "Teoretychni aspekty zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Theoretical aspects of economic security]. *Visnyk SNU im. V. Dalia*, vol. 2, no. 3 (157) (2011).
- Raevnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Management of enterprises: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Sorokina, I. V. "Teoretyko-metodolohichni aspekty formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Theoretical and methodological aspects of the system of economic security]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (2009): 114-122.
- Verba, V. A., and Hrebeshkova, O. M. *Upravlinnia rozvytkom kompanii* [Management of the company]. Kyiv: KNEU, 2011.
- Vasilenko, V. A. *Diagnostika ustoychivogo razvitiia predpriiaty* [Diagnosis of sustainable development of enterprises]. Kyiv: TsUL, 2005.
- Zaplatskiy, V. M. "Terminologiya nauki o bezopasnosti" [Terminology of the science of safety]. *Bezpečnostna veda a bezpečnostne vzdelanie*. Liptovsky Mikulas: AOS v Liptovskom Mikulasi, 2006.12.

# СОЦИАЛИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

ТУМАНЯН В. Э.

УДК 330.837: 330.564

## Туманян В. Э. Социализация и экономическое отчуждение в постиндустриальном обществе

Предложена теоретико-методологическая оценка современных институционально-технологических сдвигов и изменений с точки зрения их воздействия на социальный статус хозяйствующего индивида и его способности эффективно присваивать результаты социально-экономического развития в условиях постиндустриального общества и глобализации. Раскрыто содержание социализации экономики в постиндустриальном обществе как процесса снятия социальных и институциональных разрывов, возникающих вследствие самодовлеющего технологического развития, показана роль ценностных критериев и ограничений в гуманизации общественных отношений и развертывании сущностных сил человека. Уточнены последствия нарастания разрыва между наличным потенциалом человеческой свободы и усилением ее безличной регламентации с помощью современных технологий. Охарактеризованы социальные риски перестройки системы ценностей и предложены пути превентивной и адаптивной социализации хозяйственных систем в условиях глобализации.

**Ключевые слова:** социализация, отчуждение, дегуманизация, ценности, постиндустриальное общество, доверие.

**Библ.:** 9.

Туманян Вадим Эдуардович – аспирант, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

УДК 330.837: 330.564

UDC 330.837: 330.564

## Туманян В. Э. Соціалізація та економічне відчуження в постіндустріальному суспільстві

Запропоновано теоретико-методологічну оцінку сучасних інституційно-технологічних зрушень і змін з точки зору їх впливу на соціальний статус господарюючого індивіда та на його здатності ефективно привласнювати результати соціально-економічного розвитку в умовах постіндустріального суспільства та глобалізації. Розкрито зміст соціалізації економіки в постіндустріальному суспільстві як процесу зняття соціальних та інституціональних розривів, що виникають внаслідок самодостатнього технологічного розвитку, показано роль ціннісних критеріїв та обмежень в гуманізації суспільних відносин і розгортанні сутнісних сил людини. Уточнено наслідки наростання розриву між наявним потенціалом людської свободи та посиленням її анонімної регламентації за допомогою сучасних технологій. Охарактеризовано соціальні ризики перестройки системи цінностей і запропоновано шляхи превентивної та адаптивної соціалізації господарських систем в умовах глобалізації.

**Ключові слова:** соціалізація, відчуження, дегуманізація, цінності, постіндустріальне суспільство, довіра.

**Бібл.:** 9.

Туманян Вадим Едуардович – аспірант, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

## Tumanyan V. E. Socialisation and Economic Alienation in the Post-Industrial Society

The article offers a theoretical and methodological assessment of modern institutional and technological shifts and changes in the context of their impact on the social status of an economic individual and its ability to effectively appropriate results of socio-economic development under conditions of the post-industrial society and globalisation. The article describes the content of socialisation of economy in the post-industrial society as a process of removal of social and institutional gaps, which arise due to a self-sufficient technological development, and demonstrates the role of value criteria and restrictions in humanisation of social relations and deployment of essential powers of a human being. The article specifies consequences of increase of the gap between the existing potential of human freedom and strengthening of its impersonal regulation with the help of modern technologies. It characterises social risks of re-formatting of the system of values and offers ways for preventive and adaptive socialisation of economic systems under conditions of globalisation.

**Key words:** socialisation, alienation, dehumanisation, values, post-industrial society, trust.

**Bibl.:** 9.

Tumanyan Vadym E.– Postgraduate Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

В условиях глобализации и массовых трансформационных процессов все более значительные слои населения оказываются отчужденными от результатов социально-экономического развития. Это проявляется в росте безработицы, особенно молодежной, глубокой социальной конфликтности, размывании ценностей и традиций. Постиндустриальное технологическое развитие приобретает самодовлеющий характер, не соответствующий культурно-цивилизационным кодам современных хозяйственных систем. Утрата цивилизационных ограничений и критериев научно-технического прогресса порождает глубокие разрывы в обществе и экономике, которые проявляются в кризисных явлениях разного уровня и происхождения. Обостряется проблема социальных критериев и целей эволюции экономики. Все это свидетельствует об особой актуальности развития концептуальных основ социализации экономики в современных условиях.

В современной экономической литературе социализация понимается как позитивный процесс обогащения социально-экономического содержания хозяйственной деятельности в результате развития производительных сил, постепенной гуманизации общественных отношений и развертывания сущностных сил человека.

Например, З. И. Галушка определяет социализацию как историческое развитие экономических процессов, направленных на удовлетворение потребностей человека, роста благосостояния, реализацию его интересов не только как потребителя, но и участника социально-экономических отношений [см.: 2, с. 97]. Ковалева А. И. подчеркивает важность не только обеспечения воспроизводства населения, его выживаемости, прожиточного минимума, но и создания условий для личностного развития, что означает предоставление возможностей успешной социализации, выступающей в качестве важнейшего фактора нормального функционирования и

стабильности общества, необходимой преемственности в его развитии [См.: 4]. А. А. Гриценко обращает внимание на закономерное взаимное обособление экономического и социального в процессе развития, что делает социализацию экономики *проблемой*, которая возникает каждый раз на новом уровне усложнения человеческого общества [см.: 3, с. 191].

В то же время в научной литературе недостаточно изучен такой исторический феномен, как постоянное усложнение и даже обострение проблемы социализации экономики. Если допустить, что процесс социально-экономического развития есть одновременно и процесс адекватной социализации (гуманизации) экономики, то непонятно, почему любой качественный шаг вперед в развитии производительных сил сопровождается массовой десоциализацией населения и экономики, которую не всегда удается преодолеть при наличных условиях и ресурсах.

В особенности риски дегуманизации общества усиливаются в условиях постиндустриального развития и глобализации. Сфера разрушительных хаотических процессов угрожает выйти из-под контроля, обеспечение адекватной социализации экономики превращается из желаемого состояния в единственно возможный способ сохранения интеллектуального, технологического, социального и культурного богатства, созданного человечеством.

Целью данной статьи является оценка современных институционально-технологических сдвигов и изменений с точки зрения их воздействия на социальный статус хозяйствующего индивида и его способности эффективно присваивать результаты социально-экономического развития в условиях постиндустриального общества и глобализации.

Социализация может пониматься как всеобщий способ снятия социального отчуждения, которое обостряется в условиях дезактуализации ценностей, обусловленной чрезмерным усложнением знаний, технологий, социальных связей и зависимостей. Преимуществом ценностно ориентированных социальных технологий является низкий уровень транзакционных издержек, обусловленный влиянием глубоко укорененных институтов доверия и тайны. Информационные потребности такого социума оптимальны и стабильны, а информационные технологии играют вспомогательную и дополняющую роль.

В условиях размывания ценностных основ хозяйственной деятельности самым сильным стимулом к информатизации и формализации общественных отношений выступает *презумпция недоверия*. Информационные системы, как государственные, так и частные, собирают огромные объемы информации, которая может быть использована против человека. В таком социуме отсутствие доверия и самой потребности в нем формально уже не представляет собой сколь-нибудь серьезную социально-экономическую проблему. Но одновременно отсутствие потребности в доверии способствует ненужности ценностных инструментов социальной интеграции быстро меняющегося общества при их формальном сохранении.

Показателен фактический отказ от банковской тайны под предлогом борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем. Фактически это означает новый уровень отчуждения сущности человека в пользу государства. Тенденция к анонимности власти, в том числе, и глобальной (например, международная консультативная группа ФАТФ), усиливает отчуждение власти от человека. Собственный микромир человека становится все более ограниченным, он утрачивает право на несхожесть, на традицию, на верность памяти, даже на свою биологическую идентичность. Анонимная власть становится все более *нетерпимой* к любым проявлениям культурного консерватизма, призывая при этом людей к *максимальной толерантности*.

Современный предметный мир технологий отчуждает сущность человека через отрицание ценностных основ: «Отчуждение предстаёт в формах предельной «прилаженности» предметного мира к человеку, его желаниям, что не даёт возможности выработать защитные механизмы, с помощью которых человек может зафиксировать свою *автономность*, обособленность от знакового, вещного, идеологического, социального окружения. Человек становится «обусловленным», «вещью», сам того не замечая» [7].

Важным аспектом структурного отчуждения человека является нарушение меры субъектности хозяйственных систем. Это связано с тем, что запас изменчивости субъектов ограничен – ценностно, институционально, финансово, технологически. После того, как в процессе институциональных и технологических изменений запас изменчивости субъектов исчерпывается, начинается десубъективация системы, проявлением которой служит долгосрочная потеря устойчивости. С этой точки зрения обратный процесс – социализация – может пониматься как восстановление утраченной субъектности системы. Субъективация экономической структуры является естественноисторическим способом гетерогенного усложнения социальных систем. Возникновение новых субъектов, способных принять на себя какую-то часть всеобщих функций, позволяет системы обеспечить избирательность реакций на изменение существенных условий среды.

Однако траектория гетерогенного усложнения социума не является гладкой и непрерывной. Разрывы возникают тогда, когда происходит процесс массовой десубъективации (перереформирование). Из-за этого система упрощается, теряя часть социальной энергии и информации, и переходит в менее выгодную нишу. В этой нише происходит реструктуризация ценностно-институциональных и экономических ресурсов (во многом случайным образом). Некоторые элементы разрушенной субъектной структуры, сумев получить доступ к ресурсам, регенерируются и получают способность к росту и развитию; возникают новые субъекты.

Однако какое-то время социальная ткань экономики остается разорванной, и поэтому система не может сразу вырваться из невыгодной ниши. Обязательным условием перехода системы в новую, энергетически более выгодную нишу является *социализация экономики*



как адекватный рост социальных связей, зависимостей и способностей ее субъектов. Это обеспечивает не просто субъективацию системы, а наделяет ее новым субъектным качеством.

В условиях фундаментальных сдвигов селективная функция ценностно-институциональной составляющей хозяйственной системы становится менее жесткой. Как следствие – в экономику проникают несистемные инновации, то есть такие, которые несовместимы со сложившимися ценностями и институтами. Критерии ценностной значимости уступают место критериям «удобности».

Благодаря глобализации технологического развития такие инновации могут выбирать «слабое звено» в системе ценностно-институциональных барьеров и фильтров. В глобальном мире окно для несистемных инноваций существенно расширилось. Более того, в этих условиях возникает своеобразная конкуренция по поводу того, какая система быстрее и радикальнее откажется от ценностно-институциональных барьеров на пути несистемных инноваций. Начинается процесс обесценивания социального капитала (примером может служить эрозия ценностных оснований японской модели ускоренного технологического развития). В силу этих процессов технологическое развитие приобретает самодовлеющий характер прогресса ради прогресса.

**Э**ндогенная эрозия институциональных основ экономики происходит следующим образом. Несистемные инновации формируют вокруг себя квази-ценностную среду и соответствующую ей микроинституциональную оболочку. Внутри ценностно-институциональной системы экономики возникают очаги инородных поведенческих программ («кукушата»), которые начинают постепенно разрушать материнскую систему. Инородные поведенческие программы субъективируются и заявляют о себе как о системном факторе через системный ценностный конфликт.

Разрушительный потенциал этого конфликта состоит не столько в прямом отрицании старых ценностей, сколько в практическом утверждении принципа альтернативности ценностного поведения в условиях множественности ценностных оснований. Следование традиционной ценностной программе вынужденным образом приобретает для субъекта форму рационального выбора между традиционной и нетрадиционной системами ценностей. А ситуация выбора ценностей – это и есть то, к чему стремятся субъекты инородных поведенческих программ. Дело в том, что в этом выборе на их стороне целый ряд преимуществ, от утилитарных доводов удобства и комфорта до метафизических доводов в пользу расширения границ и инструментов человеческой свободы.

Иллюзия выбора ценностей является важной предпосылкой десубъективации современных хозяйственных систем. Такая десубъективация проявляется в массовом отказе от ответственности за результаты своего выбора и своего хозяйственного поведения – отказа в пользу более высоких инстанций. Домохозяйства склонны возлагать ответственность за «кредитное рабство» на банки, корпорации и государство, банки и корпора-

ции свои риски и потери перекладывают на государство, а некоторые государства уже начинают перекладывать ответственность и риски на межгосударственные и надгосударственные институты и организации, которые являются безответственными по определению.

Примерами могут служить решение министра финансов США Г. Полсона осенью 2008 г. не спасать «Леман Бразерс», а спасать финансово близкий ему инвестиционный банк «Голдман Сакс», или заявление руководства МВФ после глобальной финансовой катастрофы 2008 – 2009 гг. о том, что не нужно искать виноватых в том, что произошло.

Десубъективация хозяйственных систем существенно снижает их адаптивность, способность сохранять целостность поведения и реакций в условиях неопределенности. Фрагментация, сепаратизм, автаркия являются своего рода инстинктивными реакциями участников хозяйственных систем, которые утрачивают свою субъектность. Поведенческий смысл таких процессов (разрушительных для сложившихся систем международной специализации и кооперации) – поиск утраченной субъектности как исключительной ответственности за свои решения и их последствия.

**С**уверенные национальные государства и религия выступают как последняя линия обороны традиционной системы ценностей. Подлинный смысл сегодняшнего этатистского антилиберального ренессанса – попытка спасения сложившейся субъектности. Показательной в этом смысле выглядит формула «суверенной демократии», выдвинутая Россией, в которой главное слово – «суверенная». В эту же тенденцию укладываются идеи частичного сокращения сферы глобальной ответственности США, в которых основной смысл заключается не в чрезмерности финансовых издержек глобального лидерства, а в необходимости противостояния реальным процессам размывания традиционных американских ценностей – уважение к правам личности, социальная ответственность и солидарность, основанные на свободе и индивидуализме.

*Ценностно негативным ответом* на вызов всеобщей десубъективации хозяйственных систем может стать тоталитарная система, для которой отсутствие ценностей является не просто допустимым, а жизненно необходимым. Человек, лишенный ценностей посредством иллюзии их рационального выбора, является удобным социальным материалом для построения жестких и относительно простых социальных конструкций, использующих информационно-коммуникативные технологии контроля над личностью и ее поведением.

*Ценностно позитивным ответом* на десубъективацию хозяйственных систем может стать ценностно ориентированное развитие человеческих способностей, ограничиваемое и направляемое социальным наследием, масштабы присвоения которого расширяются и углубляются в условиях глобального взаимодействия и взаимопроникновения культур.

Именно этот процесс должен быть положен в основание социализации экономики в условиях глобальной неопределенности. Его главными детерминантами



должны стать социальное присвоение достижений современного технологического развития и органическое усвоение расширенных и углубленных ценностных начал формирующейся глобальной цивилизации. Здесь может оказаться востребованной концепция «осевого времени» К. Ясперса, который еще в середине 20 века предсказывал сближение трех изначально близких ценностных систем, возникших в эпоху Древнего мира (Индия, Китай, Запад) [см.: 5, с. 76 – 83].

**Я**вление экономического отчуждения является многогранным и сложным. Различные его стороны и аспекты на разных этапах эволюции играют разную роль. Для *индустриального капитализма* отчуждение выступало как состояние, как устойчивая характеристика социально-экономического положения рабочего класса, которая могла быть преодолена, по мнению К. Маркса, только в результате социальной революции. Однако именно устойчивый характер капиталистического отчуждения дал возможность через этап разрыва между капиталом-собственностью и капиталом-функцией постепенно сформировать институциональные овеществленные формы снятия этого разрыва в виде акционерного капитала и института наемных управляющих, что сделало пролетарскую революцию неактуальной.

Для постиндустриального общества актуальна процессуальная сторона отчуждения, когда человеческая деятельность является непосредственной сферой и процессом разрушения человеческих ценностей. Отчуждение сегодня характеризуется тотальной информатизацией и финансизацией экономической деятельности, что порождает новые степени формальной свободы, не увязанные с ценностными координатами, запретами и ограничениями. Финансовая, информационная и технологическая свобода как произвол не просто не соответствуют сущности человека, а способны угрожать ей.

Роль экономического отчуждения в механизмах эволюции состоит в том, что оно является одним из инструментов изнашивания институтов и постепенной хаотизации институциональных систем. Такие процессы порождают и новые институциональные потребности общества, и одновременно создают новые информационно-организационные инструменты и предпосылки институционализации на новом уровне сложности и взаимозависимости социальных систем. Таким образом, социально-экономическое отчуждение само создает предпосылки для своего снятия.

Существуют несколько уровней социализации:

- ✦ *фундаментальный* – как исторический процесс развертывания изначальных потенций человека как разумного и социального существа;
- ✦ *актуальный* – как процесс преодоления разрывов между изменившейся институционально-технологической структурой хозяйства и способностью человека воспроизводить и реализовывать себя как социальное существо в рамках и посредством данной хозяйственной структуры;

- ✦ *конкурентно-конъюнктурный* – как реакция на отставание от других государств в уровне социального и экономического доверия, что приводит к более низкому уровню использования ресурсов.

Зигмунт Бауман предлагает формулу *радикальной социализации* как «ниспровержение потребительской формулы решения проблем и поисков счастья». Это будет означать, по его мнению, замену современного типа социального устройства, который напоминает социальную фабрику конкуренции и соперничества, на социальную фабрику солидарности и взаимного доверия, восстановление взаимной ответственности сообщества и индивидуума. «Это должно стать основополагающим принципом человеческого единения, главным мерилом человечности. Это необходимо, если мы хотим, чтобы изменения привели нас к излечению социальных недугов, лежащих в основе наших нынешних и будущих проблем» [1].

Потребность в социализации является выражением глубоких проблем общественного воспроизводства, глобализации и современной технологической революции, его диспропорций и разрывов.

Социальный разрыв в контексте проблематики исследования мы понимаем как нарушение меры комплементарности между дифференцированными, обособленными, но взаимосвязанными элементами социальной системы.

Объективными условиями необходимой комплементарности функциональных сфер социума являются:

- ✦ согласованность критериев функционирования и развития;
- ✦ оптимальность социальных расстояний;
- ✦ согласованность ритмов функционирования и темпов изменений;
- ✦ достаточность социальных коммуникаций;
- ✦ эффективность функционирования социальных лифтов.

Соответственно предпосылками нарушения меры комплементарности являются:

- ✦ рассогласование *критериев* функционирования и развития обособленных элементов системы;
- ✦ критическое увеличение *социальных расстояний* между элементами, что проявляется как несовместимость навыков и умений в соответствующих сферах; разрывы в доходах и уровнях жизни; ментальные и мировоззренческие конфликты между ними;
- ✦ критическое несовпадение социальных ритмов и скорости изменений в разных сферах социума;
- ✦ нарушение социальных коммуникаций;
- ✦ деградация социальных лифтов.

**О**становимся более подробно на характеристике основных социальных разрывов, порождаемых глобализацией экономики и культуры современного общества.

*Разрыв между технологиями и человеком.* Сегодня технологии все чаще не реализуют потребности человека, а создают их. В силу этого структура потребностей становится нестабильной, а степень удовлетво-

рения потребностей постоянно снижается. Потребности сами становятся фактором отчуждения человека в самых острых и критических формах. В этом плане очень наглядным является случай с жителем Китая, который продал свою почку, чтобы купить новый айфон [см.: 9]. Современные информационные технологии порождают эрзац-социализацию в форме социальных сетей. Поскольку она замещает реальные потребности в социальном общении, то растет практическое отчуждение между людьми вне этих социальных сетей.

**Разрыв между ценностями и институтами.** Новые степени технологической свободы порождают зоны конфликтов и неопределенности. Потребность снятия текущей конфликтности и неопределенности стимулирует ситуативное институциональное реагирование со стороны государства и международных институтов. Институты меняются слишком быстро, «на ходу», без учета ценностных критериев и ограничений. Но поскольку социальное пространство, предназначенное для институтов, является ограниченным, то новые институты вынуждены либо вытеснять старые, либо вторгаться в социальные зоны, которые изначально не нуждаются в институтах, или даже в принципе не допускают формальной институциональной регламентации (сегодня это сфера религиозной свободы или сфера межличностных отношений в семье). Институциональные проектировщики просто вынуждены подавлять естественный ценностный иммунитет социальных систем, чтобы не допустить ситуации мгновенного отторжения их новаций.

**Разрыв между институтами и технологиями.** Современные технологии обладают повышенной способностью к рыночной диффузии, что затрудняет контроль над их оборотом и использованием с помощью существующих рыночных и правовых механизмов. Ответом является тенденция к развитию форм внеправового и нерыночного контроля с помощью специальных технических средств и тенденция к ужесточению наказаний и криминализации привычных форм рыночного и потребительского поведения миллионов людей. Далеко не случайно, что наиболее высок процент заключенных именно в самой технологически развитой стране – в США.

**Разрыв между информацией (структурой мира) и ее социальной интерпретацией (картиной мира).** Структура мира в меньшей мере связана с ценностями и в большей мере – с ресурсами и технологиями, а картина мира для любого субъекта является прямым отображением его ценностей. Поведение на основе картины мира все больше отчуждает человека от происходящих изменений. Между картиной и структурой мира возникает глубокий разрыв, который может быть преодолен путем взаимного приспособления структуры и картины мира.

**Разрыв между человеческой свободой и безличной регламентацией.** Если внутренний потенциал индивидуальной свободы человека меньше силы давления безличных регламентирующих институтов, то может происходить деградация человека, упрощение его потребностей и снижение способностей. Социализация является ответом на этот вызов эволюции.

Указанные разрывы являются неизбежным следствием разнородных и разнонаправленных изме-

нений. Наличие разрывов означает расширение зоны неопределенности и хаоса, рост отчуждения. Это снижает эффективность использования ресурсов и уровень реализации ценностей. В начале 21 века технологическое развитие выглядит как фактор человеческого отчуждения, институты получают характер репрессивного инструмента. Ценности индивидуализируются, утрачивают свойство всеобщности и потому способствуют не социализации, а атомизации индивида. Не только мир отчуждает от себя человека, но и человек отчуждает от себя мир как всеобщее. Идет процесс десоциализации бытия как реакция на его деструктивную сложность.

Стивен Манн в статье «Теория хаоса и стратегическая мысль» отмечает: «Даже при отсутствии внешних потрясений успешная сложная система включает в себя факторы, которые толкают систему за пределы стабильности, в турбулентность и переформатирование... Мы можем многому научиться, если рассматривать хаос и перегруппировку как возможности, а не рваться к стабильности как иллюзорной цели...» [6]. С этой точки зрения социализация (перепрограммирование субъекта как воссоздание адекватных социальных связей и зависимостей) может рассматриваться как средство подчинения конфликтного потенциала субъекта целям кристаллизации нового хозяйственного порядка.

**З**начение ценностных оснований социализации возрастает в условиях усиливающихся попыток переформатирования самих ценностей. Когда стало ясно, что декларируемый примат общечеловеческих ценностей оказался неспособен устранить ценностные ограничения на технологический прогресс, в особенности на его антигуманные направления, на повестку дня встала стратегия радикального изменения ценностей. Традиционным ценностям предлагается альтернатива в виде снятия всех ограничений на свободный выбор или даже на свободное конструирование ценностей. При этом традиционным ценностям в новом устройстве цивилизации вообще не оставляют места, хотя формально заявляется терпимость по отношению к любым взглядам и идеологиям. Вопрос об интегративном потенциале и устойчивости новых псевдо-ценностей не ставится.

Однако именно социальные ценности играют фундаментальную роль в снятии неопределенности функционирования и развития общества. Изменение ценностей несет в себе максимальную неопределенность для нашей цивилизации. Из математики известно, что градиент как направление самого быстрого изменения поля зависит от системы координат, выбранной наблюдателем (субъектом). Это означает, что при изменении координат градиент изменяется.

Если координатам социальной системы соответствуют социальные ценности, то направление наиболее быстрого изменения социальной функции (социальный градиент) является выражением принятых в данном обществе ценностей. Смысл предлагаемого сегодня так называемого «туннельного перехода» в развитии человеческой цивилизации состоит в том, чтобы изменить градиент путем ограничения и изменения ценностей как системы координат.

*Навязывание* ценностей как изменение координат является наиболее доступным способом максимизации градиента в предпочтительном направлении с минимальными социальными усилиями. Если изменить представления людей о том, что важно, а что неважно, можно достаточно легко заставить их двигаться в другом направлении (например, в пропасть). Такое развитие вполне может означать ползучую дегуманизацию и десоциализацию глобальной системы.

Вообще, идея неограниченного плюрализма ценностей выглядит достаточно опасной для человеческого общества. Любое  $n$ -мерное социальное пространство может рассматриваться как проекция более сложного  $(n+1)$ -мерного пространства. Но из математики известно, что если количество измерений системы является потенциально бесконечным, то любая конечная проекция системы стремится к точке (в нашем случае – к нулевой социальной ценности индивидуального бытия). Поэтому для сохранения актуального живого социального порядка количество ценностей (измерений) должно быть ограничено. Потенциальной бесконечности (неопределенности) вариантов технологического развития должна быть противопоставлена социальная определенность углубляющихся ценностных основ глобальной цивилизации.

## ВЫВОДЫ

Преодоление опасных социальных разрывов, порождаемых неконтролируемой глобализацией и несистемными технологическими инновациями, возможно двумя путями.

*Во-первых*, путем «превентивной социализации экономики» – за счет опережающего развития индивида, его способностей, упрочения ценностных основ социального бытия как фундамента институционального и технологического развития, что позволяет снизить потенциальные расхождения направления изменений. Такой путь ближе всего к понятию фундаментальной социализации.

*Во-вторых*, путем «реактивной социализации экономики», то есть повышения статуса индивида, обогащения ценностей, коррекции институтов и селекции технологий до уровня, позволяющего существенно сократить актуальные разрывы. Эту модель социализации можно определить как актуальную.

Эти пути являются не альтернативными, а комплементарными. Процессы реактивной и превентивной социализации могут взаимообогащать друг друга. В то же время следует отметить, что превентивная социализация экономики детерминирована ценностями, а реактивная – разрывами, поэтому их направления могут не совпадать. Национальная стратегия социализации должна исходить из иерархической соподчиненности задач фундаментальной и актуальной социализации экономики. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Бауман З.** Междувластие / З. Бауман, Д. В. Сала // Россия в глобальной политике. – 2012. – № 6. – 23 декабря 2012.

2. **Галушка З. І.** Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети : монографія / З. І. Галушка. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2009. – 408 с.

3. **Гриценко А. А.** Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А. А. Гриценко // Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – 2009. – Випуск 15. – С. 191 – 195.

4. **Ковалева А. И.** Концепция социализации молодежи: нормы, отклонения, социализационная траектория / А. И. Ковалева // Социологические исследования. – 2003. – № 1. – С. 109 – 114.

5. **Маркс К.** Капитал / К. Маркс. – М. : Эксмо, 2011.

6. **Манн С.** Теория хаоса и стратегическое мышление / С. Манн / Пер. с англ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.geopolitica.ru/Articles/890/>

7. Отчуждение в постиндустриальном обществе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://history-x.ru/02/14/069.htm>

8. **Ясперс К.** Смысл и назначение истории / К. Ясперс / Пер. с нем. – М. : Политиздат, 1991. – 527 с. – (Мыслители XX в.)

9. <http://yablyk.com/17-letnij-student-prodal-pochkura-di-iphone-i-ipad-zloumyshlennikam-zachitali-prigovor/>

## REFERENCES

<http://yablyk.com/17-letnij-student-prodal-pochkura-di-iphone-i-ipad-zloumyshlennikam-zachitali-prigovor/>  
Bauman, Z., and Sala, D. V. "Mezhduvlastie" [Interregnum]. *Rossia v globalnoy politike*, no. 6 (2012).

Hrytsenko, A. A. "Kapitalyziatsiia y sotsyalizatsiia ekonomiky v retrospektyve y perspektyve" [Capitalization and socialization of the economy in retrospect and prospect]. *Metodolohiia, teoriia ta praktyka sotsiologichnoho analizu suchasnoho suspilstva*, no. 15 (2009): 191-195.

Halushka, Z. I. *Sotsializatsiia transformatsiinoi ekonomiky: osoblyvosti, problemy, priorytety* [Socialization transformation economy: characteristics, problems and priorities]. Chernivtsi: Chernivetskyi nats. un-t, 2009.

Kovaleva, A. I. "Kontseptsiiia sotsializatsii molodezhi: normy, otkloneniia, sotsializatsionnaia traektoriia" [The concept of socialization of youth: norms, bias, socialization trajectory]. *Sotsiologicheskie issledovaniia*, no. 1 (2003): 109-114.

Mann, S. "Teoriia khaosa i strategicheskoe myshlenie" [Chaos theory and strategic thinking]. <http://www.geopolitica.ru/Articles/890/>

Marks, K. *Kapital* [Capital]. Moscow: Eksmo, 2011.

"Otkhuzhdenie v postindustrialnom obshchestve" [Alienation in a postindustrial society]. <http://history-x.ru/02/14/069.htm>

Yaspers, K. *Smysl i naznachenie istorii* [Meaning and purpose of history]. Moscow: Politizdat, 1991.



# ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПОДОХОДНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ПОГОРЛЕЦКИЙ А. И.

УДК 336.226.11

## Погорлецкий А. И. Индивидуальное подоходное налогообложение в мировой и российской практике: современные тенденции и перспективы

В статье затрагиваются тенденции в индивидуальном подоходном налогообложении в ведущих странах мира на современном этапе развития, отмечается вклад индивидуального подоходного налога в формирование доходной базы правительств всех уровней, выделяется его роль в сглаживании социальных последствий в посткризисный период. Кроме того, рассматривается специфика индивидуального подоходного налогообложения в Российской Федерации, включая возможности модификации действующей системы взимания данного налога путем увеличения налоговых ставок и введения прогрессивной шкалы налогообложения.

**Ключевые слова:** глобальный экономический кризис, посткризисное развитие, налогообложение, налоговая политика, налоговое регулирование, прогрессивное налогообложение, индивидуальный подоходный налог, налог на доходы физических лиц, международная налоговая конкуренция.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 30.

**Погорлецкий Александр Игоревич** – доктор экономических наук, профессор, кафедра мировой экономики, Санкт-Петербургский государственный университет (ул. Чайковского, 62, Санкт-Петербург, 191123, Россия)

E-mail: pogorletski@hotmail.com

УДК 336.226.11

**Погорлецкий О. І. Індивідуальне прибуткове оподаткування у світовій і російській практиці: сучасні тенденції та перспективи**  
У статті порушуються тенденції в індивідуальному прибутковому оподаткуванні в провідних країнах світу на сучасному етапі розвитку, відзначається внесок індивідуального прибуткового податку у формування доходної бази урядів всіх рівнів, виділяється його роль у згладжуванні соціальних наслідків у посткризовий період. Крім того, розглядається специфіка індивідуального прибуткового оподаткування в Російській Федерації, включаючи можливості модифікації діючої системи стягнення даного податку шляхом збільшення податкових ставок і введення прогресивної шкали оподаткування.

**Ключові слова:** глобальна економічна криза, посткризовий розвиток, оподаткування, податкова політика, податкове регулювання, прогресивне оподаткування, індивідуальний прибутковий податок, податок на доходи фізичних осіб, міжнародна податкова конкуренція.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 30.

**Погорлецкий Александр Игоревич** – доктор экономических наук, профессор, кафедра мировой экономики, Санкт-Петербургский государственный университет (ул. Чайковского, 62, Санкт-Петербург, 191123, Россия)

E-mail: pogorletski@hotmail.com

UDC 336.226.11

## Pogorletskiy A. I. Individual Income Taxation in the World and Russian Practice: Modern Tendencies and Prospects

The article speaks about tendencies in individual income taxation in the leading countries of the world at the modern stage of development, marks out the contribution of the individual income tax into formation of the income base of authorities of all levels and emphasises its role in smoothing social consequences in the post-crisis period. Moreover, the article considers specific features of the individual income taxation in the Russian Federation including possibilities of modification of the existing system of levying this tax through increase of tax rates and introduction of the progressive scale of taxation.

**Key words:** global economic crisis, post-crisis development, taxation, taxation policy, tax regulation, progressive taxation, individual income tax, physical persons income tax, international tax competition.

Pic.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 30.

**Pogorletskiy Alexander I.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of World Economy, Saint Petersburg State University (ul. Chaykovskogo, 62, Saint Petersburg, 191123, Russia)

E-mail: pogorletski@hotmail.com

События 2008 – 2009 гг., связанные с глобальным экономическим кризисом, а также последовавший за ними долговой и бюджетный кризис в ведущих развитых странах мира привели к тому, что правительства различных государств стали обращать более пристальное внимание на фискальную роль налогов как источников формирования доходной базы бюджетов всех уровней. В свою очередь среди налоговых поступлений много внимания начало уделяться индивидуальным подоходным налогам (ИПН), поскольку их фискальная роль делает данный вид налогообложения одним из лидеров по доходам консолидированного бюджета, а социальная роль ИПН призвана уменьшить последствия негативного влияния кризиса на малообеспеченные группы населения. В рамках предлагаемой статьи мы выявим тенденции в индивидуальном подоходном налогообложении в ведущих странах мира на современном этапе развития, отметив при этом вклад

ИПН в формирование доходной базы правительств всех уровней, выделим роль ИПН в сглаживании социальных последствий в период «великой рецессии», а также обратим внимание на специфику индивидуального подоходного налогообложения в Российской Федерации, включая возможности модификации действующей системы взимания ИПН в сторону увеличения налоговых ставок и введения прогрессивной шкалы налога.

## ЭВОЛЮЦИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Налоговая политика докризисного этапа развития системы мирохозяйственных связей формировалась в ведущих странах мира под существенным влиянием постулатов экономики предложения (*supply-side economy*, ЭП), суть которых сводилась к активизации роли нало-



гов как косвенных регуляторов хозяйственной активности в обществе. Соответственно, на рубеже XX – XXI веков, когда был достигнут пик размеров государственного присутствия в экономике, выражаемый как долей бюджетных расходов и доходов в ВВП, так и показателями налоговой нагрузки (доля налоговых поступлений в ВВП), достаточно знаменательной тенденцией стало стремление к т. н. «эффективному правительству». Такое правительство вследствие своих преимущественно регулирующих функций, по минимуму вмешиваясь в активность хозяйствующих субъектов, заинтересовано в стимулировании экономической деятельности через создание соответствующих механизмов. Налоги при этом превращаются из фискального инструмента обеспечения доходной части государственного бюджета в важный экономический регулятор хозяйственной активности: по сути, возникает эффект масштаба, когда низкие налоги способствуют стимулам к труду и предпринимательской деятельности и наращивают налоговую базу. Наглядной интерпретацией концепции ЭП становится широко известная «кривая Лаффера», которая убедительно демонстрирует, что налоговые поступления государства растут лишь до определенной границы уровня налоговых ставок, после чего начинают неуклонно снижаться из-за потери стимулов к хозяйственной активности и подрыва налоговой базы экономических агентов.

В 1980 – 1990-е гг. англосаксонские экономики первыми проводят радикальные изменения в своей налоговой политике, снижая налоговые ставки, упрощая налоговую систему и делая приоритет в пользу регулирующей (стимулирующей) роли налогов. На рубеже XX – XXI веков налоги начинают снижаться повсеместно, в том числе и в странах социально-рыночной модели хозяйствования, где высокий уровень налогообложения позволял поддерживать высокие стандарты социального обеспечения населения и отличное качество общественной инфраструктуры (транспорт, здравоохранение, образование, городское хозяйство). В итоге с середины 1990-х годов рост налоговой нагрузки прекращается и происходит ее стабилизация в странах ОЭСР на уровне 34 – 35% ВВП [24]. Это как раз соответствует идеям сторонников ЭП, считавшим, что налоговое бремя не должно превышать треть заработанного дохода (в данном случае – ВВП страны).

Очевидно, что к величине ИПН оказываются крайне чувствительны наиболее обеспеченные налогоплательщики, для которых вводятся соответствующие повышенные налоговые ставки. Здесь уместно вспомнить выводы одного из известных исследователей международной налоговой конкуренции Ч. Тибу, который наглядно показал, что выбор юрисдикции резидентства для налогоплательщика – вопрос соотношения разумных пределов тех налогов, которые он готов платить, и того уровня общественных благ и услуг, которые он получает в обмен от данного правительства [15; 30]. Соответственно, если налогоплательщик сочтет повышение налогов недопустимым, он просто переедет на постоянное местожительство в те страны, где ставки ИПН покажутся ему наиболее разумными. Растущая

мобильность индивидуумов в условиях волны глобализации конца XX – начала XXI вв. заставила правительства различных стран мира обращать пристальное внимание на соответствие режимов налогообложения общемировым тенденциям.

Применительно к индивидуальным подоходным налогам во многих странах мира в период 1980 – 2000-х гг. в ходе корректировок в налоговой политике под влиянием постулатов ЭП произошло серьезное понижение налоговых ставок. Так, если среди стран – членов ОЭСР в 1981 г. предельная ставка ИПН превышала 70% в Бельгии, Италии, Нидерландах, Португалии, США, Швеции и Японии, а ставка ИПН, равная 50% и выше, существовала в общей сложности в 22 государствах, то в 1994 г. стран ОЭСР с предельной налоговой ставкой 70% и выше уже не было, а более 50% ставка ИПН оставалась только у 12 государств. К 2010 г. предельная ставка ИПН, равная или превышающая 50%, сохранялась лишь у шести стран – членов ОЭСР (Австрия, Бельгия, Великобритания, Нидерланды, Швеция и Япония) [27]. Кроме того, роль индивидуальных подоходных налогов как одного из главных источников налоговых поступлений правительств всех уровней также претерпела изменения. Если доля ИПН в процентах к ВВП в странах ОЭСР в 1985 и 1990 гг. превышала 10%, то в 2010 г. она уже снизилась до 8,4%. За этот же самый период доля ИПН в общем объеме налоговых поступлений для стран – членов ОЭСР снизилась с 29,7% в 1985 г. до 23,9% в 2010 г. [24, р. 107 – 108].

Вместе с тем следует признать, что значимость ИПН в налоговых системах различных стран – членов ОЭСР оказывается неоднородной. Так, ставку на приоритет именно прямых налогов, в особенности ИПН, делают англосаксонские экономики, социально ориентированные государства Скандинавии и Финляндия, а также Италия (здесь пропорция ИПН в совокупных налоговых поступлениях превышает 27%). Основную массу стран ОЭСР при этом составляют государства, где поступления от ИПН колеблются от 14 до 25%, а приоритет в большей степени принадлежит косвенным налогам, в особенности налогу на добавленную стоимость (т. н. страны со средней значимостью ИПН). В данную группу попадают, в частности, Германия, Франция, Япония, Республика Корея, Греция и Польша. И, наконец, в меньшинстве стран ОЭСР, к числу которых относятся Чехия и Словакия, роль ИПН очень даже невелика (около 10% всех налоговых поступлений и менее). При этом табл. 1 демонстрирует, что во всех странах – представителях выделенных нами групп значение ИПН как источника доходов правительств всех уровней в период 1995 – 2010 гг. неуклонно снижалась (см. табл. 1).

Всё вышеназванное позволяет сделать вывод о том, что фискальная роль ИПН как одного из главных источников доходов консолидированного правительства в период после 1990-х годов претерпела существенные изменения во всех без исключения ведущих странах мира, входящих в ОЭСР. В период глобального кризиса 2008 – 2009 гг. или же сразу после него ряд ведущих стран мира также пошел на новое снижение налогов и введение на-

логовых льгот, призванных расширить инвестиционный и инновационный потенциал субъектов бизнеса. Высшая ставка ИПН сократилась, в частности, в Дании (с 59 до 51,5%), Литве (с 24 до 15%), Венгрии (с 40,6 до 20,3%) и Польше (с 40 до 23%) [29, р. 99]. Достаточно радикально по мере выхода из кризиса понизила предельную ставку ИПН Исландия: с 46,1 до 31,8% [28]. Тем не менее, в условиях недавнего мирового экономического кризиса и последовавшей вслед за ним «великой рецессии» ИПН стала отводиться заметно возросшая в сравнении с периодом 1990-х – 2000-х гг. роль социального регулятора, при этом правительства стран, испытывающих острое воздействие бюджетного и долгового кризиса, стараются использовать и его фискальный потенциал.

Индивидуальные подоходные налоги, действительно, в период кризиса и после него оказались в центре налоговой стратегии правительств многих стран, прежде всего – государств Еврозоны. За повышение данных налогов первыми выступили англосаксонские государства, мотивируя подобные действия необходимостью переноса тяжести финансовых последствий кризиса на более обеспеченные группы населения (самое существенное повышение ИПН – на 10 процентных пунктов – произошло в Великобритании, сходные изменения были намечены и в США, где в соответствии со стратегией Б. Обамы предельные ставки ИПН с 2013 г. повышены с 35 до 39,6% [26]). На рост ставок ИПН как на первоочередную меру стабилизации государствен-

**Таблица 1**

**Доля индивидуального подоходного налога в ВВП и в общих налоговых поступлениях консолидированного бюджета (в процентах)**

Страна	1995 г.		2000 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	Доля в ВВП, %	Доля в общих налоговых поступлениях, %	Доля в ВВП, %	Доля в общих налоговых поступлениях, %	Доля в ВВП, %	Доля в общих налоговых поступлениях, %	Доля в ВВП, %	Доля в общих налоговых поступлениях, %	Доля в ВВП, %	Доля в общих налоговых поступлениях, %	Доля в ВВП, %	Доля в общих налоговых поступлениях, %
Страны ОЭСР, в среднем	9,3	25,9	9,3	25,3	9,0	24,6	8,9	24,8	8,7	24,7	8,4	23,9
<b>Страны с высокой значимостью индивидуального подоходного налога</b>												
Дания	26,2	53,7	25,6	51,8	25,3	51,7	25,1	52,5	26,3	55,1	24,3	51,0
Австралия	11,4	40,6	11,5	37,8	10,9	36,6	10,2	37,6	9,6	37,4	9,9	38,6
Канада	13,4	37,5	13,1	36,8	12,3	37,1	12,0	37,1	11,4	35,4	10,8	34,9
США	9,9	35,7	12,3	41,8	10,6	38,0	10,0	38,2	8,1	33,6	8,1	32,8
Финляндия	14,2	31,1	14,5	30,6	13,0	30,3	13,2	30,9	13,4	31,2	12,6	29,7
Швеция	15,9	33,5	17,1	33,3	14,6	30,9	13,8	29,8	13,4	28,9	12,7	28,0
Великобритания	9,8	28,8	10,7	29,4	10,8	30,0	10,8	30,0	10,4	30,4	10,0	28,8
Италия	10,4	26,0	10,4	24,8	11,1	25,6	11,5	26,8	11,7	27,1	11,7	27,3
Ирландия	9,9	30,7	9,4	30,4	8,8	28,4	8,1	27,9	7,7	27,7	7,5	27,0
<b>Страны со средней значимостью индивидуального подоходного налога</b>												
Германия	10,2	27,5	9,5	25,3	9,1	25,2	9,6	26,3	9,5	25,3	8,8	24,5
Япония	5,9	22,4	5,6	21,1	5,6	19,6	5,7	19,9	5,4	20,0	5,1	18,6
Франция	4,9	11,4	8,0	18,0	7,5	17,1	7,6	17,4	7,3	17,3		7,3
Республика Корея	3,6	18,1	3,3	14,6	4,4	16,7	4,0	15,0	3,6	14,2	3,6	14,3
Польша	8,3	22,9	4,4	13,5	5,2	15,1	5,4	15,6	4,6	14,6	4,5	14,1
Греция	3,5	12,0	5,0	14,7	4,9	14,9	4,8	15,1	5,0	16,9	4,4	14,1
<b>Страны с низкой значимостью индивидуального подоходного налога</b>												
Чехия	4,6	10,8	4,4	12,9	4,2	11,7	3,7	10,6	3,6	10,7	3,6	10,5
<b>Россия</b>	...	...	...	...	<b>3,8</b>	<b>10,5</b>	<b>4,0</b>	<b>11,2</b>	<b>4,3</b>	<b>13,9</b>	<b>3,9</b>	<b>13,9</b>
Словакия	3,6	8,9	3,4	9,9	2,6	8,7	2,7	9,3	2,4	8,3	2,3	8,1

Составлено по: [10, с. 46; 24, р. 107, 108].

ных доходов также пошли наиболее пострадавшие от долгового и бюджетного кризиса страны Евросоюза, включая Грецию, Кипр, Италию, Испанию и Португалию. Высшую ставку ИПН при этом с 2010 г. увеличили: Великобритания (с 40 до 50%), Греция (с 40 до 45%), Португалия (с 42 до 45,9%), Латвия (с 23 до 26%), Италия (с 44,9 до 45,2%). В 2011 г. рост предельной ставки ИПН продолжился: ее с 45,2 до 45,6% подняла Италия, с 39 до 42,1% – Люксембург, с 45,9 до 56,5% – Португалия [29, р. 99]. В 2012 г. предельная ставка ИПН возросла в Испании (с 45 до 52%), на Кипре (с 30 до 38,5%) и вновь в Италии (с 45,6 до 47,3%) [28].

**И**нтересной тенденцией в современном мире стало то, что в кризисный и посткризисный периоды прежние диаметрально противоположные взгляды стран, представляющих англосаксонскую и социально-рыночную модели развития, поменялись в оценке роли налогов для национальной экономики с точностью до наоборот. В 2009 – 2010 гг., впервые в новейшей истории, именно социальные рыночные экономики, такие как Германия и Франция, стали защитниками существующего уровня налогов от повышения, а также выступили за умеренную правительственную фискальную политику и прекращение масштабной экспансии государства в экономику. В свою очередь, англосаксонские страны сделали ранее несвойственный им поворот от прежнего курса на умеренный характер налогообложения с акцентом на регулирующую роль налогов к большему вмешательству в экономику, сопровождающемуся ростом налогового бремени<sup>1</sup>. При этом даже в Ирландии – «европейской налоговой лаборатории», славящейся своей либеральной налоговой политикой – предельная ставка ИПН повышалась в кризисный период на величину специальной надбавки к основной ставке налога (*income levy*). В частности, в 2009 г. предельная ставка ИПН в Ирландии подобным образом повышалась на 2 процентных пункта (до 43%) [16].

Тем не менее, данные табл. 1 говорят нам о том, что несмотря на разное отношение различных стран мира к фискальной роли ИПН, его доля в общих налоговых поступлениях, в целом, снизилась. Так, если в 1995 и 2000 годах на ИПН в государствах-членах ОЭСР в среднем приходилось более четверти налоговых доходов правительств всех уровней (налоговая нагрузка – 9,3% ВВП), то к докризисному 2007 г. соответствующие пропорции ИПН сократились до 24,6 и 9%, а в посткризисном 2010 г. они уже составили только 23,9 и 8,4% ВВП. Таким образом, явно прослеживается тенденция ослабления бремени ИПН, даже несмотря на разные подходы ведущих государств планеты в части сокращения или увеличения ставок данного налога.

<sup>1</sup> В частности, в США общая налоговая нагрузка возросла с 24,2% ВВП в 2009 г. до 25,1% ВВП в 2011 г., в Великобритании за тот же самый период – с 34,2 до 35,5% ВВП, Ирландии – с 27,7 до 28,2% ВВП [24, р. 19].

## ОСОБЕННОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ РОЛИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПОСТКРИЗИСНОЙ СТАДИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Достаточно важной в условиях глобального кризиса и посткризисного периода развития стала социальная роль ИПН, предполагающая выравнивание доходов населения благодаря их перераспределению в результате прогрессивного налогообложения. Нужно отметить, что в целом для ведущих стран мира за период 1985 – 2010 гг. характерно усиление дифференциации доходов. Об этом, в частности, свидетельствует соответствующая динамика коэффициента Джини: в среднем, с 1995 по 2010 гг. в странах ОЭСР он возрос более, чем на 10% [17]. Более того, и в ходе глобального экономического кризиса 2008 – 2009 гг. бедные стали беднее, а богатые – богаче: если в докризисном 2007 г. среднее значение коэффициента Джини для 16 стран ОЭСР составляло 0,315, то в посткризисном 2010 г. оно возросло до 0,316 [20]. Это объясняется общим сокращением трудовых доходов населения и падением рыночных доходов предпринимателей, в результате чего пострадали прежде всего малообеспеченные слои населения, а также средний класс. Напротив, в группе физических лиц с высоким уровнем располагаемого дохода существенно снижения доходов вследствие кризиса не произошло: согласно исследованию *Boston Consulting Group* в 2009 г. число долларовых миллионеров в мире в сравнении с 2008 г. возросло на 14% и достигло 11,2 млн человек [1]. По данным исследования *World Wealth Report 2013*, которое выполнили французская консалтинговая фирма *Capgemini* и *Royal Bank of Canada*, в 2012 г. в мире насчитывалось уже 12 млн долларовых миллионеров, суммарные активы которых составили 46,2 трлн долл. (64,4% совокупного ВВП всех стран мира), при этом рост доходов наиболее обеспеченных жителей планеты в сравнении с 2011 г. составил 10% [5]. Очевидно, что в свете вышеназванных тенденций на налоговую систему ложится задача более справедливого распределения доходов населения и поддержки малообеспеченной части граждан, в том числе и для того, чтобы нивелировать рост протестных настроений на фоне урезания расходов на социальные цели из-за бюджетных и долговых проблем ряда стран.

**П**ервыми необходимостью повышения ставок ИПН для усиления социальной справедливости в обществе в условиях кризиса и посткризисного развития декларировали Великобритания и США. При этом в Великобритании с 2010/2011 финансового года была введена повышенная ставка ИПН в размере 50% для доходов свыше 150 тыс. ф. ст. (ранее высшая ставка ИПН, применявшаяся для доходов более 37,4 тыс. ф. ст., составляла 40%) [21]. В свою очередь, планы администрации Б. Обамы в США также предусматривали возможность повышения предельной ставки ИПН с 35 до 39,6%, но от них из-за противодействия республиканцев на 2010 – 2012 гг. пришлось отказаться, ставка повысилась только с 2013 г. В попытке усилить фискальное давление на богатых для преодоления последствий



тяжелого долгового кризиса предельные ставки ИПН увеличили страны Южной Европы – Италия, Испания, Португалия, Греция, Кипр.

Пристальное внимание к несправедливостям в современном индивидуальном подоходном налогообложении в 2011 г. привлек и американский миллиардер У. Баффет, сформулировавший т. н. «правило Баффета», в соответствии с которым известный инвестор, входящий в первую пятерку богатейших людей планеты (его состояние оценивается более чем в 50 млрд долл.), платит налоги по меньшей эффективной ставке, чем другие сотрудники его компании *Berkshire Hathaway*. Такой парадокс вызван различиями в налогообложении инвестиционных и трудовых доходов в США, в соответствии с которыми большинство американцев с низкими и средними доходами платят налоги по номинальным ставкам в 10 – 33% (эффективная налоговая ставка для сотрудников Баффета составила 33 – 41%), а представители крупного бизнеса и владельцы больших состояний имеют возможность платить налоги по более низким ставкам, участвуя в инвестировании средств (для пассивных доходов вроде дивидендов, процентов и роялти налог составляет 15%) или благотворительности (сам Баффет заплатил подоходный налог за 2010 г. по эффективной ставке 17,4%). Баффет призвал конгресс США обратить внимание на данное несоответствие, выразив готовность платить налоги на свои персональные доходы по более высокой ставке. Однако американский конгресс заблокировал это предложение, посчитав, что новый налог для сверхбогатых людей не сможет существенно повлиять на дефицит бюджета [13].

Наконец, наиболее радикальную попытку повысить ИПН во имя социальной справедливости предпринял президент Франции Ф. Оланд. В ходе своей избирательной кампании он пообещал увеличить предельную ставку ИПН для обладателей миллионных состояний с 1 января 2013 г. до 75%. Хотя Оланд подтвердил свои планы уже после избрания [2], но в итоге конституционный суд Французской Республики 29 декабря 2012 г. отменил столь радикальные преобразования в системе индивидуального подоходного налогообложения страны [19].

Оценивая результативность мер, направленных на повышение социальной справедливости в индивидуальном подоходном налогообложении в период глобального кризиса и после, подчеркнем их преимущественно популистский и декларативный характер. Повышение налогов для богатой части населения ряда ведущих стран мира мало что принесло с точки зрения роста доходной части бюджетов (см. табл. 1), но одновременно стимулировало рост числа уклонений от уплаты налогов и «голосование ногами», т. е. переезд обеспеченных и наиболее продуктивных налогоплательщиков в страны с более либеральным налоговым режимом. Министр финансов Великобритании Д. Осборн прямо признал неудачей введение ставки ИПН в Великобритании в размере 50% [14], в связи с чем высшая ставка данного налога в Соединенном Королевстве с 6 апреля 2013 г. была понижена до 45% [21]. Наглядным уроком того, к каким нежелательным последствиям для имиджа стра-

ны может привести чрезмерное повышение ИПН, служит и история французского киноактера Ж. Депардье, который из опасения непомерного роста налогового бремени для состоятельных граждан покинул Францию [3]. Чрезмерное увлечение социальной ролью ИПН, таким образом, рискует подорвать предпринимательский потенциал страны, содействуя люмпенизации населения и отнюдь не способствуя росту налоговой базы государства. Вместе с тем, умеренность в росте ИПН во имя социальной справедливости в той степени, в которой она соответствует постулатам Тибу (готовность налогоплательщика платить налоги в данной юрисдикции соразмерно тому набору общественных благ и услуг, которые он получает в обмен на свой налоговый платеж), можно с успехом применять во всех заинтересованных в такой политике государствах.

### СПЕЦИФИКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОЦЕНКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

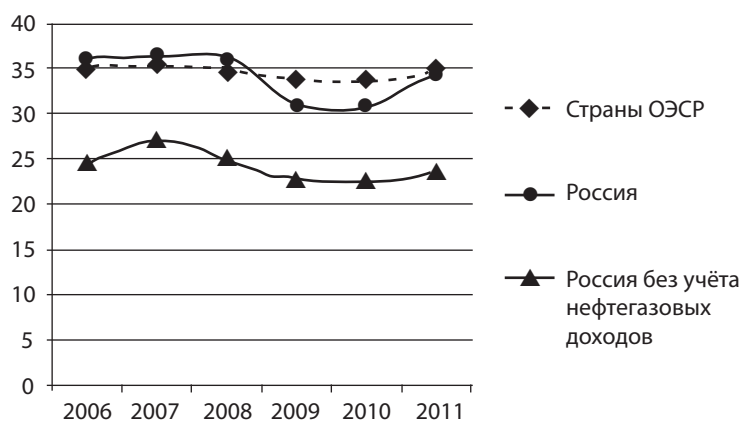
Оценивая состояние налоговой системы и характер осуществляемой налоговой политики в Российской Федерации, сразу же отметим их высокую степень конкурентоспособности в сравнении с ведущими странами мира. В равной степени это касается и индивидуального подоходного налогообложения. Так, по показателям совокупной налоговой нагрузки Россия вполне сопоставима с государствами – членами ОЭСР, а без учета налогообложения нефтегазовых доходов становится еще конкурентоспособнее (*рис. 1*). В части соразмерности бремени налога на доходы физических лиц (НДФЛ) – российского аналога ИПН Российскую Федерацию следует отнести к государствам с низкой значимостью данного налога в структуре национальной налоговой системы (см. табл. 1), а по умеренности предельных ставок НДФЛ для резидентов Россия явно является одним из мировых лидеров (*рис. 2*).

Анализируя структуру российской налоговой системы с точки зрения роли и места в ней НДФЛ (*табл. 2*), можно констатировать, что данный налог по своим поступлениям существенно уступает другим налогам, занимая лишь шестую позицию. Вместе с тем, российский НДФЛ отличается стабильностью своих поступлений, которые за период 2006 – 2012 гг. колебались менее существенно, чем для прочих видов налогов, а в кризисный период 2008 – 2009 гг. они даже немного росли, компенсируя падение поступлений по ряду других налогов, включая налог на прибыль.

Нужно отметить, что Россия стала первой крупной экономикой мира, которая ввела в 2001 г. так называемую «плоскую шкалу» НДФЛ с основной ставкой 13%<sup>2</sup>. Хотя такая система налогообложения в отличие

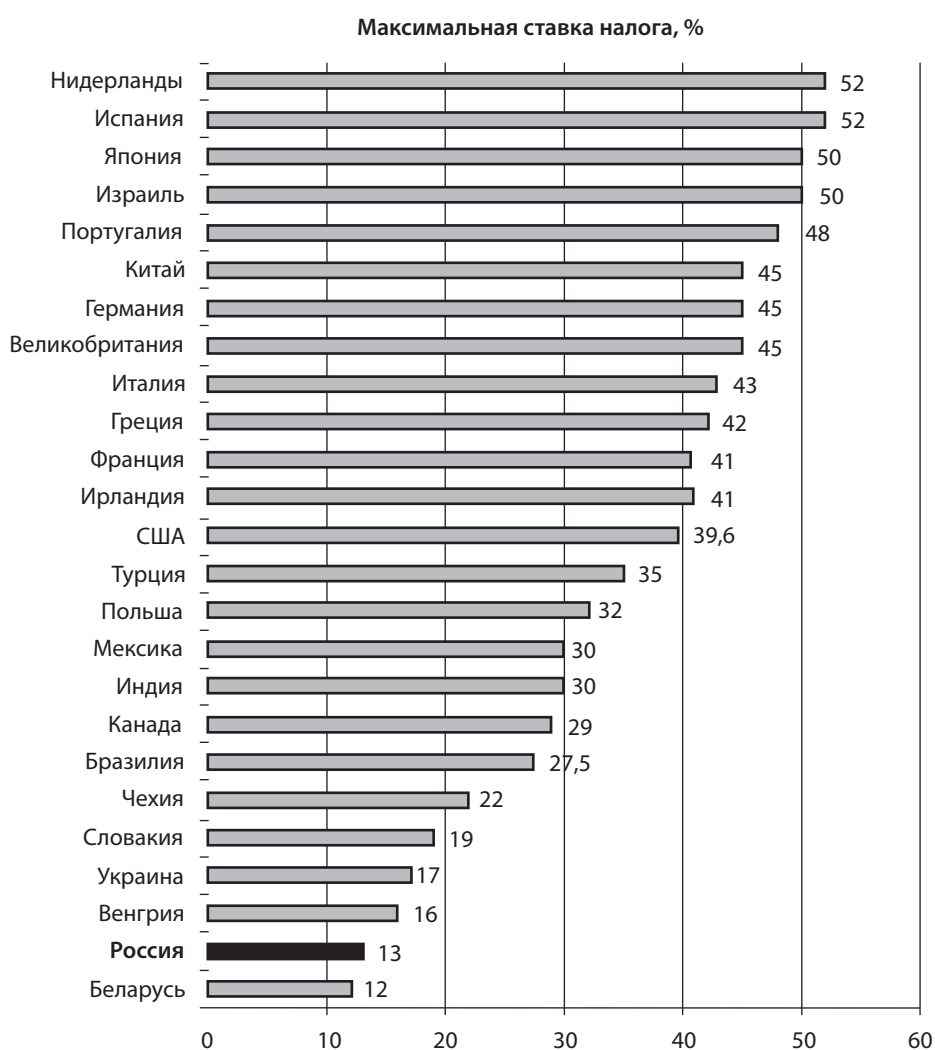
<sup>2</sup> Наряду с основной ставкой НДФЛ (13%) в России также применяются ставки данного налога в 9% (для дивидендов, полученных резидентами РФ от организаций), 15% (для нерезидентов в отношении дивидендов, полученных от российских организаций), 30% (доходы нерезидентов из российских источников) и 35% (выигрыши и призы; процентные доходы





**Рис. 1. Налоговая нагрузка в России и странах ОЭСР: сравнительная характеристика (доля налогов в процентах к ВВП, 2006 – 2011 гг.)**

Источник: [10].



**Рис. 2. Максимальный размер ставок индивидуального подоходного налога в ряде стран мира по состоянию на июль 2013 г.**

Источник: [25].

по банковским вкладам, превышающие определенный лимит; суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заёмных (кредитных) средств, превышающие определенную сумму).

от широко распространенного в ведущих странах мира прогрессивного ИПН в общем и целом в меньшей степени способствует перераспределению доходов между обеспеченными и малообеспеченными гражданами страны, таким образом не обладая признаками справед-

ливого распределения налогового бремени<sup>3</sup>, она оказалась довольно удачной с точки зрения простоты, прозрачности и легкости налогового администрирования [23]. К такому мнению международных экспертов о российском НДФЛ можно добавить следующее: поскольку данный налог не является приоритетным источником доходов консолидированного бюджета РФ, отсутствуют и объективные причины радикальных изменений действующей и неплохо зарекомендовавшей себя с точки зрения собираемости и низкого уровня уклонений от уплаты налоговых платежей отечественной системы индивидуального подоходного налогообложения. Удобная действующая система взимания НДФЛ и гражданам, для большинства которых ставки налога умеренны, а необходимость в заполнении налоговой декларации отсутствует. Кроме того, страны, в которых, как в России, значимость ИПН в совокупных налоговых доходах невысока (Чехия, Словакия – см. табл. 1), в свое время использовали российский опыт индивидуального подоходного налогообложения с «плоской шкалой», перенеся акцент на косвенное налогообложение (преимущественно НДС). Так, с 2004 г. «плоская ставка» ИПН в размере 19% действует в Словакии [23], а Чехия применяет очень близкую по своей величине к российской базовую 15%-ную «плоскую ставку» ИПН (при этом доходы, более чем в 48 раз превышающие средний уровень зарплаты, облагаются по повышенной ставке в 22%) [18]. ИПН по «плоской ставке» в 2013 г. взимался также в Болгарии (10%), Беларуси (12%), Венгрии (16%), Румынии (16%), Грузии (20%), Эстонии (21%) [25].

В условиях кризиса 2008 – 2009 гг. и сразу после него российские власти не стали по образу и подобию США, Великобритании и наиболее пострадавших от

<sup>3</sup> Д.Некипелов в своем эмпирическом исследовании убедительно показал, что переход от прогрессивного ИПН в России к НДФЛ с «плоской ставкой» не оказал существенного влияния на дифференциацию доходов населения: по крайней мере, в начальный период введения базовой 13%-ной ставки налога коэффициент Джини до и после налогообложения не изменился (см. [22]).

долговых и бюджетных проблем государств Еврозоны менять систему индивидуального подоходного налогообложения, делая ее прогрессивной и повышая действующие ставки НДФЛ. Действительно, особого экономического смысла в таких мерах, учитывая незначительную роль НДФЛ в обеспечении доходной базы правительства, невысокий уровень государственного долга и отсутствие бюджетного дефицита, не было. Тем не менее, периодически дискуссии о возможности повышения НДФЛ и перехода на прогрессивную систему взимания налога в российском правительстве и в российском обществе возникают [7; 8]. Насколько оправданным мог бы стать подобный переход в современных условиях?

**К**ак нам представляется, опыт зарубежных стран со сходной с Россией структурой системы индивидуального подоходного налогообложения однозначно свидетельствует в пользу сохранения действующего статус-кво. К примеру, и Чехия, и Словакия на протяжении почти десятилетия не имеют существенных проблем в своих публичных финансах, не прибегая к повышению ИПН, при этом опыт применения Чехией дополнительной слегка повышенной ставки налога для доходов, радикально превышающих среднюю минимальную заработную плату, может быть интересен и востребован в российских условиях. А решение Украины с 2011 г. в угоду представителям коммунистической партии в Верховной Раде ввести легкую прогрессию в индивидуальное подоходное налогообложение, установив ставки 15 и 17% на смену «плоской шкале» в 15% (физические лица с доходами до 10 минимальных зарплат теперь уплачивают подоходный налог по ставке 15%, а с доходами свыше 10 минимальных зарплат – 17% [9]), ухудшило администрирование данного налога для правительства и усложнило его уплату для граждан, многим из которых приходится заполнять налоговые декларации. Подобный украинский опыт может служить России предостережением для перехода на прогрессивное индивидуальное подоходное налогообложение.

Таблица 2

Структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации, 2006 – 2012 гг. (в % ВВП)

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
<b>Все налоговые доходы и платежи, в т. ч.:</b>	<b>35,99</b>	<b>36,49</b>	<b>36,04</b>	<b>30,88</b>	<b>31,12</b>	<b>34,50</b>	<b>34,60</b>
Таможенные пошлины	8,38	7,06	8,51	6,52	6,74	8,16	8,02
Единый социальный налог и страховые взносы	5,35	5,96	5,52	5,93	5,35	6,32	6,56
Налог на добавленную стоимость	5,61	6,80	5,17	5,28	5,40	5,83	5,66
Налог на прибыль	6,21	6,53	6,09	3,26	3,83	4,07	3,76
Налог на добычу полезных ископаемых	4,32	3,60	4,14	2,72	3,04	3,66	3,92
<i>Налог на доходы физических лиц</i>	<i>3,46</i>	<i>3,81</i>	<i>4,04</i>	<i>4,29</i>	<i>3,87</i>	<i>3,58</i>	<i>3,61</i>
Акцизы	1,01	0,95	0,85	0,89	1,02	1,17	1,34
Прочие налоги и сборы	1,65	1,78	1,72	1,99	1,87	1,86	1,73

Источник: [10].

Чтобы поставить точку в подобных дискуссиях, вице-премьер правительства России И. Шувалов прямо заявил на Петербургском экономическом форуме в июне 2013 г., что отмена «плоской шкалы» НДФЛ в РФ возможна не ранее 2018 г., а министр финансов А. Силуанов подтвердил отсутствие планов перехода на прогрессивную шкалу налогообложения в ближайшем будущем [12]. Более того, умеренность российского индивидуального подоходного налогообложения привлекает в Российскую Федерацию т. н. «налоговых беженцев» вроде Ж. Депардье, а также способствует притоку экспатов – высококвалифицированных иностранных специалистов – на работу в российские подразделения зарубежных компаний и в собственно российские организации (их по данным сайта job.ru в 2009 г. насчитывалось около 150 тыс. человек [4], а ежегодный рост притока экспатов только за 2011 г. составил 40% [6]). Наконец, собственный опыт России свидетельствует, что лучшей альтернативой росту любых налогов могло бы стать повышение качества налогового администрирования. По мнению заместителя председателя правительства РФ А. Дворковича, вполне возможно на 20 процентных пунктов увеличить налоговые доходы правительства просто за счет улучшения налогового администрирования (включая администрирование НДФЛ) без существенного изменения налоговой системы [11].

## РЕЗЮМЕ

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

- ✦ на современном посткризисном этапе развития мировой экономики фискальное значение индивидуального подоходного налога ослабевает, в то время как его социальная роль в кризисную и посткризисную эпоху усиливается;
- ✦ в современном мире сложилось понимание, что уровень бремени индивидуального подоходного налогообложения выше 30 – 35% является нецелесообразным;
- ✦ стремление к повышению ставок индивидуального подоходного налога в ряде ведущих стран мира зачастую связаны с популистской политикой правительства и оказываются вредным для реализации стимулирующей роли налога;
- ✦ в части введения «плоской ставки» индивидуального подоходного налога российский опыт получил положительные отзывы от международных экспертов и оказался востребованным как на постсоветском пространстве, так и в бывших социалистических странах Центральной и Восточной Европы;
- ✦ России в ближайшее время не стоит радикально менять сложившуюся и хорошо зарекомендовавшую себя в условиях кризиса 2008 – 2009 гг. систему индивидуального подоходного налогообложения. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. В мире резко увеличилось количество миллионеров // Корреспондент.biz. 14 июня 2010 [Электронный ресурс]. – Режим

доступа : <http://korrespondent.net/business/economics/1085850-v-mire-rezko-uvlechilos-kolichestvo-millionerov> (дата обращения: 28.10.2013).

2. Во Франции налог для богатых увеличили до 75%. Новости mail.ru. 10 сентября 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.mail.ru/politics/10185386/> (дата обращения: 28.10.2013).

3. Депардье не вернется во Францию, несмотря на отмену налога для богатых. Русская служба RFI (Radio France International). 30 декабря 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.russian.rfi.fr/frantsiya/20121230-deparde-ne-vernetsya-vo-frantsiyu-nesmotrya-na-otmenu-naloga-dlya-bogatykh> (дата обращения: 28.10.2013).

4. Добро пожаловать, или Экспатам вход разрешен. Job.ru. 15.09.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.job.ru/seeker/career/article/?ca=37315> (дата обращения: 28.10.2013).

5. Исследователи подсчитали число миллионеров в мире. LB.ua. 19 июня 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://economics.lb.ua/world/2013/06/19/207658\\_issledovateli\\_podschitali\\_chislo.html](http://economics.lb.ua/world/2013/06/19/207658_issledovateli_podschitali_chislo.html) (дата обращения: 28.10.2013).

6. Кому на Руси жить хорошо: Россию ждет нашествие экспатов. РБК. 2 февраля 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://top.rbc.ru/economics/02/02/2012/635918.shtml> (дата обращения: 28.10.2013).

7. **Делягин М.** Новый 4% налог на зарплату – это сумасшествие. В правительстве обсуждают, как наполнить бюджет после президентских выборов. Свободная пресса. 02.02.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://svpressa.ru/economy/article/52286> (дата обращения: 28.10.2013).

8. **Михайлова Т.** Надо ли в России повышать налоги? Lenta.ru. 11 ноября 2011 / Т. Михайлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lenta.ru/conf/mikhailova/> (дата обращения: 28.10.2013).

9. Налоговый кодекс Украины. Ст. 167 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://meget.kiev.ua/kodeks/nalogoviy-kodeks/statya-167/> (дата обращения: 28.10.2013).

10. Основные направления налоговой политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов (одобрены Правительством Российской Федерации 30 мая 2013 г.). Министерство финансов РФ. 06.06.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP\\_2013-06-05.pdf](http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP_2013-06-05.pdf) (дата обращения: 28.10.2013).

11. От налога не уйти. Аркадий Дворкович предлагает на 20 процентов увеличить их собираемость. Российская газета. 11.10.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2011/10/11/dvorkovich.html> (дата обращения: 28.10.2013).

12. Плоскую шкалу НДФЛ в России отменит другое правительство. ИТАР-ТАСС. Информационное телеграфное агентство России. 21.06.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://txt.itar-tass.com/c596/780810.html> (дата обращения: 28.10.2013).

13. Сенат США заблокировал законопроект о «налоге Баффета». Economics-online. 17.04.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economics-online.org/news/1334678433.html> (дата обращения: 28.10.2013).

14. Сокращение подоходного налога в Великобритании. Налоги и право. 22 марта 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lawedication.ru/sokrashhenie-podohodnogo-naloga-velikobritanii.html> (дата обращения: 28.10.2013).

15. **Хэмилтон Б.** Гипотеза Тибу / Б. Хэмилтон // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М., 2004.

16. Budget Summary 2009. Irish Tax and Customs. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.revenue.ie/en/press/budget/2009/budget2009-summary.pdf> (дата обращения: 28.10.2013).

17. Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty. New Results from the OECD Income Distribution Database.

OECD, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/els/soc/OECD2013-Inequality-and-Poverty-8p.pdf> (дата обращения: 28.10.2013).

18. Czech Republic Income Taxes and Tax Laws [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.worldwide-tax.com/czech/czech\\_tax.asp](http://www.worldwide-tax.com/czech/czech_tax.asp) (дата обращения: 28.10.2013).

19. France's 75% Income Tax on the Rich Overturned as Unconstitutional. The Time. 30.12.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://world.time.com/2012/12/30/frances-75-income-tax-on-the-rich-overturned-as-unconstitutional/#ixzz2abOmvYXN> (дата обращения: 28.10.2013).

20. Income Distribution and Poverty at the OECD. OECD. 15 May 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/social/inequality.htm> (дата обращения: 28.10.2013).

21. Income Tax rates and allowances. Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hmrc.gov.uk/rates/it.htm#2> (дата обращения: 28.10.2013).

22. Nekipelov D. A Two-Dimensional Criterion for Tax Policy Evaluation. A Primer from the Reform of Personal Income Taxation in Russia / D. Nekipelov. April, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://128.118.178.162/eps/pe/papers/0405/0405008.pdf> (дата обращения: 28.10.2013).

23. Reforming Personal Income Tax. OECD, April 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/36346567.pdf> (дата обращения: 28.10.2013).

24. Revenue Statistics 1965 – 2011. Paris: OECD, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-2012\\_rev\\_stats-2012-en-fr](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-2012_rev_stats-2012-en-fr) (дата обращения: 28.10.2013)

25. Tax Rates Around the World 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldwide-tax.com/> (дата обращения: 28.10.2013).

26. Tax Rates for the 2013 Tax Year [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://taxes.about.com/od/Federal-Income-Taxes/qt/Tax-Rates-For-The-2013-Tax-Year.htm> (дата обращения: 28.10.2013).

27. Tax Reform Trends in OECD Countries. Paris: OECD, 30 June 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/ctp/48193734.pdf> (дата обращения: 28.10.2013).

28. Taxation trends in the European Union Further increase in VAT rates in 2012 Corporate and top personal income tax rates inch up after long decline. Eurostat news release. 21 May 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_STAT-12-77\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-12-77_en.htm?locale=en) (дата обращения: 28.10.2013).

29. Taxation Trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway. European Commission, 2011 edition [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF) (дата обращения: 28.10.2013).

30. Tiebout C. A pure theory of local expenditures / C. Tiebout // Journal of public economy. – 1956. Vol. 64. – P. 416 – 424.

#### REFERENCES

"Budget Summary 2009. Irish Tax and Customs". <http://www.revenue.ie/en/press/budget/2009/budget2009-summary.pdf>

"Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty. New Results from the OECD Income Distribution Database". <http://www.oecd.org/els/soc/OECD2013-Inequality-and-Poverty-8p.pdf>

"Czech Republic Income Taxes and Tax Laws". [http://www.worldwide-tax.com/czech/czech\\_tax.asp](http://www.worldwide-tax.com/czech/czech_tax.asp)

"Dobro pozhalovat, ili Ekspatam vkhod razreshen" [Welcome, login or expats allowed]. <http://www.job.ru/seeker/career/article/?ca=37315>

Deliagin, M. "Novyy 4% nalog na zarplatu - eto sumasshestvie. V pravitelstve obsuzhdaiut, kak napolnit biudzhet posle prezidentskikh vyborov" [New 4 % payroll tax – it's crazy. The government is discussing how to fill the budget after the presidential election]. <http://svpressa.ru/economy/article/52286>

"Deparde ne vernetsia vo Frantsiiu, nesmotria na otmenu naloga dlia bogatykh" [Depardieu will not return to France, de-

spite the abolition of the tax for the rich]. <http://www.russian.rfi.fr/frantsiya/20121230-deparde-ne-vernetsiya-vo-frantsiyu-nesmotryana-otmenu-naloga-dlya-bogatykh>

"France's 75% Income Tax on the Rich Overturned as Unconstitutional". <http://world.time.com/2012/12/30/frances-75-income-tax-on-the-rich-overturned-as-unconstitutional/#ixzz2abOmvYXN>

"Issledovateli podschitali chislo millionerov v mire" [The researchers estimated the number of millionaires in the world]. [http://economics.lb.ua/world/2013/06/19/207658\\_issledovateli\\_podschitali\\_chislo.html](http://economics.lb.ua/world/2013/06/19/207658_issledovateli_podschitali_chislo.html)

"Income Distribution and Poverty at the OECD". <http://www.oecd.org/social/inequality.htm>

"Income Tax rates and allowances. Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC)". <http://www.hmrc.gov.uk/rates/it.htm#2>

Khemilton, B. "Gipoteza Tibu" [Tiebout hypothesis]. In *Ekonomicheskaia teoriia*, Moscow, 2004.

"Komu na Rusi zhit khorosho: Rossiui zhdet nastestvie ekspatov" [To live well in Russia: Russian expat invasion of waiting]. <http://top.rbc.ru/economics/02/02/2012/635918.shtml>

[Legal Act of Ukraine]. <http://meget.kiev.ua/kodeks/nalogoviy-kodeks/statya-167/>

[Legal Act of Russia]. [http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP\\_2013-06-05.pdf](http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP_2013-06-05.pdf)

Mikhaylova, T. "Nado li v Rossii povyshat nalogi?" [Does Russia need to raise taxes?]. <http://lenta.ru/conf/mikhailova/>

Nekipelov, D. "A Two-Dimensional Criterion for Tax Policy Evaluation. A Primer from the Reform of Personal Income Taxation in Russia". <http://128.118.178.162/eps/pe/papers/0405/0405008.pdf>

"Ot naloga ne uyti. Arkadiy Dvorkovich predlagaet na 20 protsentov uvelichit ikh sobiraemost" [Tax does not go away. Arkady Dvorkovich offers a 20 percent increase their collection]. <http://www.rg.ru/2011/10/11/dvorkovich.html>

"Ploskuiu shkalu NDFL v Rossii otmenit drugoe pravitelstvo" [Flat rate personal income tax in Russia cancels another government]. <http://txt.itar-tass.com/c596/780810.html>

"Reforming Personal Income Tax". <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/36346567.pdf>

"Revenue Statistics 1965 - 2011". [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-2012\\_rev\\_stats-2012-en-fr](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/revenue-statistics-2012_rev_stats-2012-en-fr)

"Sokrashchenie podokhodnogo naloga v Velikobritanii. Nalogi i pravo" [Reduction of income tax in the UK. Tax and Law]. <http://laweducation.ru/sokrashchenie-podokhodnogo-naloga-v-velikobritanii.html>

"Senat SShA zablokiroval zakonoproekt o "naloge Baffeta"" [The U. S. Senate blocked a bill about "Buffett Tax"]. <http://economics-online.org/news/1334678433.html>

"Tax Rates Around the World 2013". <http://www.worldwide-tax.com/>

"Tax Rates for the 2013 Tax Year". <http://taxes.about.com/od/Federal-Income-Taxes/qt/Tax-Rates-For-The-2013-Tax-Year.htm>

"Tax Reform Trends in OECD Countries". <http://www.oecd.org/ctp/48193734.pdf>

"Taxation trends in the European Union Further increase in VAT rates in 2012 Corporate and top personal income tax rates inch up after long decline". [http://europa.eu/rapid/press-release\\_STAT-12-77\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_STAT-12-77_en.htm?locale=en)

"Taxation Trends in the European Union: Data for the EU Member States, Iceland and Norway". [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-11-001/EN/KS-DU-11-001-EN.PDF)

Tiebout, C. "A pure theory of local expenditures". *Journal of public economy*, vol. 64 (1956): 416-424.

"Vo Frantsii nalog dlia bogatykh uvelichili do 75%" [In France, the tax for the rich increased to 75%]. <http://news.mail.ru/politics/10185386/>

"V mire rezko uvelichilos kolichestvo millionerov" [In the world dramatically increased the number of millionaires]. <http://korrespondent.net/business/economics/1085850-v-mire-rezko-uvelichilos-kolichestvo-millionerov>



# ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ІНФРАСТРУКТУРНІ ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ

ТАРНАВСЬКА Н. П., СИВАК Р. Б.

УДК 65.013012.34

## Тарнавська Н. П., Сивак Р. Б. Організаційні та інфраструктурні передумови створення міжнародного логістичного центру

Мета статті полягає в дослідженні організаційних та інфраструктурних передумов створення і функціонування інтеграційних структур, здатних на засадах логістики сприяти суб'єктам господарювання у впорядкуванні та оптимізації матеріалопотоків, а також фінансових та інформаційних потоків, що їх супроводжують. У результаті дослідження визначено нерівномірності переходу національних економік на нові моделі розвитку та пов'язані з цим перспективи розвитку логістичного забезпечення інноваційної економіки; визначено стан, трансформаційні можливості та перспективи міжнародної інтеграції ринку логістики України; проаналізовано передумови, обгрунтовано доцільність та виявлено вигоди формування міжнародного логістичного центру у м. Тернопіль. Місією пропонованого міжнародного логістичного центру є забезпечення якісно нового рівня логістичного обслуговування учасників ринку, що відповідає діючим світовим стандартам. Реалізацію своїх завдань і виконання функцій логістичний центр здійснює у процесі взаємодії з партнерами – учасниками логістичного ланцюга. Логістичний центр покликаний стати оператором потоків транзитних та експортно-імпортних вантажів; він виконуватиме важливі логістичні функції, пов'язані не лише з організацією перевезень, а й сортуванням, зберіганням, пакуванням і низкою інших функцій на рівні кращих світових представників логістичного обслуговування. Забезпечення успішної діяльності такого центру потребує адаптації тарифної політики держави до міжнародних норм, розширення переліку супутніх послуг, скорочення термінів оброблення вантажів, інтенсивного впровадження сучасних технологій оброблення інформації.

**Ключові слова:** логістика, логістичний центр, міжнародна інтеграція.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Тарнавська Наталія Петрівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** nptar@mail.ru

**Сивак Роман Богданович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** syvak\_roman@ukr.net

УДК 65.013012.34

## Тарнавская Н. П., Сывак Р. Б. Организационные и инфраструктурные предпосылки создания международного логистического центра

Цель статьи заключается в исследовании организационных и инфраструктурных предпосылок создания и функционирования интеграционных структур, способных на основе логистики способствовать субъектам хозяйствования в структуризации и оптимизации материальных потоков, а также сопутствующих финансовых и информационных потоков. В результате исследования определены неравномерности перехода национальных экономик на новые модели развития и связанные с ними перспективы развития логистического обеспечения инновационной экономики, определены состояние, трансформационные возможности и перспективы международной интеграции рынка логистики Украины; проанализированы предпосылки, обоснована целесообразность и выявлены выгоды формирования международного логистического центра в г. Тернополь. Миссией предлагаемого международного логистического центра является обеспечение качественно нового уровня логистического обслуживания участников рынка, соответствующего действующим мировым стандартам. Реализацию своих задач и выполнения функций логистический центр осуществляет в процессе взаимодействия с партнерами – участниками логистической цепи. Логистический центр призван стать оператором потоков транзитных и экспортно-импортных грузов, он будет выполнять важные логистические функции, связанные не только с организацией перевозок, но и сортировкой, хранением, упаковкой и рядом других функций на уровне лучших мировых представителей логистического обслуживания. Обеспечение успешной деятельности такого центра требует адаптации тарифной политики государства к международным нормам, расширения перечня сопутствующих услуг, сокращения сроков обработки грузов, интенсивного внедрения современных технологий обработки информации.

**Ключевые слова:** логистика, логистический центр, международная логистика

**Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Тарнавская Наталия Петровна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента организаций и инновационного предпринимательства, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**E-mail:** nptar@mail.ru

**Сывак Роман Богданович** – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры менеджмента организаций и инновационного предпринимательства, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**E-mail:** syvak\_roman@ukr.net

UDC 65.013012.34

## Tarnavska N. P., Syvak R. B. Organisational and Infrastructure Prerequisites of Creation of an International Logistic Centre

The goal of the article lies in the study of organisational and infrastructure prerequisites of creation and functioning of integration structures capable, on the basis of logistics, of assisting subjects of economy in structuring and optimisation of material flows and also accompanying financial and information flows. In the result of the study the article identifies irregularities of the transition of national economies to new models of development and prospects of development of logistic provision of the innovation economy connected with them, transformation possibilities and prospects of international integration of the logistic market of Ukraine; it analyses prerequisites and substantiates expediency and shows benefits of formation of an international logistic centre in the city of Ternopil. The mission of the planned international logistic centre is ensuring a qualitatively new level of logistic provision of market participants, which would correspond with the existing world standards. The logistic centre performs realisation of its tasks and conduct of functions in the process of interaction with partners – participants of the logistic chain. The logistic centre should become an operator of flows of transit and export-import cargoes and it would perform important logistic functions connected not only with organisation of shipping operations but also with sorting, storing, packing and some other functions at the level of the best world representatives of the logistic servicing. In order to ensure successful activity of such a centre, it is required to adapt tariff policy of the state to international standards, to expand a list of relevant services, to reduce terms of cargo handling and to introduce modern technologies of information processing intensively.

**Key words:** logistics, logistic centre, international logistics.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Tarnavska Nataliya P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Management of Organizations and innovative business, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** nptar@mail.ru

**Syvak Roman B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management of Organizations and innovative business, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** syvak\_roman@ukr.net

**В** умовах загострення конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках перед вітчизняними суб'єктами господарювання постає нагальна проблема підвищення ефективності діяльності і, у першу чергу, – за рахунок скорочення логістичних витрат, частка яких у загальних витратах підприємств постійно зростає і значно перевищує аналогічні показники зарубіжних фірм. Виходячи з цього, актуалізується проблематика побудови концептуальної моделі та формування методології створення і функціонування інтеграційних структур, здатних на засадах логістики сприяти суб'єктам господарювання у впорядкуванні та оптимізації матеріалопотоків, а також фінансових та інформаційних потоків, що їх супроводжують. Вирішення цієї проблеми дозволить запровадити в управлінську практику науково обґрунтовані рекомендації щодо реалізації ідей логістичного підходу, а саме – своєчасного забезпечення клієнтів необхідними обсягами товарів з обумовленими цінними параметрами та відповідної якості.

Вітчизняні та зарубіжні науковці значною мірою дослідили можливості використання логістичного підходу в підвищенні ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому і забезпеченні оптимальних матеріалопотоків зокрема. Окремі принципові аспекти створення та функціонування логістичних центрів в Україні теоретично обґрунтовано в працях провідних вітчизняних науковців-логістів: Є. Крикавського, Н. Чухрай. М. Окландера. М. Григорак. Однак цілий ряд проблем, пов'язаних з урахуванням специфіки місця можливого розташування міжнародного логістичного центру, особливо в депресивному районі, відсутністю дієвого механізму партнерства бізнесу і влади, браком кваліфікованих фахівців потребує проведення додаткових теоретичних досліджень та узагальнення позитивного і негативного досвіду функціонування таких структур для їх концептуалізації та розроблення на цій основі методів обґрунтування створення міжнародного логістичного центру в конкретному географічному пункті.

Зважаючи, з одного боку, на вигідне географічне положення Західного регіону України, у контексті прагнення нашої держави до асоційованого членства у Європейському Союзі (ЄС) та наявності достатньо розвинутої транспортної інфраструктури та, з іншого боку, – необхідності активізації і впорядкування виробничо-господарських зв'язків суб'єктів господарювання, залучення інвестицій, створення нових робочих місць та стабілізації економіки регіону в цілому, наука і практика потребує додаткових досліджень цієї проблематики. Можливість створення логістичного центру періодично дебатуються на місцевому рівні, однак реальних кроків з боку наукової спільноти та місцевої влади донині не зроблено.

В умовах високого рівня відкритості ринків України, особливо за наявності спільних кордонів з ЄС проблема розроблення концептуальних засад створення на території Західної України нового міжнародного логістичного центру постає з новою силою. Такі структури, як показало узагальнення світового досвіду організації партнерських стосунків у сучасній системі організації бізнес-процесів, стали базовими одиницями управління товарними потоками, що відіграють інтегруючу, коор-

динуючу й інформаційну функції у забезпеченні ритмічної, рівномірної і, врешті-решт, ефективної діяльності суб'єктів господарювання. На думку експертів, функціонування таких центрів дозволяє скоротити час доставки вантажів на 20 %, зменшити сумарні витрати на транспортування вантажів і скоротити складські запаси на 30 %, зменшити середнє навантаження на оброблення товарно-транспортних документів на 50 % [1].

Поряд з тим, практика господарювання засвідчує, що існуючі логістичні центри не завжди відповідають принципам логістики, що значною мірою нівелює ідеї логістичного підходу серед господарників. Так, аналіз різноманітної рекламної продукції, що поширюється серед суб'єктів господарської діяльності України, демонструє значну динаміку створення логістичних центрів, хоча функціонування таких суб'єктів ринку не стимулює підприємства до співпраці з ними і не забезпечує, відповідно, підвищення ефективності бізнес-процесів зацікавлених суб'єктів господарювання.

**Р**озглядаючи розвиток концептуальних підходів у логістиці, можна прогнозувати поширення в практиці господарювання універсальної логістичної концепції – логістичного етапу економіки. Цей етап, на наш погляд, матиме такі головні характеристики: інтеграція мікро- та макроекономічних площин задля досягнення оптимальної взаємодії елементів відповідних мікро- та макроекономічних систем; формування логістичних мереж, які пронизують усі сфери економічної діяльності, починаючи від ф'ючерсних контрактів до управління глобальним розподілом сировини, інформації, інтелекту, капіталу, трудових ресурсів, готової продукції.

На провідних світових економічних аренах положення логістичної концепції успішно запроваджені в системи управління компаніями, а сьогодні втілюються у формі економічних інтеграційних процесів на рівні регіонів. Особливо динамічно ці процеси розвиваються після розширення ЄС, що пов'язується з глобальною міграцією виробництв, технологій та робочої сили, а також зміною структури сировинних ринків і ринків збуту. При цьому логістична інтеграція відбувається й на рівні мікрологістичних систем, і на макрорівні.

У новому світовому економічному просторі формується ряд мегарегионів, що об'єднують економічний потенціал декількох національних економічних структур та утворюють нові мегаринки. Ключові позиції у сфері гео економічної конкуренції займають інтегровані бізнес-групи, які об'єднують інноваційні проекти і велике виробництво та діють у різних регіонах світу на основі логістичних мереж.

Розвиток підвалин інноваційної економіки призвів до суттєвих диспропорцій між регіонами світового господарства. Сьогодні основний інноваційний потенціал та, відповідно, ресурс економічного розвитку зосереджений у невеликій групі економічних зон, що перетворилися в центри транснаціонального підприємництва та комунікацій. Зміна економічних моделей розвитку з індустріальної на інноваційну, за прогнозами економістів, буде супроводжуватися кризовими явищами, пов'язаними з неузгодженістю між базовими процесами

неоіндустріального розвитку з опорою на інноваційний комплекс, з одного боку, та ключовими інфраструктурами, що забезпечують рух світових ресурсів – з іншого. Базові інфраструктури не здатні впоратися з новими гео економічними викликами та стрімким постіндустріальним розвитком. Невідповідність інфраструктури проявляється у двох основних площинах: система узгодження інтересів та прийняття рішень; узгодження перевиробництва інновацій та комунікаційних структур.

Історично зміна світових економічних моделей ставала підґрунтям створення адаптаційних інституцій, покликаних знівелювати кризові явища невідповідності між новими базовими процесами та старими інфраструктурами. Очевидно, сьогодняшня зміна економічних моделей призведе до створення подібних інститутів, принципом побудови яких, на нашу думку, повинен стати логістичний механізм впливу на гео економічні процеси, у тому числі й формування та контроль за ресурсними потоками у трансформованому інноваційному середовищі.

**П**ричетність України до формування таких інституцій дозволить трансформувати існуючу логістичну інфраструктуру до вимог світової інноваційної моделі економіки та забезпечить інноваційний шлях розвитку цієї системи як частини світової комунікаційної інфраструктури. У зв'язку з цим перед вітчизняною наукою постає проблема створення інноваційної моделі управління логістичною інфраструктурою, яка має базуватися на креативних управлінських технологіях і містити інструменти впливу на динаміку та зміст нової світової логістичної інфраструктури, тобто враховувати обидві сфери перехідної невідповідності: зміну парадигми управління та комунікаційні зміни.

Сьогодні в Україні логістика в цілому та ринок логістичних послуг зокрема є невід'ємною складовою національної економіки і водночас одним з рушійних інструментів активізації її галузей та інтеграції до світового господарства. Позитивною є динаміка індексу логістичної активності (LPI) України – за останні два роки, після значного зниження, країна перемістилася у інтегральному рейтингу з 102 місця у рейтингу 2010 р. на 66 місце у рейтингу 2012 р. (табл. 1) [2].

Оцінюючи рейтинг України у розрізі групових індексів, варто зазначити, що інфраструктурні показники,

за винятком оцінки митних процедур, суттєво не змінилися порівняно з показниками 2010 р.; основне зростання відбулося за рахунок показників управлінського блоку, які характеризують якість контрактної логістики. Позитивним є також незначне покращення результатів оцінювання логістичного персоналу.

**Р**инок логістичних послуг України, незважаючи на кризові роки, має позитивну динаміку зростання. Так, його місткість у 2006 р. оцінювалася близько 10 млрд дол. США, а у 2011 р. – 15 – 17 млрд дол. США (приріст за 5 років становить близько 60%). До основних сегментів ринку відносять транспортно-експедиційні послуги, професійні складські послуги, експрес-доставку та контрактну логістику (комплексні логістичні рішення). Найбільш динамічно упродовж останніх років розвивається сегмент складської логістики, проте суттєвим недоліком цього сегмента є географічна концентрація в Київському регіоні.

Частка контрактної логістики у загальному обсязі логістичних послуг, за оцінками різних експертів, становить 9 – 20% [3].

Негативним явищем на ринку логістики України, що перешкоджає міжнародній інтеграції, є низький рівень логістичного аутсорсингу. Зокрема, сьогодні 89% ринку охоплюють транспортні послуги, 8% – зберігання, і лише 3% – експедиція та управління ланцюгами поставок. Таке становище частково пояснюється відсутністю в Україні 4-PL провайдерів, які б надавали повний спектр логістичних послуг за прийнятну на внутрішньому ринку ціну [4, с. 138].

На нашу думку, активізація структурних перетворень означеного ринку неможлива без інституційних змін логістичної галузі на державному рівні. Зокрема, суттєвої трансформації потребує нормативне та організаційне забезпечення логістичної діяльності, а також інвестиційне середовище модернізації транспортно-логістичної інфраструктури, включаючи створення мережі міжнародних логістичних центрів, оновлення парку транспортних засобів та розвитку логістичного аутсорсингу.

Спробою проведення таких інституційних змін є створення мережі гуртових ринків сільськогосподарської продукції, передбаченої Законом України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» [5]. Проект цієї мережі передбачав будівництво не менше 25 великих

Таблиця 1

Рейтинг логістичної ефективності України (за даними Світового банку)

Показники	LPI 2007 (місце/оцінка в балах)	LPI 2010 (місце/оцінка в балах)	LPI 2012 (місце/оцінка в балах)
Інтегральний індекс	73/2,55	102/2,57	66/2,85
Якість митних процедур	97/2,22	135/2,02	88/2,41
Інфраструктура	74/2,35	79/2,44	70/2,69
Відвантаження	83/2,53	84/2,79	83/2,72
Компетентність	90/2,41	77/2,59	61/2,85
Контроль	81/2,53	112/2,49	50/3,15
Своєчасність	55/3,31	114/3,06	68/3,31



гуртових ринків поблизу обласних центрів, що мали стати основою логістичної інфраструктури країни. Проте, з огляду на необхідність оптимізації бюджетних видатків, кількість таких ринків зменшено, і розпочато будівництво біля великих міст. Упродовж 2010 – 2011 рр. з державного бюджету на створення гуртових ринків спрямовано 238 млн грн. Законом України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» на реалізацію програми «Фінансова підтримка створення гуртових ринків сільськогосподарської продукції» передбачено асигнування у обсязі 200 млн грн [6].

Введення в експлуатацію перших об'єктів означеної програми виявило необхідність зміни її концепції. Декларуючи логістизацію аграрної галузі, Міністерство аграрної політики та продовольства України замість формування мережі логістичних центрів створило конкурентів для ринків агропромислової продукції приватних і комунальних підприємств, а також ринків споживчої кооперації та комунальних підприємств. Хоч новостворені об'єкти і мають значно якісніші складські площі, їх діяльність, замість надання комплексного логістичного сервісу рівня 3 PL-провайдерів, здебільшого зводиться до оренди торговельно-складських місць, що, у свою чергу, не приваблює основних гравців ринку агропромислової продукції – торговельні мережі, виробні підприємства та експортерів.

**З**важаючи, з одного боку, на вигідне географічне положення Західного регіону України в цілому, і Тернопільської області зокрема, у контексті прагнення нашої держави до асоційованого членства у ЄС та наявності достатньо розвинутої транспортної інфраструктури, а також, з іншого боку, на необхідність активізації і впорядкування виробничо-господарських зв'язків суб'єктів господарювання, залучення інвестицій, створення нових робочих місць та глибшого включення регіону до євроінтеграційних процесів, нами розроблено основні концепти створення міжнародного логістичного центру.

Передумовою такої розробки стали пріоритетні результати стратегічного аналізу, що дозволили встановити привабливі й слабкі ознаки регіону. Серед привабливих характеристик м. Тернополя і області, які можна вважати конкурентними перевагами, що створюють комплекс передумов створення тут міжнародного логістичного центру, є:

**1. Геополітична привабливість:**

- ✦ вигідне геополітичне розташування в Європі, неподалік від західного кордону України з країнами ЄС (відстань від м. Тернополя до кордонів сусідніх країн – членів ЄС (Польщі, Угорщини, Словаччини, Румунії) становить 220 – 350 км. Відстань до столиці України – м. Києва становить 465 км;
- ✦ позиціонування Тернопільської області як географічного центру Західного регіону України. Вона межує з Рівненською, Хмельницькою, Чернівецькою, Івано-Франківською та Львівською областями, а м. Тернопіль практично рівновіддалений від адміністративних центрів сусідніх областей (у межах від 117 до 176 км).

**2. Ринкова привабливість:**

- ✦ значний трудовий потенціал регіону з високою часткою осіб, зайнятих інтелектуальною діяльністю.

Це може служити передумовою зростання ринкової привабливості міста за умови подолання економічної кризи і забезпечення умов для поживалення підприємницької діяльності. Зокрема, населення Тернопільської і шести областей України, з якими ця область має спільний кордон, складає 9,4 млн осіб, причому в радіусі до 150 км проживає 7 млн осіб. Зайнятість населення Тернополя у різних сферах економічної діяльності в 2011 р. характеризувалася такими цифрами: промислове виробництво – 14,6%, освіта – 11,4%, охорона здоров'я – 8,8%, транспорт – 7,8%, торгівля – 6,0%. Крім того, у малому бізнесі було зайнято 17,3% населення міста, а частка приватних підприємств складала 14,2%;

- ✦ доволі розвинута транспортна інфраструктура, у т. ч. проходження територією області Пан'європейського транспортного коридору № 3, який є одним з найбільш напружених за інтенсивністю руху авто- і залізничного транспорту в міжнародному сполученні.

Коридор № 3 посідає важливе місце в регіональній програмі Єврологістики TINA, тому на його розбудову Євросоюзом передбачено великі суми коштів через програми PHARE, TACIS і TEN, зокрема для України виділяється 104 млн євро під реконструкцію залізниць та 261 млн євро – під реконструкцію автошляхів [7]. Отже, конкурентною перевагою Тернопільщини є наявність залізниць, аеропорту, автомобільних доріг, що перетинають область у північно-південному й східно-західному напрямках. Відновлення роботи Тернопільського аеропорту для здійснення міжнародних вантажоперевезень та авіасервісу в комплексі з місцевими залізничними та автотранспортними вузлами формують унікальний транспортний потенціал м. Тернополя як транзитного центру України, що підтверджується такими даними: а) територією Тернопільської області проходять залізничні лінії, які забезпечують сполучення м. Тернополя на заході – з Варшавою, Прагою, Братиславою, Софією, Віднем, Загребом, на сході – з Москвою, на півночі – з Мінськом; б) різноманітність та багатофункціональність транспортної інфраструктури Тернопільської області підтверджується й наявністю чотирьох автомобільних доріг міжнародного значення; в) Тернопільський аеропорт забезпечений митним і прикордонним обслуговуванням за викликом і має статус міжнародного. Він займає територію 164,29 га, розміщений на відстані 2 км від обласного центру, здатний приймати повітряні судна II – IV класів A-320, Boeing-737-100, Embraer-145, Douglas-9;

- ✦ наявність нереалізованого потенціалу розвитку багатьох сфер економічної діяльності, які могли б підвищити конкурентоспроможність Тернопільщини.

Зокрема, це в'їзний туризм, базою якого є значне число й розмаїття туристичних принад області, використання унікального рекреаційного потенціалу на тлі привабливих лісових ландшафтів і чистого навколиш-



нього середовища. Нині в м. Тернополі парки і Тернопільський став займають відповідно 200 га (4% площі міста) і 300 га (6% площі міста). Поряд з тим, як показали проведені нами дослідження, у даний час основу економіки м. Тернополя складають підприємства харчової, легкої, текстильної промисловості, виробництва електричного та електронного устаткування, а також організації, що здійснюють капітальне будівництво. Так, у 2011 р. у галузевій структурі промислового виробництва м. Тернополя найбільшу частку займала харчова промисловість – 29,2%, виробництво електричного та електронного устаткування – 14,9%, виробництво та розподіл електроенергії, газу і води – 14,0%, виробництво меблів – 10,8%, легка промисловість – 8,3%. Як показали проведені нами дослідження, підприємства Тернополя налагодили співробітництво з діловими партнерами з Російської Федерації, Німеччини, Польщі, Бельгії, Італії, Китаю, Угорщини та інших країн.

У структурі експорту підприємств м. Тернополя найбільшу частку займають електротовари, фармацевтика, харчові продукти, текстиль, будівельні матеріали, а найвагомішими партнерами міста по експорту товарів і послуг у 2011 р. були (за даними Тернопільської міської ради): Російська Федерація – 41,6%, Польща – 9,3%, Казахстан – 8,3%, Білорусь – 7,8%, Німеччина – 4,3%. Серед країн світу – партнерів м. Тернополя по імпорту у 2011 р. найбільшу частку займали: Німеччина – 31,2%, Польща – 15,7%, Молдова – 8,8%, Угорщина – 6,3%, Італія – 5,6%, Китай – 5,6%;

- ✦ активізація розвитку фінансової інфраструктури у м. Тернополі, що підтверджується створенням грошово-емісійного центру Нацбанку України, де будуть акумулюватися готівкові кошти для потреб банків областей Західної України.

Успішне функціонування такої фінансової установи забезпечуватиме стабільні капіталовкладення в інфраструктуру міста. Позитивним явищем у цьому контексті можна вважати функціонування в м. Тернополі банків з іноземним капіталом.

### **3. Інноваційна привабливість:**

- ✦ наявність масштабного науково-технічного потенціалу, активізація якого може забезпечити швидший, аніж в інших регіонах, перехід на інноваційну модель розвитку, запровадити принципи інноватики в практику діяльності суб'єктів господарювання та ліквідувати так звані «інноваційні прірви» в системі «наука – виробництво».

У м. Тернополі функціонує 16 вищих навчальних закладів, де навчаються біля 35 тис. студентів. Ця інформація має служити основою для розроблення прогнозів розвитку інноваційного підприємництва в регіоні;

- ✦ створення наукового парку з метою забезпечення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності на основі поєднання й гармонізації інтересів науковців, виробників і місцевої влади, що забезпечить підвищення рівня реального впровадження інноваційних проектів у м. Тернополі та області.

Серед слабких сторін регіону, що гальмують економічний розвиток і залучення інвестицій, за результатами проведеного стратегічного аналізу нами окреслено:

- ✦ наявність ознак депресивності, що пов'язане із суттєвим падінням виробництва на найбільших підприємствах і закономірною нестачею робочих місць. У свою чергу, це призвело до формування потужних міграційних потоків найактивнішої частини населення в більш розвинені країни;
- ✦ нехтування рядом потенційних конкурентних переваг, реалізація яких забезпечила б підвищення конкурентоспроможності області. Так, Тернопільщина займає перше місце в Україні за кількістю старовинних замків, які мають значну історичну цінність. Їхнє відновлення й уміле використання при формуванні програм розвитку туристичного бізнесу створило б додаткові конкурентні переваги області не лише в Західній Україні, а й у міжнародному контексті.

**С**півставлення привабливих і слабких сторін Тернопільщини на тлі макроекономічної невизначеності, зумовленої світовою економічною кризою, під кутом зору доцільності й необхідності створення в м. Тернополі міжнародного логістичного центру, показало, що місто має усі передумови для подальшої розбудови логістичної інфраструктури і формування міжнародного логістичного центру із залученням місцевих підприємств, а також суб'єктів господарювання країн – операторів вантажних потоків.

Місію пропонованого міжнародного логістичного центру ми вбачаємо у забезпеченні якісно нового рівня логістичного обслуговування учасників ринку, що відповідає діючим міжнародним стандартам.

Основні принципи створення і функціонування міжнародного логістичного центру сформульовано на основі сучасних концепцій логістичної науки, а також їхньої адаптації до існуючих регіональних умов та перспектив їх розвитку:

1. Забезпечення розмаїття транспортних, складських та інших послуг через налагодження договірних відносин з усіма учасниками логістичного ланцюга та створення банку даних логістичних ланцюгів.

2. Забезпечення комплексності роботи на основі запровадження організації уніфікованого комплексного транспортного обслуговування і єдиного замовлення на всі послуги, а також централізованого контролю виконання замовлення (урахування логістичного принципу «усі послуги в одному місці»).

3. Створення єдиного інформаційного простору шляхом уніфікації та стандартизації рутинного документообігу між учасниками логістичних ланцюгів.

4. Обґрунтування й запровадження єдиної маркетингової політики, яку поділятимуть всі учасники логістичного ланцюга, у першу чергу – для формування попиту на комплексні транспортні послуги і просування всіх учасників логістичного ланцюга.

5. Оптимізація розміщення підрозділів з метою максимального охоплення ринку логістичних послуг та оперативного управління логістичними ланцюгами з метою реалізації усіх логістичних принципів («від дверей до дверей», «точно в термін» і з «мінімальними витратами»).

6. Організація співробітництва з іншими міжнародними й зарубіжними логістичними організаціями на основі світових стандартів, діючих міжнародних угод, конвенцій, забезпечення інформаційного обміну з ними тощо.

**К**онцептуальні засади створення міжнародного логістичного центру в м. Тернополі ґрунтуються на ідеї забезпечення ефективної доставки до кінцевого споживача продукції, яка перевозиться різними видами транспорту (експорт, імпорт, транзит) на логістичних засадах (найменші терміни, необхідна кількість і якість, мінімальні витрати). За умови успішного функціонування та залучення достатнього обсягу інвестицій такий міжнародний логістичний центр зможе забезпечувати не лише транспортування, а й оброблення, сортування, пакування, зберігання вантажів, а також формування партій виробів, надання супутніх послуг тощо.

Реалізацію своїх завдань і виконання функцій логістичний центр здійснює у процесі взаємодії з партнерами – учасниками логістичного ланцюга: транспортними організаціями, терміналами, митними органами, банками, страховими компаніями та іншими організаціями, що забезпечують виконання супутніх послуг.

У системі менеджменту логістичного центру, як і будь-якої іншої відкритої ринкової системи, реалізація сформульованих принципів забезпечується комплексом відповідних функцій, об'єднаних у два блоки. Перший – організування оптимальних логістичних ланцюгів, другий – контроль безперебійного функціонування бізнес-процесів у сформованих логістичних ланцюгах. Укрупнено функціональне наповнення діяльності пропонуваного міжнародного логістичного центру включає такі спеціальні види управлінських робіт:

- ✦ розрахунок та реалізація оптимальних транспортних логістичних ланцюгів, а також управління транспортно-експедиційним процесом;
- ✦ організація інформаційної підтримки для забезпечення взаємодії клієнтів і партнерів логістичного центру;
- ✦ розрахунок оптимального маршруту перевезень та контроль графіка доставки, ведення розрахунків з усіма учасниками перевезення;
- ✦ проведення маркетингових досліджень у глобальному конкурентному просторі для обґрунтування конкурентних альтернатив, співпраця з усіма зацікавленими вітчизняними й зарубіжними суб'єктами господарювання;
- ✦ просування логістичних послуг на міжнародному ринку, що потребує організації активної рекламної кампанії;
- ✦ контролювання виконання сформованих бізнес-процесів у логістичних ланцюгах шляхом впровадження системи моніторингу та налагодження інформаційного обміну з партнерами, що надають транспортно-експедиційні та інші послуги.

Отже, за нашим переконанням, у м. Тернополі доцільно створити міжнародний логістичний центр, який стане оператором потоків транзитних та експортно-імпортних вантажів. При цьому такий центр буде здат-

ним виконувати важливі логістичні функції, пов'язані не лише з організацією перевезень, а й сортуванням, зберіганням, пакуванням і рядом інших функцій аналогічно кращим світовим представникам логістичного обслуговування. Забезпечення успішної діяльності такого центру, як і інших аналогічних, потребує адаптації тарифної політики держави до міжнародних норм, розширення переліку супутніх послуг, скорочення термінів оброблення вантажів, інтенсивного впровадження сучасних технологій оброблення інформації, що стосується складських та інших видів логістичної діяльності тощо.

## ВИСНОВКИ

Створення й успішне функціонування міжнародного логістичного центру сприятиме вирішенню ряду економічних проблем на всіх рівнях управління економічною системою.

Зокрема, на міжнародному рівні ефективно функціонування логістичного центру в м. Тернополі сприятиме вирішенню таких завдань:

- ✦ оптимізації багатовекторних торговельно-економічних відносин між державами, а також переміщенню товарів, послуг, капіталів, робочої сили через територію України на засадах логістики з отриманням відповідних ефектів;
- ✦ нарощуванню міжнародного транзиту вантажів в умовах високого рівня відкритості національної економіки, а також ефективнішому використанню геополітичних конкурентних переваг України, які були суттєво втрачені упродовж останніх років через необґрунтовані заходи державної економічної політики;
- ✦ переходу до транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, що стимулюватиме розвиток комплексного обслуговування споживачів транспортних послуг шляхом запровадження системи комбінованого транспорту і зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище і, з позицій споживача, сприятиме суттєвому вдосконаленню організації перевезень;
- ✦ гармонізації стандартів залізничних перевезень, технологій, адміністрування транспортних перевезень для ефективного переміщення зовнішньоекономічних вантажів у межах міжнародного транспортного права (узгодження порядку перетинання кордону України, впровадження передових технологій у процедурах перевезення зовнішньоторговельних і транзитних вантажів тощо);
- ✦ організації експортно-імпортних операцій і транзитних потоків вантажів на основі інформаційного забезпечення логістичного обслуговування процесів доставки і обробки вантажів, а також супутніх послуг.

На національному рівні створення й функціонування логістичного центру в м. Тернополі сприятиме:

- ✦ забезпеченню надходжень в державний бюджет за рахунок суттєвого зростання транзитних вантажних перевезень;

- ✦ стабільному функціонуванню виробничих систем і структурній перебудові економіки України, зважаючи на інвестиційну привабливість експорту транспортних послуг для України та необхідність у контексті розвитку зовнішньоекономічних зв'язків нашої держави докорінної модернізації її транспортної системи;
- ✦ переходові на логістичні технології управління матеріальними потоками в процесі доставки товарів споживачеві відповідно до «Комплексної програми утвердження України як транзитної держави у 2002 – 2010 рр.» [8]; запропоноване бачення логістичного центру передбачає надання міжнародним центром надання комплексу транспортних сервісних послуг зацікавленим сторонам;
- ✦ реалізації нині нереалізованих конкурентних переваг України, пов'язаних з вигідним геополітичним розташуванням, наявністю транспортної, складської та інформаційної інфраструктури;
- ✦ зміцненню позицій України на міжнародному транспортному ринку шляхом утвердження позицій в міжнародних транспортних коридорах, у першу чергу – в Пан'європейському № 3, який проходить територією України.

На *регіональному рівні* створення й ефективне функціонування логістичного центру в м. Тернополі сприятиме вирішенню таких завдань:

- ✦ урівноваження економічних інтересів, пов'язаних з переважаючим ментальним тяжінням західних регіонів України до співпраці з європейськими суб'єктами господарювання та іншими європейськими структурами;
- ✦ забезпечення зайнятості населення регіону, що пов'язується з виконанням логістичними центрами, у першу чергу, нагромаджувальних і розподільчих функцій, які мають значну трудомісткість і потребують значних трудових затрат (взаємозв'язки по всьому логістичному ланцюгу: з відправниками, споживачами, перевізниками, експедиторами, а також фінансове забезпечення через своєчасні розрахунки через банківську систему).

На *рівні підприємств* створення й ефективне функціонування логістичного центру в м. Тернополі сприятиме вирішенню таких завдань:

- ✦ забезпечення рівномірності й ритмічності виробництва шляхом своєчасного виконання замовлень за рахунок формування оптимальних маршрутів перевезень та контролю графіків доставки логістичним центром;
- ✦ мінімізація логістичної складової у собівартості продукції та підвищення на цій основі конкурентоспроможності підприємств. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Резюме Концепції створення Міжнародного транспортно-логістичного центру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.estu.com.ua/logistic%20center.html>

2. Logistics Performance Index: Connecting to Compete 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org>

3. Чорнописька Н. В. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України / Н. Чорнописька, О. Шандрівська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 735. – С. 224 – 249.

4. Тарнавська Н. П. Інноваційне управління конкурентоспроможністю логістичних ланцюгів: монографія / Н. П. Тарнавська, Р. Б. Сивак. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2011. – 240 с.

5. Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17>

6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17/page>

7. Стратегія розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року. Схвалена Розпорядженням КМУ від 16.12.2009 № 1555-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ugmk.info/download/1261743310](http://ugmk.info/download/1261743310)

8. Закон України «Про схвалення плану заходів щодо виконання у 2002 – 2005 рр. «Комплексної програми утвердження України як транзитної держави у 2002 – 2010 рр.», 16.11.2002 року, № 659-р // Галицькі контракти, 2002. – № 64. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [zakon2.rada.gov.ua](http://zakon2.rada.gov.ua)

## REFERENCES

Chornopyska, N., and Shandrivska, O. "Tendentsii ta perspektyvy rynku lohistychnykh posluh Ukrainy" [Trends and market perspectives of logistics services in Ukraine]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 735 (2012): 224-249

"Logistics Performance Index: Connecting to Compete 2012" <http://web.worldbank.org>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17/page>

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2002).

"Reziime Kontseptsii stvorennia Mizhnarodnoho transportno-lohistychnoho tsentru" [Abstract Concept of creation of international transport and logistics center]. <http://www.estu.com.ua/logistic%20center.html>

Tarnavska, N. P., and Syvak, R. B. *Innovatsiine upravlinnia konkurentospromozhnistiu lohistychnykh lantsiuhiv* [Innovative competitiveness management of logistics chains]. Ternopil: Pidruchnyky i posibnyky, 2011.



# НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ЛИСИЦА Н. М., БЕЛИКОВА Ю. В.

УДК 378.14:33

## Лисица Н. М., Беликова Ю. В. Направления модернизации экономического образования

Цель статьи – определить направления модернизации экономического образования за счет использования потенциала развития приоритетных профессиональных компетенций. Для этого необходимо решение следующих задач: 1) рассмотреть приобретенные в процессе обучения профессиональные компетенции; 2) сопоставить их с требованиями рынка труда к профессиональным компетенциям, что даст возможность увидеть направления возможного развития учебного заведения. По результатам анкетного опроса выпускников экономических специальностей и мониторинга рынка труда были выделены возможные направления модернизации экономического образования, основанные на развитии: 1) компетенций, связанных с информатизацией общества (навыки работы в специализированных программах, работа с массивами данных, обработка и анализ цифровой информации); 2) компетенций, относящихся к владению устной и письменной коммуникацией (ведение деловодства, проведение тренингов, осуществление деловой переписки с местными и зарубежными партнерами, грамотная речь, ведение переговоров). Одна из основных задач университета видится в развитии у выпускников способности адаптироваться к изменениям окружающей среды, для чего необходимо развивать аналитическое мышление, коммуникативные способности, способность слушать и убеждать, проявлять интерес к новому, наличие инструментальных знаний, которые формируют концепцию обучения работе в ситуациях, приближенных к реальной жизни, являются основой модернизации экономического образования и указывают на направления дальнейших исследований.

**Ключевые слова:** профессиональные компетенции, рынок труда, экономическое образование, модернизация высшего образования.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

**Лисица Надежда Михайловна** – доктор социологических наук, профессор, профессор кафедры экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** victorlisitsa@yandex.ru

**Беликова Юлия Валерьевна** – кандидат социологических наук, доцент, доцент кафедры социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** belikova\_j@yahoo.com

УДК 378.14:33

## Лисица Н. М., Беликова Ю. В. Напрямки модернізації економічної освіти

Мета статті – визначити напрямки модернізації економічної освіти за рахунок використання потенціалу розвитку пріоритетних професійних компетенцій. Для цього необхідне вирішення таких завдань: 1) розглянути набуті в процесі навчання професійні компетенції; 2) порівняти їх з вимогами ринку праці до професійних компетенцій, що дасть можливість побачити напрямки можливого розвитку навчального закладу. За результатами анкетного опитування випускників економічних спеціальностей і моніторингу ринку праці (запитів роботодавців) були виділені можливі напрямки модернізації економічної освіти, засновані на розвитку: 1) компетенцій, пов'язаних з інформатизацією суспільства (навички роботи в спеціалізованих програмах, робота з масивами даних, обробка та аналіз цифрової інформації); 2) компетенцій, що відносяться до володіння усною і письмовою комунікацією (ведення діловодства, проведення тренінгів, здійснення ділової переписки з місцевими та закордонними партнерами, грамотна мова, ведення переговорів). Одне з основних завдань університету бачиться в розвитку у випускників здатності адаптуватися до змін навколишнього середовища, для чого необхідно розвивати аналітичне мислення, комунікативні здібності, здатність слухати і переконувати, виказувати інтерес до нового, наявність інструментальних знань, котрі формують концепцію навчання роботі в ситуаціях, наближених до реального життя, є основою модернізації економічної освіти і вказують на напрямки подальших досліджень.

**Ключові слова:** професійні компетенції, ринок праці, економічна освіта, модернізація вищої освіти.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Лисица Надія Михайлівна** – доктор соціологічних наук, професор, професор кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** victorlisitsa@yandex.ru

**Беликова Юлия Валерьевна** – кандидат соціологічних наук, доцент, доцент кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** belikova\_j@yahoo.com

UDC 378.14:33

## Lysytsya N. M., Byelikova Y. V. Directions of Modernisation of Economic Education

The goal of the article is to determine directions of modernisation of economic education by means of the use of the potential of development of priority professional competences. To achieve that it is necessary to solve the following tasks: 1) to consider professional competences acquired in the process of education; 2) to compare them with the requirements of the labour market to professional competences, which provides a possibility to see directions of a possible development of an educational establishment. The article used results of a questionnaire survey of graduates of economic faculties and results of monitoring of labour market for marking out possible directions of modernisation of economic education based on development of: 1) competences connected with informing society (skills of work with specialised software, work with data arrays and processing and analysis of digital information); 2) competences connected with mastering oral and written communication (paper work, conduct of trainings, conduct of written communications with local and foreign partners, well-bred speech and conduct of negotiations). One of the main tasks of a university lies in development of the graduates' ability to adapt to changes of the external environment for which it is necessary to develop analytical thinking, communicative skills, capability to listen and convince, to show interest in something new, availability of instrumental knowledge which form the concept of learning to work in situations, which are close to the real life, are the basis of modernisation of economic education and point out directions of further studies.

**Key words:** professional competences, labour market, economic education, modernisation of higher education.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

**Lysytsya Nadiya M.** – Doctor of Sciences (Sociology), Professor, Professor of the Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** victorlisitsa@yandex.ru

**Byelikova Yuliya V.** – Candidate of Sciences (Sociology), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** belikova\_j@yahoo.com



Сегодня высшая школа ориентирована в большей степени на потребности абитуриентов, нежели рынка труда. Роль ВУЗа как посредника между рабочей силой и работодателем осуществляется не в полной мере. Поэтому актуальным является вопрос о модернизации образования в зависимости от требований, которые предъявляются работодателями к специалистам. Система образования должна основываться на результатах периодического мониторинга рынка труда с целью изучения соответствия профессиональных компетенций выпускников высшей школы требованиям работодателей.

Мониторинг рынка труда выполняет информационную, аналитическую, контролирующую и прогнозирующую функции [1]. Возможности мониторинга рынка труда не ограничиваются информацией о количественных и качественных требованиях, предъявляемых специалистами.

В последние годы наблюдается несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, что, как следствие, обосновывает необходимость прогнозировать потребность в специалистах различного профиля. Мониторинг рынка труда обеспечивает выполнение собственных функций, одной из которых является, по мнению О. В. Палицы, обоснование динамики занятости и безработицы, анализ макро-, мезо- и микроявлений, которые влияют на занятость, условия труда, предпочтения работников и работодателей; прогнозирование критических явлений на рынке труда и планирование действий по их предотвращению и устранению [2, с. 84]. О. В. Палица говорит о том, что мониторинг рынка труда должен быть основой для увеличения качества рабочей силы, что является актуальным вопросом для высшей школы, поскольку обозначает направления подготовки специалистов, которые заслуживают большего внимания: усиления, коррекции, создания новых.

Мониторинг рынка труда на макроуровне вызван необходимостью профессионально-образовательной подготовки кадров, повышением качества рабочей силы, с выходом на реформирование системы образования, поскольку необходима подготовка квалифицированных специалистов, способных на основе профессиональных компетенций обеспечивать конкурентоспособность продукции и услуг на внутреннем и внешнем рынках, а также осуществлять индивидуальную трудовую деятельность [2, с. 86].

На мезоуровне мониторинг рынка труда дает возможность изучить динамику потребностей в рабочей силе региона в разрезе профессий (специальностей) с целью определения и координации направлений подготовки молодых специалистов высшими и профессионально-техническими учебными заведениями для повышения эффективности использования трудового потенциала региона [2, с. 86].

На микроуровне, по мнению О. В. Палицы, оценка трудовых ресурсов контролирует соблюдение предприятий, учреждениями, организациями государственных стандартов по организации профессионального обучения кадров на производстве. Кроме того, на микроуровне мониторинг рынка труда демонстрирует конкретные профессиональные компетенции, необхо-

димые для трудоустройства. Под компетенциями понимают предоставляемые лицу полномочия, круг служебных и других прав и обязанностей [3].

В. Хутмакер выделяет пять основных компетенций, которыми должны обладать молодые европейцы: 1) политические и социальные компетенции (например, умение принимать ответственность, умение разрешать конфликты); 2) компетенции, связанные с жизнью в многокультурном обществе; 3) компетенции, относящиеся к владению устной и письменной коммуникацией; 4) компетенции, связанные с возрастанием информатизации общества; 5) способность учиться на протяжении всей жизни [4, с. 11].

Таким образом, учеными была отмечена важность мониторинга рынка труда и ключевые профессиональные компетенции специалистов, однако не было проведено сравнения спроса и предложения на профессиональные компетенции в условиях современного украинского рынка, что обосновывает актуальность выбранной темы исследования.

Цель статьи – определить направления модернизации экономического образования за счет использования потенциала развития приоритетных профессиональных компетенций. Для этого необходимо решение следующих задач: 1) рассмотреть приобретенные в процессе обучения профессиональные компетенции; 2) сопоставить их с требованиями работодателей к профессиональным компетенциям, что даст возможность увидеть направления возможного развития учебного заведения.

По результатам опроса выпускников экономических специальностей (г. Харьков, 2013,  $n = 800$ ) можно выделить несколько групп, которые качественно отличаются по профессиональным компетенциям (табл. 1).

Для первой группы специалистов характерен опыт работы во время обучения как по смежной специальности, так и не по специальности, использование компьютера в профессиональной деятельности. Представители данной группы владеют иностранным языком и имеют теоретическую подготовку на среднем уровне. Трудности в будущей профессиональной деятельности могут быть сопряжены с невысоким уровнем практической подготовки, в то время как преимуществом будет опыт работы.

Вторая группа специалистов характеризуется самым высоким уровнем практической подготовки и опытом работы во время обучения по специальности, что обеспечит относительно легкое вхождение на рынок труда. Владение иностранным языком находится на среднем уровне, как и знание смежных наук.

Третья группа специалистов использует компьютер в профессиональной деятельности, владеет иностранным языком на среднем уровне, имеет опыт работы преимущественно не по специальности. Важную роль при вхождении на рынок труда для данной группы будут иметь не только профессиональные, но и личностные компетенции.

Четвертая группа специалистов отличается самым высоким уровнем владения иностранным языком, что связано с их будущей профессиональной деятельностью

и является конкурентным преимуществом на рынке труда даже в случае смены сферы деятельности, трудовой мобильности. Кроме того, представители данной группы имеют наибольший опыт работы, как по специальности, так и не по специальности.

Трудности трудоустройства у представителей *пятой группы* будут обусловлены недостаточным уровнем владения иностранным языком и использования компьютера в профессиональной деятельности. В то же время опыт работы по специальности и высокие исполнительские качества помогут исправить ситуацию.

Преимуществом представителей *шестой группы* можно считать использование компьютера в профессиональной деятельности, в то время как недостатками будут уровень владения иностранным языком и отсутствие опыта работы.

В период с 01.03.2013 г. по 01.04.2013 г. были проанализированы объявления работодателей по вакансиям на должности, на которых могут работать выпускники экономических специальностей (источником информации о вакансиях выступил сайт [www.jobs.ua](http://www.jobs.ua)). Было проанализировано свыше 8000 объявлений о вакансиях (табл. 2).

Таблица 1

**Профессиональные компетенции выпускников в зависимости от специальности  
(по результатам самооценки выпускников), %**

Профессиональные компетенции*	Специальность					
	1. Экономика предприятия, управление персоналом	2. Информационные системы и технологии, прикладная статистика	3. Менеджмент организаций, логистика, маркетинг	4. Международная экономика, туризм	5. Учет и аудит	6. Финансы и кредит, банковское дело, налогообложение
Свободное владение иностранным языком	29,4	30,2	27,7	69,5	17,8	25,0
Владение компьютером на уровне программиста	2,9	42,9	0,0	2,8	0,7	3,3
Использование компьютера в профессиональной деятельности	52,6	69,6	54,9	57,5	44,9	63,2
Опыт работы во время обучения по специальности	3,7	26,9	8,8	2,9	5,2	4,7
Опыт работы во время обучения по смежной специальности	18,5	13,8	16,7	19,0	12,6	6,7
Опыт работы не по специальности	42,2	30,0	39,2	41,9	33,3	38,3
Высокий уровень теоретической подготовки	25,0	19,9	21,8	36,2	27,4	33,3
Высокий уровень практической подготовки	6,6	13,7	8,9	1,0	6,7	6,6
Отличное знание смежных наук	17,6	20,6	15,3	22,9	19,9	19,3
Навыки научно-исследовательской работы	22,8	23,9	34,3	23,8	30,8	40,7

\* Владеют в полной мере.

Таблица 2

**Наиболее значимые профессиональные компетенции в зависимости от искомой должности  
(по результатам мониторинга рынка труда)**

Должности	Наиболее значимые профессиональные компетенции (встречаются в 50% проанализированных объявлениях о вакансиях)
1	2
1. «Менеджер по персоналу», «инспектор отдела кадров», «менеджер по продвижению тренингов на рынке Украины», «заместитель управляющего», «экономист аналитик», «экономист по труду», «специалист по управлению проектами», «специалист по экономической безопасности», «руководитель финансового отдела», «коммерческий директор», «генеральный директор», «директор производства»	Навыки современных методов поиска и подбора персонала разного уровня; адаптации новых сотрудников; обучения, оценки и развития персонала; аттестации персонала; – знание ПК и офисных программ; – навыки ведения кадрового деловодства в полном объеме; проведения тренингов для персонала; – навыки работы в следующих программах и приложениях (1С (1С8.2, 1С7.7, 1С8.2, 1С7v8, 1С-8) и MS Office (MS Excel-формулы, работа с массивами данных, обработка и анализ цифровой информации); – разработка бизнес-планов; – знание основ бухгалтерского учета; – контроль доходности и прибыльности проектов, выполнения планов продаж; – координация работы структурных подразделений предприятия

1	2
2. «Экономист-аналитик», «финансовый аналитик», «бизнес-аналитик», «программист-аналитик», «статист-аналитик», «системный аналитик», «системный администратор», «программист 1С», «программист Java», «программист БД Access», «системный программист», «администратора базы данных 1С»	Отличное знание 1С: Предприятие версии 7.7, 8.1, 8.2; – знание С#, С++; – знание Windows на уровне администрирования; – знания: PHP, HTML, CSS, Javascript (jQuery), Ajax; – знание СУБД MSSQL, MySQL, SQL/PSQL, HTML, PHP; – опыт программирования; – хорошее знание иностранного языка (английский); – понимание системы функционирования Web сервисов; – умение составлять аналитические отчеты; – анализ и статистика эффективности работы; – деловая переписка с иностранными партнерами
3. «Маркетолог», «специалист по маркетингу и продажам», «специалист отдела маркетинга и рекламы», «менеджер по интернет-маркетингу», «аналитик отдела маркетинговых исследований», «профессионал корпоративного управления», «менеджер по вопросам регионального развития», «менеджер ВЭД», «логист», «менеджер логистики, поставок и сбыта», «менеджер по административной деятельности»	Знание английского языка; – грамотная речь (украинский, русский языки); – навыки работы с информацией (интернет-ресурсы, пресса, базы данных); – навыки заключения и контроля за оформлением внешнеэкономических контрактов; – навыки управления компанией; – навыки стратегического планирования; – навыки организации международных перевозок; – навыки общения с зарубежными партнерами; – навыки работы с коммерческой документацией, корреспонденцией; – навыки ведения переговоров; – навыки общения, деловой переписки с местными и с зарубежными партнерами; – навыки организации и контроль внутренних и зарубежных перевозок
4. «Менеджер по туризму», «гид», «переводчик», «руководитель туристического агентства», «экономист-международник», «руководитель отдела ВЭД», «руководитель регионального направления», «руководитель представительства», «руководитель Международной Ассоциации», «главный экономист по работе с международными платежными системами»	Умение вести переговоры, заключение сделок; – консультирование клиентов; – знание основных туристических направлений и программ подбора туров; – владение навыками стратегического менеджмента и планирования; – знание ПК (Word, Excel, 1С: Предприятие); – навыки ведения кадрового делопроизводства; – отличное знание рынка рекламных услуг; – деловая переписка с иностранными поставщиками; – контроль необходимого пакета документов для осуществления ВЭД; – знание основ бюджетирования и основ экономического анализа; – опыт административной деятельности; – знание английского языка
5. «Бухгалтер», «главный бухгалтер», «бухгалтер по заработной плате», «консультант 1С», «специалист по финансовой отчетности», «бухгалтер-оператор», «бухгалтер-ревизор», «администратор баз данных 1С, бухгалтер-товаровед», «бухгалтер-инвентаризатор»	Отличное знание ПК: Microsoft office, 1С: Предприятие версии 7.7, 8.1, 8.2; – знание бухгалтерского и налогового учета; – знание законодательства области бухгалтерского и налогового учета Украины, труда и заработной платы, знание валютного законодательства; – знание ПСБУ, НКУ, других нормативных документов, регулирующих бухгалтерский и налоговый учет
6. «Кредитный эксперт», «кредитный аналитик», «начальник отделения банка», «менеджера по развитию», «специалист по финансовой отчетности», «финансовый консультант», «финансовый контролер», «специалист по привлечению клиентов», «ведущий специалист по продажам розничных услуг клиентам», «администратор банка», «экономист в банк», «начальник отдела финансирования», «налоговый консультант» «бухгалтер налогового учета», «консультант -аудитор с сертификатом серии "А"», «помощник аудитора»	Знание ПК (МСФО, MS Office, Excel, 1 С 8, 1 С 8.2., 1 С 7.7., 1 С 8.1., Лига-Закон, Клиент-банк, MeDoc, Предприятие 7.7, 8.1, 8.2.); – знание языков: украинский, русский, немецкий, английский (знание английской финансовой терминологии, умение самостоятельно написать письмо, поддерживать беседу на разговорном уровне); – открытие и обслуживание счетов физических и юридических лиц, проведение платежных поручений, чеков; – прием и отправка денежных переводов, покупка, продажа, конвертация валюты; – консультирование клиентов в рамках программы потребительского кредитования, формирование кредитного портфеля; – активное привлечение клиентов; знание налогового и таможенного законодательства, налогового кодекса; знание стандартов и ведение налогового и бухгалтерского учета; налоговый аудит; – умение проводить переговоры с клиентами; – знание основ NewStat

Выделенные профессиональные компетенции охватывают две ключевые группы компетенций, выделенные В. Хутмахером: владение как устной, так и письменной коммуникацией, и компетенции, связанные с информатизацией общества. Попытаемся выделить специфику каждой из обозначенных групп.

**С**пецифика профессиональных компетенций *первой группы* определена приоритетом письменной коммуникации (украинский язык) и умением работать в программе 1С. Особенностью профессиональных компетенций *второй группы* является владение компьютером на уровне не пользователя, но программиста и навыки письменной коммуникации (украинский и английский языки). К основным профессиональным компетенциям *третьей группы* могут быть отнесены устная и письменная коммуникация (украинский, русский и иностранные языки) и владение компьютером на уровне уверенного пользователя. Для *четвертой группы* доминирующей профессиональной компетентностью является свободное владение иностранными языками, важными являются коммуникативные компетенции (устный и письменный украинский язык), знание компьютера на уровне пользователя. Для *пятой группы* характерны отличное знание 1С; коммуникативные характеристики не конкретизируются. К ключевым профессиональным компетенциям *шестой группы* относим устную и письменную коммуникацию (украинский, русский, английский, немецкий), широкий спектр владения профессиональными компьютерными программами на уровне пользователя.

Таким образом, наблюдается высокая степень ответственности выпускников экономических специальностей требованиям рынка труда. Это обусловлено стандартами, которые приняты в ведущих экономических университетах. Так, основными принципами высшего экономического образования В. С. Пономаренко предлагает считать: 1) непрерывность образования, его системность и систематичность; 2) инновационность содержания образования; 3) единство фундаментальности и профессионализма содержания образования; 4) корпоративность, партнерство всех участников образовательной деятельности в университете; 5) гибкость образовательной деятельности; 6) учет эффекта сообучения; 7) деятельностный принцип обучения [5].

**В** целом для украинского образования остаются актуальными тенденции, выделенные В. Г. Кремнем: использование научно-информационных технологий и глобализация, которые, по мнению ученого, создадут три группы государств в зависимости от их конкурентоспособности (1 – способные производить технологии, которые будут приобретать глобальное распространение; 2 – способные эффективно использовать эти технологии; 3 – государства, которые не смогут ни первого, ни второго и поэтому окажутся на обочине человеческого прогресса) [6, с. 22 – 23]. Принадлежность к конкретной группе во многом определяется уровнем высшего образования, что позволяет осуществить поиск возможных путей его модернизации.

Яцук И. П. отмечает, что «модернизация образования и условиях переходного общества предполагает ее демократизацию и гуманизацию» [7, с. 313]. Данные направления скорее являются общими ориентирами, принципами реализации основных образовательных функций, но не раскрывают конкретные шаги модернизации. По результатам сравнительного анализа спроса и предложения профессиональных компетенций можно говорить, что потенциалом для развития обладают следующие компетенции, которые определяют направления модернизации экономического образования: 1) компетенции, связанные с информатизацией общества (навыки работы в специализированных программах, работа с массивами данных, обработка и анализ цифровой информации); 2) компетенции, относящиеся к владению устной и письменной коммуникацией (ведение деловодства, проведение тренингов, осуществление деловой переписки с местными и зарубежными партнерами, грамотная речь, ведение переговоров), которые указывают направления модернизации экономического образования. Кроме того, украинский рынок труда на сегодняшний момент не учитывает компетенции, связанные с жизнью в многокультурном обществе, однако следует предположить, что они станут актуальными в ближайшем будущем.

**Т**аким образом, в статье были рассмотрены приобретенные в процессе обучения профессиональные компетенции и сопоставлены с требованиями работодателей к профессиональным компетенциям, что дало возможность выделить возможные направления модернизации экономического образования, основанные на развитии: 1) компетенций, связанных с информатизацией общества; 2) компетенций, относящихся к владению устной и письменной коммуникацией.

Развитие данных профессиональных компетенций будет происходить в условиях социальных изменений, которые остаются основополагающими внешними факторами, формирующими будущих экономистов в процессе обучения в ВУЗе и создающими среду для развития личности, востребованной на рынке труда. Современное общество находится на уровне новой волны трансформации от информационного к когнитивному. В таком обществе основной целью становится не создание и передача, поиск и восприятие информации, а выбор той информации, которая несет новое знание, необходимое для развития способности различать объекты, имеющие значение для удовлетворения потребностей (катектическая ориентация) [8].

Удовлетворение потребностей специалистов, выпадающих на рынок труда, возможно лишь при наличии у них серьезных базовых компетенций, соотносимых с фундаментальными науками (например, математика).

Известные ученые, воплотившие в практическую деятельность концепцию модернизации экономического образования, Я. Кузьминов и С. Рошин, считают, что сегодня университет обязан дать способность адаптироваться к тем изменениям, с которыми встречаются выпускники. Для этого необходимо развивать аналитическое мышление, коммуникативные способности, способ-



ність слухати і переконувати, проявляти інтерес до нового [9]. С. Рошин переконаний, що для економістів, які роблять кар'єру, крім вищезгаданих якостей, важливими є інструментальні знання, т. є. навички аргументованих доказів у сфері економічних практик. Таким чином, концепція навчання на роботі в ситуаціях, близьких до реальної життя, є основою модернізації економічного навчання і вказує на напрями подальших досліджень. ■

## ЛИТЕРАТУРА

**1. Гавкалова Н. Л.** Моніторинг соціально-трудових відносин / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова // Управління розвитком : зб. наук. пр. – 2005. – № 1. – С. 16 – 19.

**2. Палиця О. В.** Моніторинг ринку праці як складова системи державної діагностики попиту та пропозиції робочої сили / О. В. Палиця // Наукові праці МАУП, 2010. – Вип. 1(24). – С. 83 – 89.

**3.** Національний освітній глосарій: вища освіта / Авт.-укл. І. І. Бабин, Я. Я. Болубаш, А. А. Гармаш та ін.; за ред. Д. В. Табачника і В. Г. Кременя. – К.: ТОВ «Вид. дім «Плеяди», 2011. – 100 с.

**4. Hutmacher W.** Key competencies in Europe / W. Hutmacher // European journal of education 32.1, 1997. – P. 45 – 58.

**5. Пономаренко В. С.** Проблеми підготовки економістів та менеджерів в Україні: монографія / В. С. Пономаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://competence.in.ua/monograph>

**6. Кремень В. Г.** Модернізація освіти – важливий чинник соціального, економічного і політичного розвитку України / В. Г. Кремень // Вісник НАН України. – 2001. – № 3. – С. 22 – 25.

**7. Ящук І. П.** Недиспаратність змісту освіти як ключова особливість інноваційних змін навчально-виховного процесу ВНЗ України / І. П. Ящук // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 22 (257), Ч. II. – С. 310 – 315.

**8. Парсонс Т.** Система координат і загальна теорія систем діяльності: культура, особистість і місце соціальних систем / Т. Парсонс // Американська соціологічна думка: тексти. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994. – 478 с.

**9. Кузьминов Я.** Освіта і реформа / Я. Кузьминов // Отечественные записки. – 2002. – № 2. – С. 7 – 29.

## REFERENCES

Babyn, I. I., Boliubash, Ya. Ya., and Harmash, A. A. *Natsionalnyi osvittii hlosarii: vyshcha osvita* [National educational glossary: higher education]. Kyiv: Pleiady, 2011.

Havkalova, N. L., and Markova, N. S. "Monitorynh sotsialno-trudovykh vidnosyn" [Monitoring of industrial relations]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 1 (2005): 16-19.

Hutmacher, W. "Key competencies in Europe". *European journal of education*, no. 32.1 (1997): 45-58.

Kremen, V. H. "Modernizatsiia osvity - vazhlyvyi chynnyk sotsialnoho, ekonomichnoho i politychnoho rozvytku Ukrainy" [Modernization of education - an important factor in social, economic and political development of Ukraine]. *Visnyk NAN Ukrainy*, no. 3 (2001): 22-25.

Kuzminov, Ya. "Obrazovanie i reforma" [Education and reform]. *Otechestvennye zapiski*, no. 2 (2002): 7-29.

Palytsia, O. V. "Monitorynh rynku pratsi iak skladova systemy derzhavnoi diahnostryky popytu ta propozytsii robochoi

syly" [Monitoring the labor market as part of the civil diagnosis demand and supply of labor]. *Naukovi pratsi MAUP*, no. 1 (24) (2010): 83-89.

Parsons, T. "Sistema koordinat i obshchaia teoriia sistem deystviia: kultura, lichnost i mesto sotsialnykh sistem" [The coordinate system and the general theory of action systems: culture, identity and social systems]. In *Amerikanskaia sotsiologicheskaia mysl*. Moscow: MGU, 1994.

Ponomarenko, V. S. *Problemy pidhotovky ekonomistiv ta menedzheriv v Ukraini* [Problems of economists and managers in Ukraine]. .

Yashchuk, I. P. "Nedysparatnist zmistu osvity iak kliuchova osoblyvist innovatsiinykh zmin navchalno-vykhovnoho protsesu VNZ ukrainy" [Nedysparatnist curriculum as a key feature of innovation changes the educational process of universities in Ukraine]. *Visnyk LNU imeni Tarasa Shevchenka*, vol. 2, no. 22 (257) (2012): 310-315.

## ЦІЛІСНИЙ ГОСПОДАРСЬКИЙ КОМПЛЕКС ЯК ОСНОВА ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ХОХЛОВ М. П., ГРИГОРЕНКО А. А.

УДК 330.5

**Хохлов М. П., Григоренко А. А. Цілісний господарський комплекс як основа внутрішнього ринку національної економіки**

Надмірна орієнтація виробництва молоді країни на зовнішній ринок негативним чином впливає на її внутрішній ринок, породжуючи його розбалансованість, однобокість. Формування цілісного господарського комплексу створює умови для комплексного розвитку внутрішнього ринку національної економіки, зміцнення позицій на світовому ринку. Це потребує подальших теоретичних пошуків оптимальних моделей міжгалузевих зв'язків, розробки та економічних механізмів реалізації програм комплексного розвитку економіки з урахуванням соціальних наслідків процесу.

**Ключові слова:** внутрішній ринок, зовнішній ринок, цілісний господарський комплекс, структура експорту, структура імпорту, структура виробництва.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Хохлов Микола Пантелеймонович** – доктор економічних наук, професор, кафедра економіки та оцінки майна підприємств менеджменту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Григоренко Аліна Анатоліївна** – аспірантка, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 330.5

**Хохлов Н. П., Григоренко А. А. Целостный хозяйственный комплекс как основа внутреннего рынка национальной экономики**

Чрезмерная ориентация производства молодой страны на внешний рынок негативным образом влияет на ее внутренний рынок, порождая его разбалансированность, однобокость. Формирование целостного хозяйственного комплекса создает условия для комплексного развития внутреннего рынка национальной экономики, укрепления ее позиций на мировом рынке. Это требует дальнейших теоретических поисков оптимальных моделей межотраслевых связей, разработки и экономических механизмов реализации программ комплексного развития экономики с учетом социальных последствий процесса.

**Ключевые слова:** внутренний рынок, внешний рынок, целостный хозяйственный комплекс, структура экспорта, структура импорта, структура производства.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

**Хохлов Николай Пантелеймонович** – доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики и оценки имущества предприятий менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Григоренко Алина Анатольевна** – аспирантка, кафедра экономики и оценки имущества предприятий менеджмента, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 330.5

**Khokhlov M. P., Grigorenko A. A. Integral Economic Complex as a Basis of the Domestic Market of the National Economy**

Excessive orientation of production of a young country at the foreign market negatively influences its domestic market and results in its imbalance and narrowness. Formation of the integral economic complex creates conditions for complex development of the domestic market of the national economy and strengthening of its positions in the world market. This requires further theoretical searches for optimal models of inter-branch connections, development and economic mechanisms of realisation of programmes of complex development of economy with consideration of social consequences of the process.

**Key words:** domestic market, foreign market, integral economic complex, export structure, import structure, production structure.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

**Khokhlov Mykola P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Economics and the evaluation of the property management companies, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Grigorenko Alina A.** – Postgraduate Student, Department of Economics and the evaluation of the property management companies, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Одним з важливіших напрямів побудови незалежної національної економіки є формування її внутрішнього ринку, який за своїм обсягом, структурною єдністю достатньою мірою спроможний забезпечити самодостатність і економічну безпеку держави. Сучасна динаміка економічного розвитку України характеризується високим рівнем залежності від зовнішнього середовища та умов співробітництва з суб'єктами міжнародної діяльності. Світова криза 2008 – 2009 рр. яскраво продемонструвала хибність розвитку країни на основі орієнтованої на експорт моделі та обумовила актуальність переходу до альтернативної економічної стратегії – з пріоритетним стимулюванням внутрішнього ринку.

Проблемам розвитку внутрішнього ринку як необхідної передумови становлення національної економіки почали приділяти значно більше уваги відомі

вчені-економісти: В. Базилевич, В. Бодров, В. Геєць, Б. Данилишин, Я. Жаліло, В. Лагутін, О. Пустовойт, В. Точилін та інші. Завдання щодо формування внутрішнього ринку України визначені у офіційних документах, що окреслюють короткострокові та стратегічні програми економічного розвитку країни [10]. Однак суттєвим упущенням теоретичної розробки процесу формування внутрішнього ринку національної економіки є наразі абстрагування від суттєвого фактора – створення цілісного господарського комплексу країни. Категорія цілісного або єдиного господарського комплексу не знаходить місця навіть у фундаментальних наукових дослідженнях структури економіки України [11], державних програмах розвитку. Суперечливі наслідки процесу глобалізації економіки, неминучість молоді держави участі в цьому процесі потребує більш зваженої, обґрунтованої економічної політики, що враховує як зовніш-

ні, так і внутрішні чинники розвитку. Тому мета роботи полягає в обґрунтуванні необхідності більш внутрішнього цілісного розвитку економіки країни, створення єдиного господарського комплексу як вирішального чинника формування її самодостатнього внутрішнього ринку. Це потребує дослідження сучасних тенденцій у напрямках розвитку ринку в Україні, структурних змін, їх наслідків.

Вступивши на шлях побудови розвинутої ринкової економіки, Україна повинна була сприйняти порядок міжнародних економічних відносин у світлі «вашингтонського консенсусу», головною вимогою якого була відкритість економіки. Протягом своєї історії, особливо в останнє десятиріччя, спостерігається тенденція зростання відкритості національної економіки України до зовнішнього світу, що має як позитивні, так і негативні наслідки. Серед позитивних – зростання виробництва за межі внутрішніх потреб, тобто розширення ринку попиту на вітчизняні товари (табл. 1). Це сприяє збільшенню валютних надходжень, підвищенню конкуренції вітчизняних виробників з іноземними, зміцненню довіри між країнами тощо [4, с. 31].

Таблиця 1

**Динаміка показників зовнішньоекономічної діяльності України за 2002 – 2012 рр. [5]**

Рік	ВВП, млн грн	Експорт товарів і послуг, % до ВВП	Імпорт товарів і послуг, % до ВВП	Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %
2002	441,5	28,2	25,9	108,6
2003	267,3	57,8	55,2	104,7
2004	345,1	63,6	56,0	113,7
2005	441,5	51,5	50,6	101,7
2006	544,2	46,6	49,5	94,2
2007	720,7	44,8	50,6	88,7
2008	948,1	46,9	54,9	85,5
2009	913,3	46,4	48,1	96,5
2010	1 082,6	50,7	53,7	94,6
2011	1 302,1	54,4	60,6	89,7
2012	1 408,9	50,9	59,3	85,9

Однак надмірна відкритість національної економіки зумовляє високу чутливість динаміки реального ВВП від коливань світової кон'юнктури, обмінних курсів і тенденцій розвитку країн-партнерів.

Аналіз динаміки коефіцієнта покриття імпорту експортом (див. табл. 1) показує, що в період з 2002 по 2005 рр. експорт незначно покриває імпорт, і показник покриття мав тенденцію до зниження, а в період з 2006 по 2012 рр. експортних надходжень було недостатньо для оплати імпортованих товарів і послуг. Обсяг експорту та його частки в структурі ВВП України збільшився з 28,2% у 2002 р. до 50,9% у 2012 р., а імпорт – з 25,9% до 59,3%, відповідно. Такий стан речей криє в собі загрози, пов'язані з тим, що в період звуження світового попиту на продукцію відбувається скорочення національного експорту.

Економічна криза 2008 – 2009 рр. продемонструвала необхідність кардинальної перебудови інституційних засад зовнішньої торгівлі. Адже за цей період українська промисловість зазнала найбільшого спаду. Обсяг її виробництва скоротився на 24,3%. Найбільших втрат зазнали експортоорієнтовані види діяльності: спад у легкій промисловості становив 28,4%, хімічний і нафтохімічний – 28%, у металургійній – 34,4%, у машинобудуванні – 40,4% [12, с. 23].

На сьогодні економіка України досягла критичної межі залежності від зовнішніх ринків. Тому для сталого економічного розвитку національної економіки в Україні вкрай необхідно розвивати власний внутрішній ринок із розгалуженою системою поділу та кооперації між галузями, виробництвами.

Згідно з даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, у 2012 р. за індексом розміру внутрішнього ринку Україна посідає 35-е місце з-поміж 144 країн світу і лише 117-е за ефективністю його використання [2]. В аналогічному рейтингу п'ятирічної давнини Україна у 2007 р. посідала відповідно 27-е та 103-є місця з-поміж 131 країн [1]. Загальна товарна пропозиція внутрішнього ринку України у 2004 р. на 67,2% забезпечувалася поставками вітчизняних виробників, а у 2010 р. – лише 59,3% [3]. Це свідчить про те, що внутрішній ринок України є містким і може стати потужним чинником економічного зростання. Однак ефективність його функціонування продовжує знижуватися, хронічні проблеми не вирішуються, а навпаки, поглиблюються.

Орієнтація на зовнішній попит негативно впливає на виробничу структуру економіки, перетворюючи її на свій лад, на економіку, яка притаманна менш розвинутих країнам. Це відображається у структурі зовнішньої торгівлі (табл. 2).

Однією з головних експортоорієнтованих галузей зовнішньої торгівлі України є металургія. Протягом 2002 – 2005 рр. на цю галузь припадало близько 40% загального експорту країни, а в 2012 р. – лише 27,5%. За обсягами виробництва стали в 2008 р. Україна зайняла восьме місце у світовому рейтингу [9, с. 96]. У 2011 р. у структурі промислового виробництва частка металургії складала 27,5%. Проте нерозвиненість внутрішнього ринку металопродукції та гіпертрофований експорт обумовлює надмірну залежність металургійної галузі від кон'юнктури світових металургійних ринків і має негативні наслідки для товарної структури промисловості, що є дестабілізуючим чинником розвитку.

Металургійне виробництво, яке ще на початку 1990-х рр. було багатонаменклатурним зі значною часткою прогресивних видів наукомісткої продукції, набуло напівфабрикатного характеру. [6, с. 97]. У той час, коли розвинуті країни прагнуть закріпити за собою нішу найбільш високотехнологічної та дорогої продукції, із загального обсягу експорту металопродукції України в країни ЄС напівфабрикати склали 38%, металобрухт – 15%, чавун – 19%, феросплави – 8%, плоский прокат – 10%, довгий прокат – 7%, інша металопродукція – 3% [7, с. 112].

Структура зовнішньої торгівлі товарами у 2002 – 2012 рр., % [5]

Номенклатура	Експорт				Імпорт			
	2002	2005	2010	2012	2002	2005	2010	2012
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100
Недорогоцінні метали та вироби, з них:	39,7	41,0	33,7	27,5	4,8	6,8	6,8	6,2
– чорні метали	29,9	33,5	28,4	22,3	1,7	3,2	3,2	2,7
– вироби з чорних металів	3,1	5,4	3,9	4,1	1,1	1,5	1,5	1,5
Мінеральні продукти, з них:	12,5	13,7	13,1	11,1	41,5	32,0	34,8	32,5
– руди, шлак і зола	2,5	3,1	5,0	4,8	1,7	1,9	1,8	1,0
– палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	9,2	9,8	7,1	5,3	39,2	29,5	32,3	30,9
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	9,8	8,3	11,0	10,2	14,7	17,6	13,4	15,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості; полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	9,2	10,4	8,1	8,9	12,4	13,9	16,6	15,4
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	3,8	4,8	6,3	8,7	6,0	8,9	6,0	9,5
Живі тварини; продукти, жири та олії тваринного та рослинного походження	10,3	8,8	14,3	20,9	2,8	3,4	5,3	5,4
Готові харчові продукти	3,0	3,8	5,0	5,1	3,8	4,0	4,1	3,5
Продукція легкої промисловості	4,1	3,6	2,0	1,6	4,6	5,0	4,4	4,2
Продукція деревообробної промисловості	3,2	2,9	3,4	3,1	4,5	3,3	3,3	2,5
Інші товари	3,3	2,6	2,5	2,5	3,9	4,7	4,9	4,8

Дані табл. 2 свідчать, що основу товарної структури українського експорту складає низькотехнологічна і водночас енергоємна продукція. Така структура виробництва, що спрямована на задоволення потреб зовнішнього ринку, не може надати поштовху для розвитку суміжних галузей, у першу чергу машинобудування, виснажує енергетичні ресурси країни. Тому основними товарами українського імпорту залишаються енергоносії.

У загальному обсязі імпорту товарів у 2012 р. 32,5% становили мінеральні ресурси. Надходження механічного та електричного обладнання, транспортних засобів, недорогоцінних металів і виробів з них становили 31,2% від загальної вартості імпорту. Високрозвинуті промисловості України важкого та транспортного машинобудування здали свої позиції: цих засобів імпортується значно більше, ніж йде на експорт.

Розвиток внутрішнього ринку значною мірою залежить від повноцінного функціонування промислового комплексу економіки.

Потужна промисловість, яка володіє розвиненим виробничим, інтелектуальним потенціалом, є ядром, основою успішного розвитку країни та її багатого розгалуженого внутрішнього ринку, що спроможний поширювати товари на зовнішній ринок. В Україні багаторічне віддавання пріоритету зовнішньоекономічним інтересом на шкоду інтересам забезпечення міцних внутрішніх основ життєдіяльності держави призводить до значних диспропорцій, занепаду, у першу чергу, двох найважливіших галузей: машинобудування, що озброює виробничу

діяльність засобами праці, і легку промисловість – внутрішнє джерело засобів споживання для населення, що має неабияке значення для безпеки держави (табл. 3).

Подавший занепад вітчизняного машинобудування унеможливує модернізацію економіки, озброєння народного господарства сучасними засобами праці. Для технічного переозброєння економіки на імпортній техніці відсутні достатні інвестиційні ресурси. Щодо легкої промисловості України, то доля її являє собою яскравий приклад хибності безоглядної політики фрітрейдерства в конкурентному середовищі. Динаміка виробництва у металургійній промисловості ще раз підкреслила високу залежність вітчизняного виробника від зовнішнього попиту.

Розбалансування структури виробництва розповсюдилось і на інші галузі. В агропромисловому комплексі у занепаді тваринництво, у першу чергу, велика рогата худоба, на користь рослинництва, де провідну роль відіграють олійні культури, які наповнюють європейський ринок.

Фінансовий сектор, де також орудують іноземні банки, операції з нерухомістю, інші посередницькі транзакційні операції потіснили реальний сектор економіки. Це справило пряму дію на трудовий потенціал національної економіки: підготовка кадрів не відповідає за своєю структурою ані нагальним потребам господарства, ані перспективним завданням його розвитку.



Структура промислового виробництва в Україні, % [5, 8]

Підгалузі промисловості	Рік									
	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість у цілому	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добувна промисловість	7,2	5,7	13,2	12,0	8,3	7,9	9,3	8,3	10,0	11,0
Харчова промисловість	18,7	18,6	15,1	17,7	16,3	15,3	15,2	19,8	18,0	16,6
Легка промисловість	11,6	10,8	2,8	1,7	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7
Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,1	6,0	7,4	6,7	6,4	6,1	6,1	6,0	5,9	6,7
Металургія та оброблення металу	12,6	11,0	21,8	23,0	22,1	22,0	22,0	17,6	18,8	18,1
Машинобудування	28,4	30,7	16,1	11,3	12,7	13,7	13,3	10,6	10,9	11,6
Електроенергетика	3,2	3,2	11,0	15,1	15,9	18,2	17,8	22,3	21,4	22,7
Інші	12,2	14,0	12,6	12,5	17,2	15,8	15,4	14,5	14,2	12,6

Формування цілісного, єдиного господарського комплексу є невідкладною нагальною потребою всебічного розвитку внутрішнього ринку як дійсно надійної основи успішного функціонування національної економіки України, сталого забезпечення внутрішніх потреб і виходу на зовнішні ринки з конкурентоспроможними товарами. Надмірна орієнтація виробництва на зовнішній ринок служить інтересам доволі вузького кола осіб, яку очолює компрадорський прошарок великого бізнесу і в дуже обмеженому обсягу відповідає загальнонаціональним інтересам. Під приводом виконання корисної функції забезпечення економіки іноземною валютою відбувається виснаження природних, трудових, енергетичних ресурсів, погіршується екологія. Ситуація має бути переборена в напрямі реалізації інтересів суспільства шляхом інтеграції суспільного виробництва в єдиний цілісний господарський комплекс.

Зосередження уваги на створенні власного цілісного господарського комплексу не означає побудову якоїсь автаркії. Інтеграція національної економіки у світове господарство в умовах глобалізації, по-перше, неминуче, а по-друге, несе в собі, як вище відмічалось, велику користь. Досвід розвинутих країн свідчить, що розвиток зовнішньоекономічних відносин не протирічають зміцненню власної цілісної багатогалузевої економіки, цілісного національного господарського комплексу. Кожна розвинена держава займає певне місце в системі міжнародного поділу праці, але спирається головним чином на власну багатогалузеву економіку.

## ВИСНОВКИ

Нагальним завданням створення надійної основи для розвитку збалансованого внутрішнього ринку національної економіки і зміцнення позицій України на зовнішньому ринку є формування власного цілісного багатогалузевого господарського комплексу. Це потребує подальших теоретичних пошуків оптимальних моделей міжгалузевих зв'язків, розробки та економічних механізмів реалізації програм комплексного розвитку економіки з урахуванням соціальних наслідків процесу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. The Global Competitiveness Report 2007 – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/>
2. The Global Competitiveness Report 2012 – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/>
3. **Базиліук Я.** Світові економічні процеси спонукають Україну розвивати свій внутрішній ринок / Я. Базиліук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspp.org.ua/interview/20.svitovi-ekonomichni-procesi-sponukayut-ukrainu-rozvivati-svii-vnutrishniy-rinok.htm>
4. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку : наук.-метод. розробка / В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, В. О. Гусев та ін. ; за заг. ред. В. Г. Бодрова. – К. : НАДУ, 2011. – 80 с.
5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. **Загорська Т. П.** Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України / Т. П. Загорська // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 95 – 106.
7. Направления структурного обновления промышленности в условиях вхождения Украины в мировой хозяйственный комплекс / Е. В. Кулиш, В. А. Телюк // Экономика промышленности : сб. науч. тр. – Донецк : ИЭП, 2005. – С. 111 – 121.
8. Народное хозяйство СССР в 1990 г.: стат. Ежегодник / Госкомстат СССР. – М. : Финансы и статистика, 1990. – С. 641.
9. Оцінка потреб України у галузі сприяння міжнародній торгівлі: Вплив торговельної політики на людський розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://appu.org.ua/attachments/71/ua\\_52916aft\\_ukr\(web\).pdf](http://appu.org.ua/attachments/71/ua_52916aft_ukr(web).pdf)
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 року № 187 «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF#n1>
11. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
12. **Якубовський М.** Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації / М. Якубовський // Економіка України. – 2010. – № 8. – С. 21 – 29.

## REFERENCES

Bazyliuk, Ya. "Svitovi ekonomichni protsesy sponukaiut Ukrainu rozvyvaty svii vnutrishnii rynok" [Global economic processes encourage Ukraine to develop its domestic market]. <http://>

www.uspp.org.ua/interview/20.svitovi-ekonomichni-procesi-sponukayut-ukrainu-rozvivati-sviy-vnutrishniy-rinok.htm.

Bodrov, V. H., Baldych, N. I., and Husiev, V. O. *Vnutrishnii rynok Ukrainy: teoriia ta stratehiia postkryzovoho rozvytku* [The domestic market of Ukraine: Theory and strategy of post-crisis development]. Kyiv: NADU, 2011.

Derzhavnyi komitet statystyky. [Ekonomika promyshlennosti, 111-121. Donetsk: IEP, 2005.](http://www.ukrstat.gov.ua/Kulich, E. V., and Teliuk, V. A. )

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF#n1>

*Narodnoe khoziaystvo SSSR v 1990 g.* [The national economy of the USSR in 1990]. Moscow: Finansy i statistika, 1990.

"Otsinka potreb Ukrainy u haluzi spriannia mizhnarodni torhivli: Vplyv torhovelnoi polityky na liudskyi rozvytok" [Ukraine

Needs Assessment Aid for Trade: Trade and Human Development]. [http://appu.org.ua/attachments/71/ua\\_52916aft\\_ukr\(web\).pdf](http://appu.org.ua/attachments/71/ua_52916aft_ukr(web).pdf)

Pavliuk, A. P., Pokryshka, D. S., and Belinska, Ya. V. *Strukturni peretvorennia v Ukraini: peredumovy modernizatsii ekonomiky* [Structural transformations in Ukraine: background of economic modernization]. Kyiv: NISD, 2012.

"The Global Competitiveness Report 2012 – 2013" <http://reports.weforum.org/>

"The Global Competitiveness Report 2007 – 2008" <http://reports.weforum.org/>

Yakubovskiy, M. "Promyslova polityka: problemy ta perspektyvy modernizatsii" [Industrial policy: problems and prospects of modernization]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2010): 21-29.

Zahorska, T. P. "Rynok metaloproduktii i rozvytok hirnycho-metalurhiinoho kompleksu Ukrainy" [Steel market and the development of mining and metallurgical complex of Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 4 (2005): 95-106.

УДК 336.02

## ТРАНСФОРМАЦІЙНІ НАПРЯМКИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ПЕТРУШЕВСЬКА В. В.

УДК 336.02

### Петрушевська В. В. Трансформаційні напрямки фінансової політики в процесі стабілізації економіки України

Метою дослідження є розгляд теоретичних положень щодо державної фінансової політики. У статті розглянуто роль фінансової політики в забезпеченні стабілізації фінансової системи України. Представлено концептуальні положення щодо основних цілей, механізмів й інструментів стабілізаційної фінансової політики держави. Розроблено економічні показники її ефективності. Використання в практичній діяльності органами державної влади показників економічної ефективності стабілізаційної фінансової політики дозволить суспільству оцінити доцільність заходів такої політики, тим самим підвищити її ефективність й знизити критику на адресу уряду. Необхідним напрямком досягнення результативності й ефективності стабілізаційної фінансової політики є врахування в процесі її розробки й реалізації органами державної влади інтересів усіх соціальних груп (населення, підприємців, фінансових інститутів і компаній й т. ін.).

**Ключові слова:** фінансова політика, цілі, стабілізація, інструменти, механізми.

**Рис.:** 1. **Формул:** 5. **Бібл.:** 8.

*Петрушевська Вікторія Вікторівна* – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри «Фінанси», Донецький державний університет управління (вул. Челюскінців, 163а, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** [petrushevskaya@list.ru](mailto:petrushevskaya@list.ru)

УДК 336.02

### Петрушевская В. В. Трансформационные направления финансовой политики в процессе стабилизации экономики Украины

Целью исследования является рассмотрение теоретических положений относительно государственной финансовой политики. В статье рассмотрена роль финансовой политики в обеспечении стабилизации финансовой системы Украины. Представлены концептуальные положения относительно основных целей, механизмов и инструментов стабилизационной финансовой политики государства. Разработаны экономические показатели ее эффективности. Использование в практической деятельности органами государственной власти показателей экономической эффективности стабилизационной финансовой политики даст возможность обществу оценить целесообразность мероприятий такой политики, тем самым повысить ее эффективность и снизить критику в адрес правительства. Необходимым направлением достижения результативности и эффективности стабилизационной финансовой политики является учет в процессе ее разработки и реализации органами государственной власти интересов всех социальных групп (населения, предпринимателей, финансовых институтов и компаний и т. д.).

**Ключевые слова:** финансовая политика, цели, стабилизация, инструменты, механизмы.

**Рис.:** 1. **Формул:** 5. **Библ.:** 8.

*Петрушевская Виктория Викторовна* – кандидат наук по государственному управлению, доцент кафедры «Финансы», Донецкий государственный университет управления (ул. Челюскинцев, 163а, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** [petrushevskaya@list.ru](mailto:petrushevskaya@list.ru)

UDC 336.02

### Petrushevskaya V. V. Transformation Directions of the Financial Policy in the Process of Stabilisation of the Ukrainian Economy

The goal of the article is consideration of theoretical provisions with respect to the state financial policy. The article considers the role of the financial policy in ensuring stabilisation of the Ukrainian financial system. It presents conceptual provisions regarding main goals, mechanisms and instruments of the stabilisation financial policy of the state. It develops economic indicators of its efficiency. The use of indicators of economic efficiency of the stabilisation financial policy by the bodies of state authority in their practical activity would provide the society with a possibility to assess expediency of measures of this policy increasing its efficiency and decreasing criticism at the government. A necessary direction of achievement of effectiveness and efficiency of the stabilisation financial policy is taking into consideration interests of all social groups (population, entrepreneurs, financial institutes and companies, etc.) by the bodies of state authority in the process of its development and realisation.

**Key words:** financial policy, goals, stabilisation, instruments, mechanisms.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

*Petrushevskaya Viktoriya V.* – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor of the Department "Finance", Donetsk State University of Management (vul. Chelyuskintsev, 163a, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** [petrushevskaya@list.ru](mailto:petrushevskaya@list.ru)

www.uspp.org.ua/interview/20.svitovi-ekonomichni-procesi-sponukayut-ukrainu-rozvivati-sviy-vnutrishniy-rinok.htm.

Bodrov, V. H., Baldych, N. I., and Husiev, V. O. *Vnutrishnii rynok Ukrainy: teoriia ta stratehiia postkryzovoho rozvytku* [The domestic market of Ukraine: Theory and strategy of post-crisis development]. Kyiv: NADU, 2011.

Derzhavnyi komitet statystyky. [Ekonomika promyshlennosti, 111-121. Donetsk: IEP, 2005.](http://www.ukrstat.gov.ua/Kulish, E. V., and Teliuk, V. A. )

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF#n1>

*Narodnoe khoziaystvo SSSR v 1990 g.* [The national economy of the USSR in 1990]. Moscow: Finansy i statistika, 1990.

"Otsinka potreb Ukrainy u haluzi spriannia mizhnarodnii torhivli: Vplyv torhovelnoi polityky na liudskiy rozvytok" [Ukraine

Needs Assessment Aid for Trade: Trade and Human Development]. [http://appu.org.ua/attachments/71/ua\\_52916aft\\_ukr\(web\).pdf](http://appu.org.ua/attachments/71/ua_52916aft_ukr(web).pdf)

Pavliuk, A. P., Pokryshka, D. S., and Belinska, Ya. V. *Strukturalni peretvorennia v Ukraini: peredumovy modernizatsii ekonomiky* [Structural transformations in Ukraine: background of economic modernization]. Kyiv: NISD, 2012.

"The Global Competitiveness Report 2012 – 2013" <http://reports.weforum.org/>

"The Global Competitiveness Report 2007 – 2008" <http://reports.weforum.org/>

Yakubovskiy, M. "Promyslova polityka: problemy ta perspektyvy modernizatsii" [Industrial policy: problems and prospects of modernization]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2010): 21-29.

Zahorska, T. P. "Rynok metaloproduktii i rozvytok hirncho-metalurhiinoho kompleksu Ukrainy" [Steel market and the development of mining and metallurgical complex of Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 4 (2005): 95-106.

УДК 336.02

## ТРАНСФОРМАЦІЙНІ НАПРЯМКИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ПЕТРУШЕВСЬКА В. В.

УДК 336.02

### Петрушевська В. В. Трансформаційні напрямки фінансової політики в процесі стабілізації економіки України

Метою дослідження є розгляд теоретичних положень щодо державної фінансової політики. У статті розглянуто роль фінансової політики в забезпеченні стабілізації фінансової системи України. Представлено концептуальні положення щодо основних цілей, механізмів й інструментів стабілізаційної фінансової політики держави. Розроблено економічні показники її ефективності. Використання в практичній діяльності органами державної влади показників економічної ефективності стабілізаційної фінансової політики дозволить суспільству оцінити доцільність заходів такої політики, тим самим підвищити її ефективність й знизити критику на адресу уряду. Необхідним напрямком досягнення результативності й ефективності стабілізаційної фінансової політики є врахування в процесі її розробки й реалізації органами державної влади інтересів усіх соціальних груп (населення, підприємців, фінансових інститутів і компаній й т. ін.).

**Ключові слова:** фінансова політика, цілі, стабілізація, інструменти, механізми.

**Рис.:** 1. **Формул:** 5. **Бібл.:** 8.

*Петрушевська Вікторія Вікторівна* – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри «Фінанси», Донецький державний університет управління (вул. Челюскінців, 163а, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** [petrushevskaya@list.ru](mailto:petrushevskaya@list.ru)

УДК 336.02

### Петрушевская В. В. Трансформационные направления финансовой политики в процессе стабилизации экономики Украины

Целью исследования является рассмотрение теоретических положений относительно государственной финансовой политики. В статье рассмотрена роль финансовой политики в обеспечении стабилизации финансовой системы Украины. Представлены концептуальные положения относительно основных целей, механизмов и инструментов стабилизационной финансовой политики государства. Разработаны экономические показатели ее эффективности. Использование в практической деятельности органами государственной власти показателей экономической эффективности стабилизационной финансовой политики даст возможность обществу оценить целесообразность мер такой политики, тем самым повысить ее эффективность и снизить критику в адрес правительства. Необходимым направлением достижения результативности и эффективности стабилизационной финансовой политики является учет в процессе ее разработки и реализации органами государственной власти интересов всех социальных групп (населения, предпринимателей, финансовых институтов и компаний и т. д.).

**Ключевые слова:** финансовая политика, цели, стабилизация, инструменты, механизмы.

**Рис.:** 1. **Формул:** 5. **Библ.:** 8.

*Петрушевская Виктория Викторовна* – кандидат наук по государственному управлению, доцент кафедры «Финансы», Донецкий государственный университет управления (ул. Челюскинцев, 163а, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** [petrushevskaya@list.ru](mailto:petrushevskaya@list.ru)

UDC 336.02

### Petrushevskaya V. V. Transformation Directions of the Financial Policy in the Process of Stabilisation of the Ukrainian Economy

The goal of the article is consideration of theoretical provisions with respect to the state financial policy. The article considers the role of the financial policy in ensuring stabilisation of the Ukrainian financial system. It presents conceptual provisions regarding main goals, mechanisms and instruments of the stabilisation financial policy of the state. It develops economic indicators of its efficiency. The use of indicators of economic efficiency of the stabilisation financial policy by the bodies of state authority in their practical activity would provide the society with a possibility to assess expediency of measures of this policy increasing its efficiency and decreasing criticism at the government. A necessary direction of achievement of effectiveness and efficiency of the stabilisation financial policy is taking into consideration interests of all social groups (population, entrepreneurs, financial institutes and companies, etc.) by the bodies of state authority in the process of its development and realisation.

**Key words:** financial policy, goals, stabilisation, instruments, mechanisms.

**Рис.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

*Petrushevskaya Viktoriya V.* – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor of the Department "Finance", Donetsk State University of Management (vul. Chelyuskintsev, 163a, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** [petrushevskaya@list.ru](mailto:petrushevskaya@list.ru)



Важливим розділом фінансової науки та практики є питання фінансової політики, що пов'язана з діяльністю органів державної влади, спрямованою на досягнення цілей фінансової політики за допомогою фінансових інструментів. При цьому головними питаннями залишаються визначення цілей фінансової політики та інструментів і механізмів їх досягнення в процесі стабілізації економіки держави.

Проблема визначення цілей, механізмів та інструментів державної фінансової політики є важливою не тільки в теорії, але й у практиці. Хотілося б підкреслити, що проблема є наріжною й для фінансового менеджменту. Дослідження цієї проблеми в сучасній фінансовій літературі показало, що по цьому питанню немає єдиної думки, найчастіше цілі чітко не формулюються, і надається різноманіття інструментів фінансової політики без конкретизації умов їхнього застосування.

Метою статті є розгляд концептуальних положень щодо державної фінансової політики; визначення ролі фінансової політики в забезпеченні стабілізації фінансової системи України й розробка економічних показників її ефективності.

У науковій літературі державну фінансову політику характеризують по таких трьох основних цілях: розподіл; перерозподіл; стабілізація [1, 3].

Коли мова йде про *розподіл*, то мається на увазі вплив на використання економічних ресурсів, за якого досягається інший ефект, ніж у випадку голосування суб'єктів ринку [1].

*Перерозподіл* характеризує етап вторинного, третинного й т. д. розподілу.

*Стабілізаційна фінансова політика* – нове явище в галузі державних фінансів. Вона ґрунтується на використанні фінансових відносин, з метою стабілізації державних фінансів й економіки в цілому [6].

Мета стабілізаційної фінансової політики полягає у згладжуванні коливань, що обумовлені мінливими факторами ринкового середовища. Відомий економіст Д. Брюмерхофф пов'язує стабільність з категорією економічної рівноваги. Він вказує на те, що економічний розвиток має протікати рівномірно. Характерною особливістю економічної рівноваги є сумісність намірів і дій всіх суб'єктів економіки. За виконання цієї умови жоден із суб'єктів економіки не змінює своїх планів. Якщо ж після зміни кон'юнктури знову досягаються попередні показники рівноваги, то економіка є стабільною. Економічна й фінансова системи вважаються тим стабільнішими, чим ближче вони до стану рівноваги» [1]. Під загальноекономічною рівновагою Д. Брюмерхофф розуміє досягнення одночасно якомога вищої зайнятості й низького рівня інфляції.

Зазначені цілі фінансової політики взаємозалежні й доповнюють одна одну. Розподіл й перерозподіл є невід'ємною умовою реалізації стабілізаційної фінансової політики, водночас ці процеси можуть мати як стабілізуючий, так і дестабілізуючий характер для соціально-економічного розвитку держави.

Стабілізаційна фінансова політика включає заходи, що спрямовані на встановлення прийнятної економічної рівноваги. Така політика заснована на використа-

ні системи розподільних грошових відносин, основними інструментами якої є бюджетно-податкові важелі: зміни в системі оподаткування й рівні витраток бюджету.

Стабілізаційна фінансова політика здійснюється за рахунок реалізації такої функції фінансів, як регулююча. Суть цієї функції полягає у втручанні держави в процеси відтворення в економіці, через фінансовий механізм: державні видатки, податки, державний кредит та ін.

Вказані економічні категорії є макророзмірами, що впливають на такі показники, як: кон'юнктура фінансового ринку, відсоткові ставки, валютні курси, темп інфляції, пропозиція й попит і т. ін.

Усе це, у свою чергу, впливає на процес суспільного відтворення, зайнятість і у кінцевому підсумку – стабільність національної економіки й фінансової системи держави. Звідси, стабілізаційна фінансова політика – це сукупність державних заходів, що спрямовані на організацію й використання фінансових інструментів для здійснення функцій держави щодо зміцнення національної фінансової системи й підтримки стабільності соціально-економічного розвитку [7].

Стабілізаційна фінансова політика являє собою сукупність складових державної фінансової політики: бюджетна, податкова, митна, інвестиційна, цінна, валютна й т. ін. Здійснення стабілізаційної фінансової політики неможливе без застосування перерахованих компонентів, адже їх використання необхідне в рамках реалізації цілей такої фінансової політики. Стабілізаційна фінансова політика припускає використання сукупності фінансових та економічних інструментів і механізмів з метою забезпечення стабільності національної фінансової системи і економіки країни в цілому.

Стабілізаційна фінансова політика передбачає втручання держави в роботу ринку. Якщо звернутися до неолібералізму, який інколи називають ринковим фундаменталізмом, то державне втручання в економічні процеси – неприпустиме. Таке пояснюють тим, що ринок сам набуває найефективнішого способу суспільного відтворення й розподілу ресурсів [8]. Однак Д. Стігліц відзначає, що фінансовий ринок не досконалий і потребує регулювання. Це обумовлено, зокрема, тим, що на фінансових ринках мотивація господарюючих суб'єктів часто не збігається із суспільною вигодою [5]. Більше шансів на проведення ефективної фінансової політики мають індустріально розвинені країни і в меншому ступені – країни, що знаходяться на стадії розвитку економіки. Такі обмеження пояснюються можливістю акумулювати достатній обсяг фінансових ресурсів. Тим більше, ефективність й результативність застосування фінансових ресурсів для країн, що знаходяться на стадії розвитку ринкової економіки, буде нижче за існування високого рівня корупції.

Розглянемо докладніше механізм та інструменти стабілізаційної фінансової політики. Інструмент – це знаряддя впливу на що-небудь з метою вдосконалення у рамках такої політики. Механізм стабілізаційної фінансової політики включає фінансову й економічну складові.

Фінансова складова механізму стабілізаційної фінансової політики являє собою форму організації фінансових відносин, що спрямовані на досягнення намічених цілей. Базовими елементами цього механізму є:

- ✦ формування системи управління фінансовими ресурсами в процесі реалізації стабілізаційної фінансової політики;
- ✦ порядок мобілізації та використання державних фінансових ресурсів;
- ✦ організація контролю за реалізацією стабілізаційної фінансової політики.

Економічна складова механізму стабілізаційної фінансової політики представляє собою процес формування й використання інструментів зазначеної політики на відтворювальну й фінансову системи з метою досягнення намічених цілей (рис. 1). У рамках стабілізаційної фінансової політики держава використовує наявні інструменти з метою досягнення намічених цілей або створює нові більш ефективні інструменти. При цьому доцільніше користуватися не одним, а низкою інструментів, адже різноманіття інструментів підвищує результативність державної фінансової політики.

Стабілізаційна фінансова політика здійснюється з використанням інструментарію фіскальної й монетарної політики. При цьому інструментами цієї політики є: цінні папери; депозити; субсидії й т. ін. Суб'єктами стабілізаційної фінансової політики держави можуть бути: Уряд України, Міністерство фінансів України, місцеві органи виконавчої влади України, НБУ.

Об'єктами стабілізаційної фінансової політики в Україні є: бюджетна система, фінансовий ринок, комерційні банки, інвестиційні компанії, інші суб'єкти господарювання.

Об'єкти стабілізаційної фінансової політики групуються у дві категорії: об'єкти фінансової системи; об'єкти реального сектора економіки. На практиці стабілізаційна фінансова політика найчастіше спрямована на фінансову систему.

Стабілізаційна фінансова політика може мати два характеру впливу: макроекономічний і мікроекономічний.

Макроекономічний характер – коли здійснюється вплив на макроекономічні показники в цілому, включаючи: обсяги податків, що вилучаються в суб'єктів господарювання; обсяги бюджетних видатків; величину сукупного попиту; рівень безробіття; процентні ставки та ін. У цьому випадку стабілізаційна фінансова політика буде спиратися на використання макроекономічних механізмів.

Мікроекономічний характер – коли вплив спрямований на нормалізацію функціонування окремих мікроекономічних суб'єктів, банків, компаній та ін. Як правило, від функціонування таких суб'єктів буде залежати економічна й фінансова стабільність в окремих регіонах країни або в національній економіці. Наприклад, держава може піти на надання фінансової допомоги найбільшому банку з метою недопущення його банкрутства, що здатне привести до виникнення кумулятивного механізму банкрутства банків і дестабілізації економіки. У такому механізмі держава часто може виступати своєрідним посередником у пошуку фінансових ресурсів для окремих банків і компаній, залучаючи до цього інші приватні бізнес-структури.

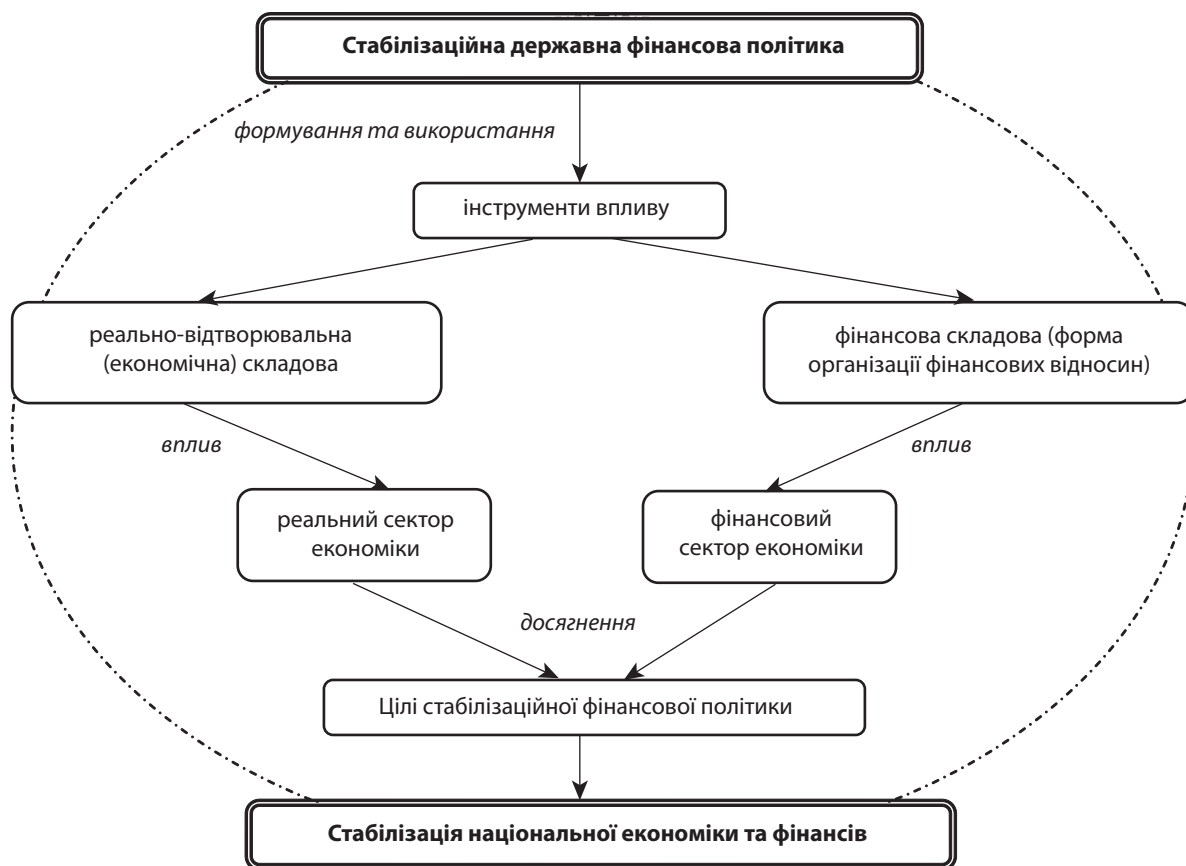


Рис. 1. Вплив стабілізаційної фінансової політики на національну економіку та фінанси

Механізм стабілізаційної фінансової політики держави повинен мати нормативно-правове оформлення. Звичайно воно охоплює кілька рівнів формування нормативно-правових приписань. Це пов'язане з низкою факторів.

*По-перше*, існування різних компетенцій між Президентом України, Кабінетом Міністрів України й місцевих органів виконавчої влади України.

*По-друге*, необхідність різного ступеня деталізації й уточнення з боку нижчестоящих інстанцій, у компетенцію яких входить проведення фінансової стабілізації економіки.

*По-третє*, існування інтересів осіб, що розробляють й реалізують заходи стабілізаційної фінансової політики держави.

Усе це припускає, що нормативно-правова база стабілізаційної фінансової політики представляється у формі законів, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України, наказів місцевих органів виконавчої влади й ін.

Варто розрізнити два близьких поняття – результативність і ефективність стабілізаційної фінансової політики держави.

Якщо результативність характеризує досяжність поставленої цілі (цілей), то ефективність – ступінь досягнення позитивних результатів стабілізаційної фінансової політики держави, співвіднесених з витратами або видатками. При цьому позитивні результати – це ефект такої політики, а витрати – видатки держави на підтримку фінансової стабільності [2]. Чим вище значення відношення ефекту (ефектів) до видатків, тим вище ефективність стабілізаційної фінансової політики. Ефекти стабілізаційної фінансової політики включають: зростання ВВП, підвищення обсягів виробництва, оздоровлення фінансових інститутів, зменшення рівня безробіття й т. д.

Звідси, ефекти стабілізаційної фінансової політики мають водночас економічний і соціальний прояви. Саме тому проведення державою такої політики дозволяє підвищити ефективність соціальної складової.

Фінансування видатків з реалізації стабілізаційної фінансової політики відбувається двома шляхами:

- ✦ у формі безповоротного фінансування державою за рахунок бюджетних коштів;
- ✦ на платній й поворотній основі (кредити, придбання цінних паперів проблемних компаній й ін.).

У другому випадку відбувається процес інвестування державних фінансових ресурсів, тобто їхне розміщення, а не безповоротне використання, що супроводжується зростанням майна держави.

Сутнісне розходження між результативністю й ефективністю полягає в тому, що оцінка результативності носить якісний характер і може бути виражена такими видами оцінок: «досягнуто»; «не досягнуто»; «досягнуто не повністю» і т. п.

Ефективність виражається кількісно, тобто у вигляді розрахованого числа. У цьому плані ефективність носить більш інформативний характер.

Як результативність стабілізаційної фінансової політики держави в загальному вигляді можна вважати досягнення стабільності національної фінансової системи, включаючи банківський сектор, а також відновлення обсягу національного виробництва, ВВП й зайнятості. По суті, результативність стабілізаційної фінансової політики держави можна представити як агреговану суму окремих ефектів, де, у свою чергу, кожний ефект може бути співвіднесений з ефективністю. Для державного бюджету можна використовувати такі показники ефективності використання бюджетних коштів.

*Комерційна ефективність* – прибутковість, виражена у відсотках річних, котру одержує держава від використання бюджетних коштів для фінансової стабілізації національної економіки:

$$E_{бк} = \frac{P(e)}{B(\text{заг})}, \quad (1)$$

де  $E_{бк}$  – коефіцієнт комерційної бюджетної ефективності;  $P(e)$  – результат (величина ефекту), усі види надходжень від всіх вкладень;  $B(\text{заг})$  – витрати бюджетних коштів.

Тут одержуваний дохід може мати різні форми: відсотки; дивіденди; приріст вартості цінних паперів або іншого майна й т. д.

Комерційна ефективність бюджетних коштів буде мати місце тільки в тому випадку, якщо бюджетні кошти підлягають інвестуванню, а не витраті. Комерційну ефективність доцільно зіставляти: із прибутковістю коштів у найбільшому й надійному вітчизняному й закордонному банках; зі ставкою рефінансування НБУ. Прикладом комерційної ефективності може бути надання державою коштів на поворотній, платній і терміновій основі державним структурам і господарюючим суб'єктам у формі кредиту, з метою стабілізації вітчизняної економіки з одночасним одержанням прибутковості на використовувані для цих цілей бюджетні кошти.

*Бюджетна ефективність* – відношення бюджетних доходів держави до величини витрачених бюджетних коштів на проведення фінансової стабілізації економіки. Бюджетна ефективність буде більше комерційної ефективності через облік одержуваних інших доходів (крім відсотків, дивідендів і т. д.) бюджету. До таких доходів, наприклад, відносять приріст податкових доходів внаслідок збільшення ділової активності в економіці. Даний показник може бути простим і дисконтованим.

Показник простої бюджетної ефективності варто розраховувати виходячи з номінальних грошових потоків:

$$E_{бп} = \frac{Дб + E_{бк1} + E_{бк2}}{Вб}, \quad (2)$$

де  $E_{бп}$  – коефіцієнт бюджетної ефективності (простий);  $Дб$  – доходи державного (місцевого) бюджету у зв'язку з реалізацією заходів з фінансової стабілізації економіки;  $E_{бк1}$  – економія бюджетних коштів за рахунок зниження внаслідок реалізації заходів з фінансової стабілізації економіки;  $E_{бк2}$  – економія бюджетних коштів за рахунок виключення можливих видатків державного (місцевого) бюджету на усунення негативних наслідків, які



можуть відбутися у випадку відмови від реалізації заходів з фінансової стабілізації економіки;  $Bб$  – видатки державного (місцевого) бюджету на реалізацію заходів з фінансової стабілізації економіки;

Показник *дисконтованої бюджетної ефективності* – виходячи з дисконтованих грошових потоків, тобто з урахуванням вартості грошей у часі:

$$Eбд = \left( \frac{Дб + Eбк_1 + Eбк_2}{Bб} \right) \cdot Кд, \quad (3)$$

де  $Eбд$  – коефіцієнт бюджетної ефективності (дисконтованої);  $Кд$  – коефіцієнт дисконтування.

Крім запропонованих показників, варто використовувати показник *сукупної бюджетної ефективності*, що розраховується із суми ефектів, одержуваних всіма бюджетами бюджетної системи країни:

$$Eбс = \sum_{i=1}^N Eб_i \cdot \mu, \quad (4)$$

де  $Eбс$  – коефіцієнт бюджетної ефективності (сукупної);  $Eб_i$  – коефіцієнт бюджетної ефективності одиниці бюджетної системи (рівня бюджету);  $\mu$  – ваговий коефіцієнт (частка бюджетної одиниці в доходах/видатках консолідованого бюджету).

Даний показник дозволяє більш повно оцінити надходження доходів у результаті проведення стабілізаційної фінансової політики.

*Інтегральна економічна ефективність* – відношення приросту ВВП до видатків держави на забезпечення такого приросту:

$$Eбі = \frac{\Delta ВВП}{B(заг)}, \quad (5)$$

де  $Eбі$  – коефіцієнт бюджетної ефективності (інтегральної);  $\Delta ВВП$  – приріст валового внутрішнього продукту держави за період;  $B(заг)$  – витрати держави на забезпечення приросту ВВП.

**Н**еобхідно розуміти, що приріст ВВП являє собою приріст доданої вартості країни, або суму доходів, одержуваних всіма економічними суб'єктами країни у формі: заробітної плати; прибутку; відсотків; ренти; податків.

Показники бюджетної та інтегральної економічної ефективності можна розраховувати для використання бюджетних коштів з метою фінансової стабілізації економіки як у формі інвестування (розміщення), так і у формі витрати.

На практиці країни, як правило, не здійснюють розрахунок показників ефективності фінансової стабілізації економіки. Це не дозволяє суспільству оцінити доцільність тих або інших заходів такої політики. Надання суспільству подібної інформації допомогло б вирішити такі завдання:

- ✦ підвищити ефективність стабілізаційної фінансової політики, тому що уряд буде орієнтовано на підвищення віддачі від використання бюджетних коштів, розглядаючи найбільш ефективні заходи й напрямки фінансової стабілізації;
- ✦ знизити критику на адресу уряду, що використовує бюджетні кошти не на проведення прямої

соціальної політики, а на підтримку фінансової системи.

У наш час існує необхідність розширення поля дії стабілізаційної фінансової політики, що повинна бути не тільки спрямована на підвищення стабільності соціально-економічного розвитку країни внаслідок демпфірування зовнішніх і внутрішніх економічних шоків, але й впливати на розподільні й перерозподільні процеси в суспільстві.

Існуюча в Україні висока диференціація доходів населення сама по собі є чинником дестабілізації економічної системи й призводить до ослаблення стимулів до економічної активності як з боку тих, хто одержує надвисокі доходи, так і з боку тих, хто одержує низькі доходи й не зацікавлений у якісній і високопродуктивній праці.

Високий ступінь диференціації доходів приводить до зростання вивозу капіталу з боку найбільш забезпечених осіб, що не дозволяє використовувати кошти на внутрішні інвестиції. Навпаки, згладжування доходів, хоча й приведе до зниження середньої схильності до заощадження, але збільшить обсяг внутрішніх заощаджень через скорочення відтоку капіталу з країни. Усе це приведе до зростання внутрішніх інвестицій в Україні, що є за своєю природою більш стійкими, ніж іноземний капітал, який часто носить спекулятивний характер (його масовий приплив й несподіваний і швидкий відтік дестабілізують національну економіку).

## ВИСНОВКИ

Зниження диференціації доходів в Україні приведе до підвищення темпів і забезпечення стабільності соціально-економічного розвитку країни. Як механізми перерозподілу доходів у рамках реалізації стабілізаційної фінансової політики в Україні доцільно використовувати:

- ✦ впровадження прогресивної шкали оподаткування з податку на доходи фізичних осіб з одночасною жорсткістю адміністративного й кримінального законодавства відносно осіб, що ухиляються від сплати податків. У наш час в Україні діє малопрогресивне оподаткування фізичних осіб (15% та 17% для доходів, що перевищують десятикратний розмір мінімальної заробітної плати) [4];
- ✦ введення акцизів на низку дорогих товарів (дорогі автомобілі, яхти, коштовності та ін.);
- ✦ введення системи обмежень виплат керівникам державних, муніципальних установ, організацій, а також керівникам їхніх структурних підрозділів;
- ✦ посилення боротьби з корупцією, що повинна носити системний і реальний, а не декларативний і фрагментарний характер.

На закінчення необхідно відзначити: щоб досягти результативності й ефективності стабілізаційної фінансової політики, її розробникам необхідно враховувати інтереси всіх соціальних груп. Адже фінансові рішення щодо заходів стабілізаційної політики зачіпають інтереси як населення, так і підприємців, фінансових інститутів і компаній. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Брюммерхофф Д. Теория государственных финансов / Д. Брюммерхофф, А. Л. Кудрин, В. Д. Дзгоев. – Владикавказ : Пионер-Пресс, 2002. – 458 с.
2. Бурега В. В. Эффективность діяльності органів місцевого самоврядування: взаємодія та відповідальність / В. В. Бурега, І. М. Доля, О. Ю. Клименко та ін. – Донецьк : ООО «Цифровая типография», 2012. – 64 с.
3. Масгрейв Р. А. Государственные финансы: теория и практика / Р. А. Масгрейв, П. Б. Масгрейв. – М. : Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.
4. Офіційний сайт Верховної Ради України Податковий кодекс України Закон від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Стиглиц Дж. Доклад Стиглица о реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса / Дж. Стиглиц / Пер. с англ. Ю. М. Юмашева. – М. : Международные отношения, 2010. – 324 с.
6. Сухарев А. Н. Стабилизационный финансовый механизм современных государств: теория, практика и перспективы / А. Н. Сухарев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. – № 11 (35). – С. 40 – 46.
7. Сухарев А. Н. Финансовая устойчивость и платежеспособность государства / А. Н. Сухарев // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 31. – С. 8 – 15.
8. Хайек Ф. А. Познание, конкуренция и свобода / Ф. А. Хайек. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 237 с.

## REFERENCES

- Briummerkhoff, D., Kudrin, A. L., and Dzgoev, V. D. *Teoriia gosudarstvennykh finansov* [The theory of public finance]. Vladikavkaz: Pioner-Press, 2002.
- Bureha, V. V., Dolia, I. M., and Klymenko, O. Yu. *Efektivnist diialnosti orhaniv mistsevoho samovriaduvannia: vzaiemodiia ta vidpovidalnist* [The effectiveness of local government: interaction and responsibility]. Donetsk: Tsyfrovaia typohrafiya, 2012.
- Khayek, F. A. *Poznanie, konkurentsia i svoboda* [Cognition, competition and freedom]. Moscow: Direkt-Media, 2007.
- Masgreyv, R. A., and Masgreyv, P. B. *Gosudarstvennye finansy: teoriia i praktika* [Public finance: theory and practice]. Moscow: Biznes Atlas, 2009.
- Ofitsiyni sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. <http://zakon.rada.gov.ua>
- Sukharev, A. N. "Stabilizatsionnyy finansovyy mekhanizm sovremennykh gosudarstv: teoriia, praktika i perspektivy" [Financial stabilization mechanism of modern states: theory, practice and prospects]. *Finansovaia analitika: problemy i resheniia*, no. 11 (35) (2010): 40-46.
- Sukharev, A. N. "Finansovaia ustoychivost i platezhesposobnost gosudarstva" [The financial stability and solvency of the state]. *Ekonomicheskii analiz: teoriia i praktika*, no. 31 (2010): 8-15.
- Stiglits, J. *Doklad Stiglitsa o reforme mezhdunarodnoy valiutno-finansovoy sistemy: uroki globalnogo krizisa* [The report of the Stiglitz on the reform of the international monetary and financial system: lessons from the global crisis]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 2010.

# ІННОВАЦІЙНИЙ ФАКТОР У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ПАП В. В., БОШОТА Н. В.

УДК 330.322.014

## Пап В. В., Бошота Н. В. Інноваційний фактор у підвищенні конкурентоспроможності економіки України

Встановлено, що конкурентоспроможність є синтезом багатьох економічних категорій. Застосовано загальний підхід щодо дослідження конкурентоспроможності різних об'єктів з єдиних системних і методичних позицій та уявлень про її сутність. Наведено основні чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності. Розглянуто теоретичні та практичні питання формування умов усталеної конкурентоспроможності національної економіки. Визначено основні перешкоди формуванню конкурентоспроможності економіки України. Розглянуто нагальну потребу формування рейтингу Глобальної конкурентоспроможності. Окреслено найважливіші критерії доцільності виходу на ринок, визначено умови досягнення країнами більш високого рівня конкурентоспроможності. Акцентовується увага на проведенні більш активної державної інноваційної політики в досягненні та утриманні міцних ринкових позицій вітчизняної економіки та запропоновано можливі стратегічні орієнтири подальшої державної економічної політики України щодо підвищення рівня конкурентоспроможності на найближчі роки.

**Ключові слова:** глобалізація, розвиток, інтеграція, конкурентоспроможність економіки, технологічні уклади, індекс глобальної конкурентоспроможності.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Пап Василь Васильович** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку та фінансів, Мукачівський державний університет (вул. Ужгородська, 26, Мукачево, 89600, Україна)

**E-mail:** papw@rambler.ru

**Бошота Неля Василівна** – здобувач, кафедра економіки підприємства, менеджменту та логістики, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

УДК 330.322.014

UDC 330.322.014

## Пап В. В., Бошота Н. В. Инновационный фактор в повышении конкурентоспособности экономики Украины

Установлено, что конкурентоспособность является синтезом многих экономических категорий. Применен общий подход к исследованию конкурентоспособности различных объектов с единых системных и методических позиций и представлений о ее сущности. Приведены основные факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности. Рассмотрены теоретические и практические вопросы формирования условий устойчивой конкурентоспособности национальной экономики. Определены основные препятствия формированию конкурентоспособности экономики Украины. Рассмотрена насущная необходимость формирования рейтинга Глобальной конкурентоспособности. Очерчены важнейшие критерии целесообразности выхода на рынок, определены условия достижения странами более высокого уровня конкурентоспособности. Акцентируется внимание на проведении более активной государственной инновационной политики в достижении и удержании крепких рыночных позиций отечественной экономики и предложены возможные стратегические ориентиры дальнейшей государственной экономической политики Украины по повышению уровня конкурентоспособности на ближайшие годы.

**Ключевые слова:** глобализация, развитие, интеграция, конкурентоспособность экономики, технологические уклады, индекс глобальной конкурентоспособности.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Пап Василий Васильевич** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры учета и финансов, Мукачевский государственный университет (ул. Ужгородская, 26, Мукачево, 89600, Украина)

**E-mail:** papw@rambler.ru

**Бошота Неля Васильевна** – соискатель, кафедра экономики предприятия, менеджмента и логистики, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

## Pap V. V., Boshota N. V. Innovation Factor in Increase of Competitiveness of the Ukrainian Economy

The article establishes that competitiveness is a synthesis of a number of economic categories. It applies a general approach to the study of competitiveness of various objects from common system and methodical positions and notions of its essence. It lists main factors that influence the level of competitiveness. It considers theoretical and practical issues of formation of conditions of stable competitiveness of the national economy. It identifies main obstacles of formation of competitiveness of the Ukrainian economy. It considers the barest necessity of formation of the rating of Global Competitiveness. It outlines the most important criteria of expediency of entering the market, identifies conditions of achievement of a higher level of competitiveness by countries. It focuses on the conduct of a more active state innovation policy in achievement and holding strong market positions of the domestic economy and offers possible strategic landmarks of the further state economic policy of Ukraine on increase of the level of competitiveness for the nearest future.

**Key words:** globalisation, development, integration, competitiveness of economy, technological modes, World Competitiveness Index.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Pap Vasily V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Accounting and Finance, Mukachevo State University (vul. Uzhgorodska, 26, Mukachevo, 89600, Ukraine)

**E-mail:** papw@rambler.ru

**Boshota Nelya V.** – Applicant, Department of Business Economics, Management and Logistics, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Конкурентоспроможність економіки та методи її визначення вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів та урядовців, оскільки якість тих чи інших оцінок і ступінь їх відповідності сучасним економічним реаліям суттєво позна-

чаються на ґрунтовності стратегічних рішень держави на всіх рівнях економіки.

Актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України обумовлюється значним відставанням економіки України за своїми кількіс-



ними та якісними макроекономічними параметрами, а також підприємницьким середовищем не тільки від розвинених країн світу, але й від колишніх союзних республік. В умовах, коли світ стрімко змінюється під впливом інтеграції та конвергенції, Україна залишається слабко підключеною до світових потоків капіталу та інновацій. Відсталість у розвитку інституцій породжує слабку здатність до абсорбції нових технологій, передових ідей, атрибутів громадського суспільства.

Дослідники вважають, що найважливішу конкурентну перевагу України складає наявність величезного людського капіталу. Проте його наявність – це лише потенційна конкурентна перевага, яка перетворюється на реальну в процесі інноваційної діяльності, тобто створення принципово нових технологій, високотехнологічних продуктів, нових форм організації виробництва та реалізації цих продуктів. Саме в поєднанні науки і виробництва знаходиться найслабкіше місце української економіки [2, с. 132]. Крім того, в інвестиційному секторі економіки України у багатьох випадках втрачений науково-технічний та виробничий досвід.

Оскільки в літературі не існує загальноприйнятого визначення конкурентоздатності, не сформовано загальний підхід щодо дослідження конкурентоздатності різних об'єктів, то є нагальна необхідність проаналізувати поняття «конкурентоздатність» з єдиних системних і методичних позицій і уявлень про її сутність, конкретизуючи і доповнюючи зміст цього поняття для кожного з можливих об'єктів дослідження. Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє сформулювати трактування категорії «конкурентоздатність», пропонувані відомими авторами (табл. 1).

Конкурентоспроможність країни – це її здатність досягти й підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рів-

ня ВВП на душу населення. Отже, висока конкурентоспроможність сприяє високому рівню та якості життя населення.

Міжнародний інститут менеджменту (Швейцарія) сформулював сутність конкурентоспроможності на рівні національної економіки у вигляді так званих «золотих правил»:

- ✦ стабільне та передбачуване законодавство;
- ✦ гнучка структура економіки; інвестиції у традиційні та технологічні інфраструктури;
- ✦ стимулювання приватних заощаджень та внутрішніх інвестицій; агресивність експорту та привабливість внутрішнього ринку;
- ✦ якість, гнучкість та прозорість управління та адміністрування;
- ✦ взаємозалежність заробітної плати, продуктивності праці та податків;
- ✦ скорочення розриву між мінімальними та максимальними доходами, зміцнення середнього класу; інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації;
- ✦ баланс переваг глобалізації економіки та національних особливостей.

**Д**обробут нації та стандарти життя визначаються продуктивністю, з якою використовуються людські, фінансові та природні ресурси. Продуктивність визначає рівень сталої заробітної плати та повернення капіталу, основних показників національного доходу на душу населення. Продуктивність стає основою «конкурентоспроможності». У сучасній глобальній економіці продуктивність залежить не стільки від того, в яких галузях конкурують національні підприємства, скільки від того, як вони конкурують, – іншими словами, природу їх операційної діяльності та стратегії, а фірми

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоздатність» [4]

Визначення	Джерело
Конкурентоздатність – здатність забезпечити кращу позицію в порівнянні з конкуруючим підприємством	Б. Карлофф
Конкурентоздатність – це здатність конкретного предмету витримати конкуренцію (потенційну і/або реальну)	Е. А. Горбашко
Конкурентоздатність – властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку	Р. А. Фатхутдинов
Конкурентоздатність – це сукупність переваг і здатності суб'єкта в порівнянні з йому подібними в боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного навколишнього середовища (системи)	А. Г. Дементьєва
Конкурентоздатність – синтез якості й можливості успішної реалізації продукції на конкурентному вітчизняному або міжнародному ринку у певний момент часу за рахунок досягнення конкурентних переваг	Т. В. Гринько
Конкурентність (конкурентоздатність) – відносна здатність не тільки підприємства, але й сектора, народного господарства, у порівнянні з іншими суб'єктами економічних відносин до: виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, вирішення нових технічних проблем, досягнення доходів (постійно зростаючих) при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати	Б. Шлюсарчик
Конкурентоздатність – виступає результатом створення підтримки протягом тривалого періоду часу та сукупної оцінки конкурентних переваг	Н. А. Дробітько

фактично в будь-якій галузі можуть стати продуктивнішими завдяки складнішим стратегіям та інвестиціям в сучасні технології. Можливості для використання передових стратегій є фактично в кожній галузі, де присутня сегментація споживачів, диференціація товарів і послуг, модифікація ланцюга вартості тощо. Тому концепція, за якої уряд прагне виділити і сприяти окремим галузям, є помилковою. Не існує поганих чи добрих галузей в новій «парадигмі продуктивності». Питання полягає у тому, чи фірми спроможні залучити кращі методи конкуренції, зібрати кращі уміння і використати кращі технології, щоб підвищити рівень продуктивності. Країни, що поліпшили рівень життя, – це ті, компанії яких стають продуктивнішими завдяки розвитку складніших джерел конкурентної переваги, що ґрунтується на знаннях, інвестуванні, глибокому розумінні методів ведення бізнесу та інноваціях.

**Н**а сьогодні Україна займає переважно невігідні та неперспективні ніші світового ринку. Домінування в структурі вітчизняного експорту товарів, що характеризується слабким динамізмом попиту і надмірною пропозицією на світовому ринку, не сприяє зростанню національної економіки, призводить до погіршення умов торгівлі та виснаження національних фінансових ресурсів [1, с. 18].

Україна йде «нижнім шляхом» підвищення конкурентоспроможності, використовуючи такі джерела: скорочення заробітної плати, скорочення податків і субсидій, зростання валового прибутку, скорочення кінцевого споживання, зменшення валового накопичення основного капіталу, екстенсивне зростання промисловості, зростання від'ємного сальдо платіжного балансу, скорочення сфери послуг, маючи такі соціальні наслідки: скорочення обсягу внутрішнього ринку, зниження рівня життя, зростання і послаблення державного суверенітету, зростання відносної частки некваліфікованої робочої сили, падіння соціальної сфери [8, с. 10].

Перехід до «верхнього шляху» підвищення конкурентоспроможності потребує від України концентрації організаційно-економічного механізму управління розвитком національної економіки на якісні параметри формування ВВП. Слід зазначити, що реакція окремих підприємств, галузей господарського комплексу та економіки загалом на зміни зовнішнього середовища залежить від ступеню їх адаптивності та інноваційності. Одним з показників, який характеризує конкурентоспроможність економіки, згідно з методологією Світового банку, є індекс інноваційної економіки. Для України цей показник складає 5,7 балів за 10-бальною шкалою. Це менше не тільки за показники розвинених країн, але й країн з перехідною економікою.

Структурні зміни в економіці характеризуються серйозними відставаннями, оскільки за випуском продукції 3-й технологічний уклад в Україні становить майже 58%, 4-й технологічний уклад – 38% і лише 4% – 5-й технологічний уклад. За фінансуванням науково-технічних розробок ситуація така: майже 70% становить сьогодні 4-й і лише 23% – 5-й технологічний уклад. За інноваційними витратами: 60% становить 4-й уклад і

30% – 3-й (тобто сумарно 90%), а 5-й уклад в інноваційних витратах становить лише 8,6% [5].

Українську економіку в її наявному вигляді не можна вважати інноваційною. Системи, які забезпечують життєздатність інноваційної економіки – продукування, комерціалізації, використання наукових знань та інновацій, підвищення рівня освіти і кваліфікації, управління й регулювання інноваційного розвитку економіки, – в Україні існують лише фрагментарно. Вони не інтегровані в єдиний механізм забезпечення макроекономічних успіхів на тривалій перспективі.

Щороку на Всесвітньому економічному форумі (ВЕФ) оприлюднюється доповідь про глобальну конкурентоспроможність. Міжнародні рейтинги конкурентоспроможності для України, як правило, вкрай невтішні. Україна впала на 11 позицій до 84 місця у рейтингу «World Economic Forum» про конкурентоспроможність економік світу 2013 – 2014 рр. Після деяких покращень в минулому році Україна падає на 11 місць до 84-ї позиції в Global Competitiveness Report у цьому році [5].

Ці результати базуються на великому розмірі ринку України (38-е місце в рейтингу за цим показником серед країн) і міцній освітній системі, яка забезпечує легкий доступ до всіх рівнів освіти (Україна на 43-му місці з вищої освіти та навчання і на 57-му – з початкової освіти) (табл. 2).

Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити підіндексам «Інновації» та «Технологічна готовність». Рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2013 – 2014 рр. відповідає 93-му місцю.

Низькі позиції України в загальному рейтингу пояснюються рядом проблем, які заважають українським підприємствам досягти належного рівня конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Серед них передусім варто виділити незначні іноземні та вітчизняні приватні інвестиції в оновлення виробництва, особливо в технологічно-інтенсивні галузі економіки. Іншим, не менш важливим чинником, є експортне виробництво, яке характеризується низькою доданою вартістю, високою капітало- та енергоемністю, що підвищує залежність економіки від руху світової кон'юнктури цін на сировину та енергоносії [7, с. 241].

За обсягом ВВП Україна займає 53 позицію. За рівнем ВВП на душу населення – 92 місце (3877 дол.) [5].

**П**рактика розвинених країн світу свідчить, що основою сучасної конкурентоспроможності виступають інновації – техніко-технологічні, організаційні, структурні, інституціональні, які створюють конкурентні переваги і дозволяють країнам досягти певного суспільного розвитку. Процеси розробки й упровадження того чи іншого виду інновацій тісно взаємопов'язані, взаємозалежні і не можуть існувати автономно. Тому головною метою економічної політики України повинне стати завдання підвищення її конкурентоспроможності на інноваційних основах і створення для цього відповідних умов.

Після аналізу поданих показників та індексів, розрахованих міжнародними організаціями, можна зробити певні висновки:

Зміна рейтингу України та його складових за даними Всесвітнього економічного форуму [5]

Складові ІГК України	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014
ІГК	72	82↓	89↓	82↑	72↑	84↓
Державні та суспільні установи	115	120↓	134↓	131↑	132↓	137↓
Інфраструктура	79	78↑	68↑	71↓	65↑	68↓
Макроекономічна стабільність	91	106↑	132↓	112↑	90↑	107↓
Охорона здоров'я й початкова освіта	60	68↓	66↑	74↓	62↑	62 –
Вища освіта та навчання	43	46↓	46 –	51↓	47↑	43↑
Ефективність товарного ринку	103	109↓	129↓	129 –	117↑	124↓
Ефективність ринку праці	54	49↑	54↓	61↓	62↓	84↓
Рівень розвитку фінансового ринку	85	106↓	119↓	116↑	114↑	117↓
Технологічна готовність	65	80↓	83↓	82↑	81↑	94↓
Розмір ринку	31	29↑	38↓	38 –	38 –	38 –
Удосконалення бізнесу	80	91↓	100↓	103↓	91↑	97↓
Інновації	52	62↓	63↓	74↓	71↑	93↓
Кількість країн-учасниць	131	133	139	142	144	148

«↑» – підвищення рейтингової позиції порівняно з попереднім роком;

«↓» – зниження рейтингової позиції порівняно з попереднім роком;

«–» – незмінність рейтингової позиції порівняно з попереднім роком.

1. Рівень конкурентоспроможності України є досить низьким (*Global Competitiveness Index*). Тобто, Україна за наявності значних природних та інтелектуальних потенціалів не використовує їх через відсутність належної інфраструктури та технологічну відсталість виробництва, низьку якість державних інституцій та високий рівень корупції тощо.

2. Наша держава має дуже високі рівні корумпованості та бюрократизації, особливо у сфері економічного регулювання, а також незахищеності громадянських та економічних інтересів суб'єктів господарювання. Усе це унеможливає створення в Україні конкурентного ринку та знижує бажання підприємців організувати свою діяльність на вітчизняному ринку.

3. Перешкодою до здійснення активної підприємницької діяльності в Україні є відсутність комплексних реформ у податковій, бюджетній та судовій системі. Це може призвести до подальшого поглиблення кризи в державі через погану ефективність використання державних коштів, а також стримує приплив потенційних довгострокових іноземних інвестицій.

4. Україна виступає пасивним учасником міжнародних економічних відносин (Індекс глобалізації). Це пов'язано як з незадовільним соціально-економічним станом розвитку, так і з відсутністю чіткого плану дій щодо побудови конкурентоспроможної моделі економіки, що побудована на інноваціях та інтелектуальному капіталі.

Затягування з упровадженням основ інноваційної моделі розвитку закладає основу довготривалої тенденції втрати конкурентоспроможності національної економіки. В Україні, на жаль, відсутня стратегія підвищення конкурентоспроможності національної економіки і суб'єктів

господарювання, а також механізм причинно-наслідкових зв'язків цієї стратегії з інноваційною моделлю розвитку. Побудова і реалізація концепції управління конкурентоспроможністю національної економіки на основах інноваційно-інвестиційного розвитку припускає:

- ✦ упровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку за рахунок випереджаючого розвитку високотехнологічних галузей і виробництва наукоємної, енергозберігаючої, експортно-орієнтованої продукції;
- ✦ створення мотиваційного середовища активізації інноваційної діяльності, яка цілеспрямовано впливає на конкурентоспроможність підприємств;
- ✦ формування інноваційно-активного індивіда та інноваційного типу поведінки;
- ✦ створення інституційних умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів;
- ✦ побудову інноваційної інфраструктури і забезпечення системності в розробці та реалізації цільових програм;
- ✦ упровадження механізму міжнародного і внутрішнього обміну науково-технічними розробками для здійснення інноваційних проектів;
- ✦ пряму державну інформаційну підтримку інноваційних процесів;
- ✦ гармонізацію і синхронізацію дій державного і приватного секторів економіки з метою зменшення ризиків неефективного використання засобів, направлених на інновацію;
- ✦ перегляд пріоритетів в організаційному забезпеченні здійснення інноваційної політики;



## ВИСНОВКИ

Проаналізувавши доповіді та звіти міжнародних організацій, що досліджують конкурентоспроможність економіки країн, можна зробити певні висновки.

*По-перше*, рівень конкурентоспроможності України на сучасному етапі є дуже низьким. Не зважаючи на значний природний, інтелектуальний та інноваційний потенціали, Україна не використовує свої конкурентні переваги у зв'язку з відсутністю належної структури та технологічною відсталістю виробництва, низькою якістю державних інституцій та високим рівнем корупції тощо.

*По-друге*, бюрократизація та корумпованість сфери економічного регулювання, незахищеність базових громадянських та економічних інтересів суб'єктів господарювання практично зводять нанівець можливість створення конкурентного ринку в Україні. Крім того, непривабливий імідж України, який утворився у світі у зв'язку з високим рівнем корупції, злочинності, розвитком «тіньової» економіки знищує бажання підприємців організувати свою діяльність на вітчизняному ринку.

*По-третє*, відсутність комплексних реформ у податковій, бюджетній та судовій системах перешкоджає здійсненню активної підприємницької діяльності в Україні, стримує приплив потенційних довгострокових іноземних інвестицій. Як наслідок, економічна криза в державі поглиблюється.

За таких умов конкурентоспроможна модель економіки є безальтернативним напрямом економічної стратегії України. Для цього, перш за все, необхідно:

1. Визначити сфери відповідальності державних органів влади та громадських організацій щодо забезпечення реалізації стратегії побудови конкурентоспроможної моделі економіки.

2. Забезпечити сприятливі організаційно-правові умови функціонування бізнесу, зокрема, спрощення системи реєстрації, ліцензування та звітності, розробка законодавчої бази щодо захисту прав власності інвесторів тощо.

3. Активізувати діяльність держави та підприємницьких структур щодо розвитку інфраструктури в Україні.

4. Стимулювати приплив вітчизняних та іноземних інвестицій в стратегічні для України галузі економіки.

5. Заохочувати інноваційні процеси шляхом надання безпроцентних і пільгових позик і грантів як науково-дослідницьким інститутам та організаціям, так і окремим вченим, здійснення прямого державного замовлення на інноваційну продукцію, вжиття заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації тощо.

6. Розробити державну стратегію інноваційного розвитку України, яка б враховувала сучасний стан техніко-технологічного та інноваційного розвитку нашої держави. Це дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності українських товарів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках і забезпечить стабільний розвиток української економіки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Антонюк Л. Л.** Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л. Л. Антонюк [Електронний ре-

сурс] – Режим доступу : [http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005\\_1\\_Antoniuk\\_ukr.pdf](http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf)

2. **Гончар Т. І.** Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т. І. Гончар // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12. – С. 130 – 145.

3. **Жаліло Я. А.** Конкуренція економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло. – Київ : НІСД, 2005. – 388 с.

4. **Масляєва О.** Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація / О. Масляєва // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>

5. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www3.weforum.org>

6. **Портер М.** Международная конкуренция / М. Портер / Пер. с англ. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 49 с.

7. Постанова Верховної Ради України «Про проведення парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=965-17>

8. **Попова В.** Конкурентоспособность экономики Украины: источники формирования и социальные последствия // Экономика Украины. – 2008. – № 8. – С. 413.

9. **Савчук Н. В.** Підтримка та розвиток експорту як важливий фактор розвитку економіки / Н. В. Савчук, О. В. Федоренко // Вісник КНУТД. – 2011. – № 6. – С. 241 – 244.

10. **IMD.** World Competitiveness Yearbook Online [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>

## REFERENCES

Antoniuk, L. L. "Mizhnarodna konkurentospromozhnist krain: rehionalnyi aspekt" [International competitiveness: a regional perspective]. [http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005\\_1\\_Antoniuk\\_ukr.pdf](http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf)

Honchar, T. I. "Konkurentsia: suchasna ekonomichna kharakterystyka ta osoblyvosti" [Competition: modern economic characteristics and features]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (2004): 130-145.

"IMD. World Competitiveness Yearbook Online" <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/law/main.cgi?nreg=965-17>

Masliayeva, O. "Ekonomichna sutnist katehorii "konkurentospromozhnist": definiitsia ta systematyzatsiia" [The economic essence of the category of "competitiveness": definition and systematization]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>

Ofitsiyni sait Vsesvitnyoho ekonomichnoho forumu. <http://www3.weforum.org>

Porter, M. *Mezhdunarodnaia konkurentsia* [International competition]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1993.

Popova, V. "Konkurentosposobnost ekonomiki Ukrainy: istochniki formirovaniia i sotsialnye posledstviia" [Competitiveness of the economy of Ukraine: the sources and social consequences]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8: 413-.

Savchuk, N. V., and Fedorenko, O. V. "Pidtrymka ta rozvytok eksportu iak vazhlyvyi faktor rozvytku ekonomiky" [Support and development of exports as an important factor of economic development]. *Visnyk KNUVD*, no. 6 (2011): 241-244.

Zhalilo, Ya. A. *Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii* [The competitiveness of the economy of Ukraine in the context of globalization]. Kyiv: NISD, 2005.

# МЕТОДИ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ЛУК'ЯНЕНКО І. Г.

УДК 330.338: 519

## Лук'яненко І. Г. Методи стрес-тестування фінансової стійкості підприємств України

Мета статті полягає в адаптації процедури стрес-тестування для оцінки фінансової стійкості підприємств і розробці адекватного економіко-математичного інструментарію для її проведення. У процесі дослідження виявлено, що запропонований підхід дозволяє не тільки отримати прогноз оцінку фінансової стійкості в майбутніх періодах діяльності підприємства, але й всебічно дослідити та кількісно оцінити його реакцію на дію внутрішніх і зовнішніх шоків у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Обґрунтовано, що основними етапами при проведенні стрес-тесту на рівні підприємства є аналіз зовнішнього середовища та ідентифікація потенційних ризиків; підбір змінних, що відповідають обраним ризикам і шокам; розробка та визначення специфікації економіко-математичної моделі, яка використовується для програвання різних сценаріїв, які мають бути орієнтовані на несприятливі, але цілком ймовірні події. Проведені дослідження визначили перспективність використання моделей лонгітюдних даних і векторних авторегресійних моделей, зокрема моделей коригування помилки при проведенні стрес-тестування на рівні галузі та окремого підприємства. Отримані результати можна використовувати як базу для подальшої розробки та вдосконалення методу стрес-тестування фінансової стійкості суб'єктів господарювання, а також створення моделі стрес-тестування окремих галузей економіки України.

**Ключові слова:** фінансова стійкість, стрес-тестування, підприємство, ризики, шоки, сценарії, моделі коригування помилки, моделі лонгітюдних даних.  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 19.

**Лук'яненко Ірина Григорівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)  
**E-mail:** luk@kse.org.ua

УДК 330.338: 519

## Лук'яненко И. Г. Методы стресс-тестирования финансовой устойчивости предприятий Украины

Цель статьи состоит в адаптации процедуры стресс-тестирования для оценки финансовой устойчивости предприятий и разработки адекватного экономико-математического инструментария для ее проведения. В процессе исследования выявлено, что предлагаемый подход позволяет не только получить прогнозную оценку финансовой устойчивости в будущих периодах деятельности предприятия, но и всесторонне исследовать и количественно оценить его реакцию на действие внутренних и внешних шоков в краткосрочной и долгосрочной перспективах. Обосновано, что основными этапами проведения стресс-теста на уровне предприятия является анализ внешней среды и идентификация потенциальных рисков; определение показателей, которые отвечают выявленным рискам и шокам; разработка и спецификация экономико-математической модели, которая используется для проигрывания сценариев, которые должны быть ориентированы на неблагоприятные, но вполне вероятные события. Проведенные исследования подтвердили перспективность использования моделей лонгитюдных данных и векторных авторегрессионных моделей, в том числе и моделей коррекции ошибки при проведении стресс-тестирования на уровне отрасли и отдельного предприятия. Полученные результаты можно использовать как основу для последующей разработки и усовершенствования метода стресс-тестирования финансовой устойчивости субъектов хозяйственной деятельности, а также для определения модели стресс-тестирования отдельных отраслей экономики Украины.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, стресс-тестирование, предприятие, риски, шоки, сценарии, модели коррекции ошибки, модели лонгитюдных данных.  
**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Библ.:** 19.

**Лук'яненко Ирина Григорьевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, Национальный университет «Києво-Могилянська академія» (ул. Сковороды, 2, Киев, 04655, Украина)  
**E-mail:** luk@kse.org.ua

UDC 330.338: 519

## Lukianenko I. H. Methods of Stress Testing of Financial Stability of Ukrainian Enterprises

The goal of the article lies in adaptation of the procedure of stress testing for assessment of financial stability of enterprises and development of adequate economic and mathematical instruments for its conduct. It was revealed during the study that the proposed approach allows not only obtaining a forecast assessment of financial stability in future periods of enterprise activity but also all-sided study and quantitative assessment of its reaction on action of internal and external stresses in short-term and long-term prospects. This article proves that main stages of the conduct of a stress test at the enterprise level are analysis of external environment and identification of potential markets; identification of indicators that meet the detected risks and stresses; development and specification of the economic and mathematical model, that is used for running scenarios, which should be oriented at unfavourable but quite probable events. The conducted studies confirmed prospectiveness of the use of longitudinal data models and vector auto-regression models, including error correction models when conducting stress testing at the level of the branch and an individual enterprise. The obtained results could be used as a basis for further development and improvement of the method of stress testing of financial stability of economic subjects and also for identification of the model of stress testing of individual branches of the Ukrainian economy.

**Key words:** financial stability, stress testing, enterprise, risks, stresses, scenarios, error correction models, longitudinal data models.  
**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 19.

**Lukianenko Iryna H.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, National University of Kyiv-Mohyla Academy (vul. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)  
**E-mail:** luk@kse.org.ua

Фінансова стійкість суб'єктів господарювання суттєво впливає на стійкість фінансової системи та макроекономічне середовище країни, яке, у свою чергу, у багатьох аспектах визначає фінансову стабільність на мікрорівні. Наявність такого взаємо-впливу обумовлює актуальність розробки сучасних підходів до системного оцінювання фінансової стійкості

підприємств, що базується на аналізі реакції суб'єктів господарювання на дію зовнішніх і внутрішніх шоків; прогнозній оцінці їх фінансової стійкості у майбутніх періодах діяльності; визначенні основних факторів і потенційних ризиків, які суттєво впливають на стабільний фінансовий розвиток підприємств у короткостроковій та довгостроковій перспективах, а також виборі та об-

грунтуванні ефективної стратегії управління фінансовою стійкістю в контексті нестабільності сучасного фінансового середовища [1, 2, 3, 4].

Слід зазначити, що дана проблематика розглядалась у працях багатьох західних і вітчизняних вчених, зокрема Е. Альтмана, В. Бівера, М. Білік, О. Добровольської, Л. Забродської, М. Кизима, Т. Клебанової, В. Ковальова, О. Мороз, Дж. Ольсона, І. Приймака, О. Терещенка, О. Ястремської та інших. Однак, не зважаючи на значну кількість наукових публікацій та досліджень щодо оцінки фінансової стійкості підприємств, певні проблеми потребують подальшого розвитку [6, 7, 11, 12]. Зокрема, актуальною на сьогодні залишається проблема формування концепції комплексного дослідження фінансової стійкості підприємств із застосуванням сучасних економіко-математичних моделей та проведення на їх основі стрес-тестування [5, 9, 18]. Такий підхід дозволить не тільки отримати прогнозу оцінку фінансової стійкості у майбутніх періодах діяльності підприємств і виявити основні фактори, що суттєво впливають на їх фінансовий стан, але й всебічно дослідити реакцію суб'єктів господарювання на дію зовнішніх і внутрішніх шоків з метою завчасного коригування своєї фінансової та управлінської політики у разі можливого настання несприятливих подій [8, 13, 17]. Наукова актуальність окреслених проблем та їх практична важливість визначили мету та завдання дослідження.

Метою статті є розвиток методів стрес-тестування для оцінки фінансової стійкості суб'єктів господарювання на основі економіко-математичного інструментарію та визначення напрямів стабілізації фінансового стану українських підприємств на сучасному етапі економічного розвитку. Для досягнення зазначеної мети було поставлено та вирішено такі основні завдання: визначити систему основних чинників фінансової стійкості суб'єкта господарювання в нестабільному економічному середовищі; узагальнити існуючі підходи до моделювання фінансової стійкості фірми; адаптувати методологію стрес-тестування для оцінки фінансової стійкості підприємства та перевірити її адекватність на прикладі оцінки фінансової стійкості підприємств промислового сектора України; розробити адекватні економетричні моделі, які визначають та кількісно оцінюють основні фактори впливу на фінансову стійкість підприємств і дають змогу проводити стрес-тестування на рівні підприємства; узагальнити рекомендації щодо забезпечення фінансової стабілізації діяльності підприємств в економіці України,

**З**абезпечення фінансової стійкості та розвитку суб'єктів господарювання у короткостроковому та довгостроковому періодах є важливою умовою стабілізації фінансової системи України в постризвий період. Одними з перспективних заходів забезпечення та підтримки фінансової стійкості підприємств, оцінки їх здатності забезпечувати розвиток своєї діяльності в умовах потенційних ризиків є запровадження методів стрес-тестування в управлінську практику. Відповідно до підходу Міжнародного Валютного Фонду під стрес-тестом розуміють комплекс аналітичних інструментів,

що застосовуються з метою визначення ключових ризиків фінансово-економічної системи шляхом отримання кількісної оцінки впливу надзвичайних, але цілком ймовірних макро- та мікроекономічних шоків як на фінансову систему загалом, так і на окремі сектори і ринки. На мікрорівні метод стрес-тестування є особливо актуальним для застосування великими і середніми підприємствами.

**П**роцедуру стрес-тестування окремого суб'єкта господарювання варто починати з аналізу галузі, до якої він належить, і побудови економіко-математичної моделі визначення та оцінки впливу основних чинників на фінансову стійкість галузі загалом. Отримана на даному етапі інформація може використовуватись як допоміжна при проведенні процедури стрес-тестування безпосередньо для обраного окремого підприємства відповідної галузі.

Запропоновану концептуальну схему дослідження фінансової стійкості окремого підприємства за допомогою процедури стрес-тестування наведено на *рис. 1*. Вона має включати такі послідовні кроки: визначення часового інтервалу, на якому буде проводитися стрес-тест; вибір типу сценарію; аналіз зовнішнього середовища та ідентифікація потенційних ризиків; підбір змінних, що відповідають обраним ризикам і шокам; розробка та визначення специфікації економіко-математичної моделі, що буде використовуватись для програвання сценаріїв; аналіз отриманих результатів. Зауважимо, що у разі негативного результату проведення стрес-тесту підприємству необхідно розробити детальний план щодо попередження настання його кризового фінансового стану. Крім того, у випадку як негативного, так і позитивного результату стрес-тесту варто детально дослідити основні проблеми та труднощі, які виникали на всіх етапах його проведення. Для перевірки ефективності застосування запропонованої методології стрес-тестування та вибору відповідного об'єкта дослідження було проаналізовано структуру акціонерних товариств України за видами економічної діяльності. Відповідно до проведеного аналізу для подальшого дослідження було обрано акціонерні товариства харчової галузі промисловості [10].

Для побудови економетричної моделі, що визначає фактори, які найбільше впливають на фінансову стійкість підприємств певної галузі (у досліджуваному прикладі – харчової), використано лонгітюдні (панельні) дані, які включали інформацію по 100 акціонерних товариствах харчової промисловості за період з 2005 по 2012 рр. Зауважимо, що використовувались тільки ті дані, які є вільному доступі.

Оскільки категорія «фінансова стійкість» є комплексним поняттям, її важко виразити за допомогою єдиного показника [11, 13]. Для спрощення при побудові моделі лонгітюдних даних фінансова стійкість розглядалась як ступінь залежності підприємства від залучених джерел фінансування (за визначенням Р. Холта) [15]. Найкращим чином дану залежність виражає показник фінансової стабільності, який розраховується як співвідношення власного капіталу підприємства до вартості його позикових коштів, тому саме його було обрано як залежну змінну в моделі фінансової стійкості [2, 12].



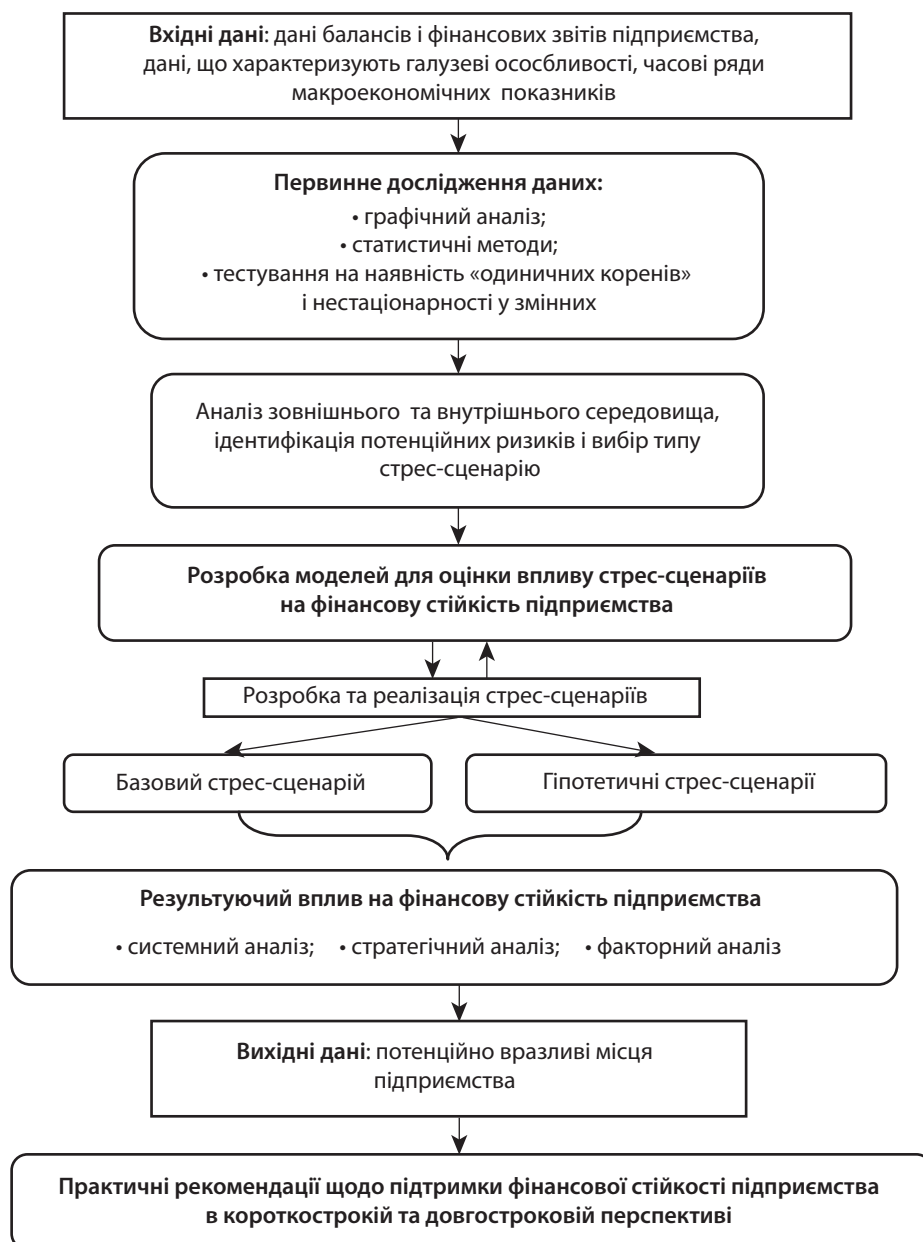


Рис. 1. Концептуальна схема дослідження фінансової стійкості підприємства на основі стрес-тестування

Як незалежні змінні до розглядуваного варіанта моделі були включені класичні змінні, запропоновані в роботах Альтмана, Змієвського та Ольсона, а також інші додаткові змінні, виявлені на основі проведеного нами попереднього аналізу [15, 18, 19]. Відповідно загальна специфікація моделі мала такий вигляд:

$$Y_{it} = \alpha + \mu_i + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

де  $Y_{it}$  – значення залежної змінної для  $i$ -того об'єкта у  $t$ -й період часу;  $\alpha$ ,  $\mu$  і  $\beta$  – невідомі параметри моделі;  $X_{jit}$  – значення  $j$ -го фактора для  $i$ -того об'єкта у  $t$ -й період часу;  $\varepsilon_{it}$  – значення випадкової величини;  $i = 1, N$ ;  $t = 1, T$ ;  $j = 1, k$ .

Результати розрахунку на реальній інформації п'яти версій моделі (1) з різною множиною незалежних змінних наведено в *табл. 1*. Зауважимо, що тест Хаусмана показав, що модель лонгітюдних даних (1) у розглядуваному випадку слід оцінювати як модель з випадкови-

ми ефектами [7]. Для економії місця оцінки випадкових ефектів не наводяться.

З аналізу результатів розрахунків, наведених в *табл. 1*, можна зробити висновок, що в моделі (1.1) залежна змінна, що визначає фінансову стійкість, майже не пояснюється незалежними змінними, які обрані з моделі Альтмана, а єдиною найбільш значущою змінною виступає співвідношення робочого капіталу до вартості сукупних активів підприємства. Хоча інші чотири моделі (1.2) – (1.5) є приблизно однаковими як за ступенем значущості змінних, так і за коефіцієнтом детермінації та іншими критеріями, все ж таки найбільш інформативною з них є модель (1.5). Дана модель як незалежні змінні включає: співвідношення робочого капіталу до вартості сукупних активів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт капіталізації, а також константу. Усі змінні, крім рентабельності активів фірми, значущі на рівні 1%, показник

рентабельності активів є значущим на рівні 5%. Значний коефіцієнт детермінації моделі ( $R^2 = 0,905$ ) свідчить про високу міру пояснення зміни досліджуваного показника відібраними факторами. Крім того, проведена додаткова діагностика даної моделі свідчить про її адекватність.

Загалом за результатами розрахунків розроблено-го комплексу лонгitudних моделей фінансової стійкості підприємства, зокрема моделі (1.5), можна зробити висновки, що фінансова стійкість підприємств харчової промисловості приблизно на 90% залежить від рівня ліквідності компанії, а саме – від її здатності вчасно розраховуватися по зобов'язаннях, від рентабельності активів, яка є показником ефективної роботи підприємства і, у свою чергу, залежить від того, наскільки добре здійснюється управління підприємством, а також від рівня капіталізації компанії. Зауважимо, що також було оцінено розглянуті вище версії моделей з іншими залежними змінними як індикаторами фінансової стійкості. Результати розрахунків виявились аналогічними попереднім.

Стрес-тестування фінансової стійкості на рівні окремого підприємства харчової промисловості було проведено на прикладі другого за величиною гравця на ринку пива в Україні ПАТ «Карлсберг Україна». Зауважимо, що для аналізу та проведення стрес-тестування використовувалась тільки інформація, наявна у відкритому доступі. З метою проведення стрес-тестування фінансової стійкості обраного підприємства на основі

детального попереднього аналізу було побудовано векторну модель коригування помилки, що включає три рівняння з різними ендогенними змінними, які характеризують фінансову стійкість даної компанії, а саме, показником фінансового левериджу ( $D_E$ ), поточної ліквідності ( $CA\_CL$ ) і рентабельності активів ( $ROA$ ). Вибір саме цих показників індикаторами фінансової стійкості компанії був обумовлений попередньо отриманими результатами оцінки моделі лонгitudних даних у розрізі всіх підприємств харчової галузі.

Для реалізації векторної моделі коригування помилки було сформовано масив квартальних даних з першого кварталу 2003 р. по перший квартал 2013 р. Можливі шоки зовнішнього середовища представлені в моделі такими екзогенними змінними: приріст ВВП ( $GDP\_GR$ ), процентна ставка за кредитами для підприємств переробної промисловості ( $CREDIT\_RATE$ ), рівень інфляції ( $INFL$ ), валютний курс ( $EXR$ ), зміна цін на енергоносії ( $OIL\_GR$ ), зміна доходів населення ( $INC\_GR$ ), акцизний податок на пиво ( $AKZ$ ).

Зауважимо, що коректність побудови векторної моделі коригування помилки з екзогенними факторами для проведення процедури стрес-тестування підприємства обґрунтована наявністю коінтеграційного зв'язку між залежними змінними моделі, який було підтверджено тестом Йохансена [7]. Оптимальна кількість лагів для включення в модель дорівнює двом.

Таблиця 1

**Порівняння результатів розрахунків за моделями фінансової стійкості підприємства з різною множиною незалежних змінних (залежна змінна – показник фінансової стабільності)**

Незалежні змінні	Модель 1.1 Оцінки $\beta$	Модель 1.2 Оцінки $\beta$	Модель 1.3 Оцінки $\beta$	Модель 1.4 Оцінки $\beta$	Модель 1.5 Оцінки $\beta$
Відношення робочого капіталу до вартості сукупних активів ( $X_{1t}$ )	27.957*** (7.328)	-10.548*** (2.469)	-11.135*** (2.459)	-10.668*** (2.478)	
Відношення нерозподіленого прибутку до сукупних активів ( $X_{2t}$ )	-10.226 (6.895)				
Відношення ЕВІТ до сукупних активів ( $X_{3t}$ )	-3.435 (8.593)				
Відношення чистого доходу до сукупних активів ( $X_{4t}$ )	-2.738* (1.411)				
Показник поточної ліквідності ( $X_{5t}$ )		1.156*** (0.017)	1.166*** (0.018)	1.167*** (0.019)	1.166*** (0.018)
Відношення сукупних зобов'язань до сукупних активів ( $X_{6t}$ )		-9.453*** (2.340)	-15.760*** (2.739)		
Показник рентабельності активів ( $X_{7t}$ )		-17.084*** (5.635)	-12.930** (5.620)		-13.274** (5.643)
«Вік» підприємства ( $X_{8t}$ )		0.161 (0.281)			
Співвідношення власного капіталу до сукупного капіталу ( $X_{9t}$ )				14.137*** (2.532)	15.768*** (2.735)
Наявність прибутку ( $X_{10t}$ )				-2.885** (1.387)	
Константа	11.0567*** (3.256)	3.003 (4.185)	8.828*** (1.644)	-4.202*** (1.395)	-6.823*** (1.351)
$R^2$	0,040	0.901	0.905	0.904	0.905

**Примітки:** 1) У дужках вказані стандартні похибки; 2) \* – значущі змінні на рівні 10%, \*\* – на рівні 5%, \*\*\* – на рівні 1%; 3) (1.1) – модель зі змінними Альтмана; (1.2) – модель зі змінними Змієвського; (1.3) – модель зі змінними Ольсона; (1.4) – гібридна модель № 1; (1.5) – гібридна модель № 2.

Оцінена на реальній інформації модель з урахуванням наведених вище позначень має такий вигляд

(у дужках наведено значення середньоквадратичного відхилення):

$$\begin{aligned} \Delta(D\_E)_t = & -0.17\hat{u}_{t-1} + 0.56\Delta(D\_E)_{t-1} + 0.01\Delta(D\_E)_{t-2} + 0.12\Delta(CA\_CL)_{t-1} + 0.16\Delta(CA\_CL)_{t-2} - \\ & (0.19) \quad (0.27) \quad (0.24) \quad (0.16) \quad (0.15) \\ & -1.89\Delta(ROA)_{t-1} - 1.42\Delta(ROA)_{t-2} - 0.02 - 0.07\Delta(AKZ)_t - 1.65\Delta(EXR)_t - 0.05\Delta(GDP\_GR)_{t-2} - \\ & (2.47) \quad (1.49) \quad (0.01) \quad (0.05) \quad (1.82) \quad (0.07) \\ & -0.43\Delta(CREDIT\_RATE)_t - 0.02\Delta(INC\_GR)_t - 0.98\Delta(INFL_t) - 0.12\Delta(OIL\_PR\_GR_t) \\ & (1.07) \quad (0.09) \quad (0.59) \quad (0.11) \\ \Delta(CA\_CL)_t = & -0.43\hat{u}_{t-1} - 0.35\Delta(D\_E)_{t-1} - 0.16\Delta(D\_E)_{t-2} + 0.69\Delta(CA\_CL)_{t-1} - 0.48\Delta(CA\_CL)_{t-2} - \\ & (0.46) \quad (0.66) \quad (0.59) \quad (0.38) \quad (0.37) \quad (2) \\ & -2.27\Delta(ROA)_{t-1} + 2.82\Delta(ROA)_{t-2} + 0.007 - 0.14\Delta(AKZ)_t + 2.02\Delta(EXR)_t - 0.03\Delta(GDP\_GR)_{t-2} + \\ & (6.02) \quad (3.62) \quad (0.03) \quad (0.12) \quad (4.46) \quad (0.17) \\ & +0.39\Delta(CREDIT\_RATE)_t + 0.12\Delta(INC\_GR)_t + 2.75\Delta(INFL_t) + 0.27\Delta(OIL\_PR\_GR_t) \\ & (2.61) \quad (0.23) \quad (1.44) \quad (0.26) \\ \Delta(ROA)_t = & -0.07\hat{u}_{t-1} + 0.003\Delta(D\_E)_{t-1} + 0.01\Delta(D\_E)_{t-2} + 0.002\Delta(CA\_CL)_{t-1} - 0.001\Delta(CA\_CL)_{t-2} + \\ & (0.02) \quad (0.03) \quad (0.03) \quad (0.019) \quad (0.02) \\ & +0.58\Delta(ROA)_{t-1} + 0.36\Delta(ROA)_{t-2} + 0.0002 + 0.008\Delta(AKZ)_t - 0.07\Delta(EXR)_t - 0.006\Delta(GDP\_GR)_{t-2} - \\ & (2.47) \quad (1.49) \quad (0.01) \quad (0.05) \quad (1.82) \quad (0.07) \\ & -0.03\Delta(CREDIT\_RATE)_t + 0.004\Delta(INC\_GR)_t + 0.19\Delta(INFL_t) + 0.009\Delta(OIL\_PR\_GR_t) \\ & (0.13) \quad (0.01) \quad (0.07) \quad (0.013) \end{aligned}$$

$\hat{u}_{t-1} = D\_E_{t-1} + 0.564CA\_CL_{t-1} + 14.66ROA_{t-1} - 1.84$  є рівнянням довгострокової рівноваги (коїнтеграційним рівнянням).

**А**наліз результатів оцінювання векторної моделі коригування помилки (2) показує, що знаки в моделі є очікуваними та логічними. Так, зростання показників рентабельності активів і поточної ліквідності позитивно впливає на фінансову стійкість компанії. Крім того, зростання ставки за кредитами зменшує співвідношення фінансового левериджу, оскільки кредитні ресурси стають дорожчими, і підприємство, виплачуючи позики, які були залучені в попередні періоди, націлене на зменшення обсягів банківських кредитів у структурі позикового капіталу. Якщо аналізувати ефект девальвації обмінного курсу, то необхідно зауважити, що він призводить до зменшення показника поточної ліквідності за рахунок зростання поточних зобов'язань, зокрема кредиторської заборгованості, оскільки частина сировини ПАТ «Карлсберг Україна» постачається з-за кордону. Оцінена модель є динамічно стабільною відносно всіх ендогенних змінних моделі, коефіцієнти відхилення від довгострокової рівноваги становлять:  $-0,16$  для змінної фінансового левериджу,  $-0,43$  для змінної поточної ліквідності та  $-0,065$  – для рентабельності активів фірми. Досить низький коефіцієнт повернення до рівноваги досліджуваної змінної рентабельності активів свідчить про те, що у разі погіршення роботи активів підприємства відновлення їх повної ефективності

відбувається досить повільно: миттєве повернення до рівноваги відбувається тільки на 6,5%, усе ж інше відновлення довгострокової рівноваги проходить у подальші періоди часу. Аналіз результатів розрахунків за векторною моделлю коригування помилки було також доповнено аналізом функції відгуків на імпульси та декомпозицією дисперсій ендогенних змінних. Побудована модель коригування помилки виявилася адекватною та стабільною, а отже придатною для проведення процедури стрес-тестування фінансової стійкості досліджуваного підприємства.

Для прикладу, що розглядається, було побудовано відповідно два сценарія: базовий та гіпотетичний. Зауважимо, що на практиці реалізують, як правило, більшу кількість сценаріїв. У базовому сценарії розвитку екзогенні змінні, що входять до моделі, було розраховано для трьохрічного часового горизонту за допомогою методу ARIMA-моделювання. Гіпотетичний сценарій передбачав цілком ймовірні несприятливі події, що можуть настати в економіці України в майбутні періоди, зокрема для гіпотетичного сценарію були зроблені такі припущення щодо можливих ризиків:

- ✦ *приріст ВВП*. Зменшення темпів приросту валового внутрішнього продукту, встановлення таких річних цільових щодо темпів приросту показників: у 2013 р. – 3,3%, у 2014 р. – 2,7%, у 2015 р. – 3,1%;
- ✦ *процентна ставка за кредитами для підприємств переробної промисловості*. Поступове зростання ставки за кредитами протягом три-



- річного інтервалу з максимальним значенням 17,5% у четвертому кварталі 2015 р.;
- ✦ *рівень інфляції*. Якщо у базовому сценарії розвитку ми спостерігаємо дефляційні процеси в економіці, то у гіпотетичному, навпаки, середньорічне значення інфляції у 2013 р. складає 3,4%, у 2014 р.– 6%, а у 2015 р.– 4,4%;
- ✦ *валютний курс*. Поступова девальвація української гривні по відношенню до долара США, з досягненням максимального значення у третьому кварталі 2015 р.– 8,54 UAH/ USD;
- ✦ *зміна вартості енергоносіїв*. Слід зазначити, що індикатором вартості енергоносіїв виступають в даному дослідженні ціни на нафту (Brent, Європа). Спочатку передбачено зниження ціни нафти до 99,8 дол. США/барель за прогнозами S&P на 2013 р., однак у 2014 – 2015 рр. робиться припущення про зростання ціни до 130 дол. США/барель у першому кварталі 2015 р.;
- ✦ *зміна доходів населення*. Гіпотетичним сценарієм розвитку передбачено падіння темпів приросту доходів населення країни та встановлення показників середньорічних темпів приросту на рівні: 8% – у 2013 р., 5,7% – у 2014 р. і 4,1% – у 2015 р.;

- ✦ *акцизний податок на пиво*. На сьогоднішній день у Верховній Раді України розглядаються законопроект щодо підвищення ставок акцизного податку, зокрема встановлення акцизного податку на пиво у розмірі 2,5 грн на літр пива [15]. Враховуючи те, що наразі акцизний податок на пиво складає 0,87 грн на літр, то даним сценарієм розвитку передбачено його зростання у 3 рази у першому кварталі 2014 р.

За результатами проведеного стрес-тесту, що представлені в *табл. 2*, можна зробити декілька висновків.

Відповідно до базового сценарію розвитку значення показників виявилися цілком закономірними та очікуваними. Так, якщо компанія буде продовжувати дотримуватися своєї фінансової політики щодо скорочення обсягів кредитування, то в перспективі передбачається зменшення показника фінансового левіражу до 0,112 у четвертому кварталі 2015 р. Показник поточної ліквідності фактично тримається в одному числовому інтервалі, найбільше значення спостерігаються у четвертому кварталі 2014 р.– 1,855. Стабільність даного показника є ознакою фінансової стійкості на підприємстві, адже це означає, що в компанії завжди вистачає коштів, щоб розрахуватися за поточними зобов'язаннями. У цілому відповідно до базового сценарію розвитку еко-

**Таблиця 2**

**Прогноз показників фінансової стійкості досліджуемого підприємства на основі процедури стрес-тестування**

Тип сценарію	Період часу	Фінансовий левіраж	Поточна ліквідність	Рентабельність активів
Базовий сценарій розвитку	2013Q1	0,220	1,687	0,043
	2013Q2	0,261	1,632	0,036
	2013Q3	0,274	1,741	0,047
	2013Q4	0,220	1,765	0,044
	2014Q1	0,202	1,714	0,041
	2014Q2	0,203	1,745	0,045
	2014Q3	0,180	1,807	0,047
	2014Q4	0,113	1,855	0,044
	2015Q1	0,119	1,833	0,043
	2015Q2	0,175	1,771	0,042
	2015Q3	0,185	1,771	0,046
	2015Q4	0,112	1,823	0,048
Гіпотетичний сценарій розвитку	2013Q1	0,235	1,665	0,044
	2013Q2	0,224	1,751	0,047
	2013Q3	0,183	1,830	0,048
	2013Q4	0,110	1,892	0,047
	2014Q1	-0,120	1,702	0,065
	2014Q2	-0,120	1,882	0,057
	2014Q3	-0,162	2,287	0,065
	2014Q4	-0,143	2,287	0,047
	2015Q1	-0,069	2,155	0,038
	2015Q2	0,034	2,048	0,034
	2015Q3	0,090	2,038	0,039
	2015Q4	0,062	2,087	0,046

номіки України можна зробити висновок про збереження стійкого фінансового стану ПАТ «Карлсберг Україна» протягом періоду 2013 – 2015 рр.

Гіпотетичний сценарій, який передбачав гірші умови розвитку економіки України, показав досить цікаві результати щодо фінансового стану обраної компанії. Так, значення показника фінансового левериджу досягнуло від'ємного значення у період з першого кварталу 2014 р. по перший квартал 2015 р. З одного боку, це могло б свідчити про від'ємний власний капітал, що міг утворитися внаслідок виникнення великої суми непокритого збитку, однак у такому випадку рентабельність активів також мала б від'ємне значення, а в даному випадку спостерігається позитивне значення цього показника. Отже, іншим поясненням є стрімке скорочення кредитних коштів внаслідок значного подорожчання відповідного до даного сценарію кредитних засобів. Зростання ж показника поточної ліквідності можна пояснити девальвацією курсу гривні, оскільки велику частку в оборотних активах займають саме запаси, частину яких фірма купує за кордоном. Рентабельність активів підприємства залишається на придатному рівні, тільки у перших трьох кварталах 2015 р. спостерігається її зменшення до 0,034 – 0,039, однак у четвертому кварталі 2015 р. передбачається зростання до 0,046. Отже, підсумовуючи результати стрес-тестування, отриманого після застосування гіпотетичного сценарію, необхідно зазначити, що фінансовий стан компанії є досить стійким, однак треба звернути увагу на боргову структуру капіталу та на можливість альтернативних шляхів залучення коштів на підприємстві.

## ВИСНОВКИ

Нестабільний стан українського економічного середовища зумовлює необхідність передбачення фінансової стійкості у майбутніх періодах діяльності підприємств, а також оцінку їх реакції на дію несприятливих подій та потенційних ризиків у короткостроковій та довгостроковій перспективах, що неможливо без застосування та розвитку сучасного математичного інструментарію, зокрема методів стрес-тестування.

Проведені дослідження виявили ефективність та перспективність застосування методів стрес-тестування як на рівні галузі, так і на рівні окремого підприємства. При цьому процедуру стрес-тестування окремого суб'єкта господарювання варто починати з аналізу галузі, до якої він належить, і побудови відповідної економіко-математичної моделі для визначення та оцінки впливу основних чинників на фінансову стійкість галузі загалом. Отримана на цьому етапі інформація може використовуватись як допоміжна при проведенні стрес-тестування фінансової стійкості на рівні окремого підприємства.

Процедура стрес-тестування для підприємства має включати: визначення часового інтервалу, на якому буде проводитись стрес-тест; вибір типу сценарію; аналіз зовнішнього середовища та ідентифікацію потенційних ризиків; підбір змінних, що відповідають обраним ризикам і шокам; розробку економіко-математичної моделі, що буде використовуватись для програвання сце-

наріїв, які мають бути орієнтовані на несприятливі, але цілком ймовірні події, а також детальний аналіз отриманих результатів. Проведені дослідження визначили перспективність використання моделей лонгітюдних даних і векторних авторегресійних моделей, зокрема моделей коригування помилки при проведенні стрес-тестування на рівні галузі та окремого підприємства.

Отримані результати можуть використовуватись як базові для подальшої розробки та вдосконалення методу стрес-тестування фінансової стійкості суб'єктів господарювання, а також створення моделі стрес-тестування галузей економіки України, що є надзвичайно важливим при розробці програм економічного розвитку та формування бюджету держави. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С. Клебанова, О.М. Бондар, О.В. Мозенков та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 272 с.
2. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117 – 128.
3. Добровольська О. В. Класифікація факторів впливу на економічну стійкість підприємств / О. В. Добровольська // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 8. – С. 23 – 27.
4. Забродская Л. Оценка финансовой устойчивости предприятия / Л. Забродская // Бизнес Информ. – 1998. – № 7. – С. 54 – 55.
5. Инновационные и информационные технологии в развитии национальной экономики: теория и практика : монография / Под ред. Т. С. Клебановой, В. П. Небезина, Е. И. Шохина. – М. : Научные технологии, 2013. – 528 с.
6. Кизим Н. А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятия / Н. А. Кизим, И. С. Благуна, Ю. С. Копчак. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 143 с.
7. Лук'яненко І. Г. Сучасні економетричні методи у фінансах : навчальний посібник / І. Г. Лук'яненко, Ю. О. Гордніченко. – К. : Літера, 2002. – 352 с.
8. Лук'яненко І. Г. Оцінка ймовірності настання кризових явищ у фінансовому секторі України / І. Г. Лук'яненко // Бизнес Информ. – 2011. – № 5(2). – С. 51 – 54.
9. Модели оценки и анализа сложных социально-экономических систем : монография / Под ред. докт. экон. наук, проф. В. С. Пономаренко, докт. экон. наук, проф. Т. С. Клебановой, докт. экон. наук, проф. Н. А. Кизима. – Х. : ИД «ІНЖЕК», 2013. – 664 с.
10. Осецький В. Концентрація в галузях харчової промисловості України та можливості її зміни в результаті світових процесів консолідації / В. Осецький, В. Марченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2008. – № 99. – С. 85 – 89.
11. Плиса В. Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : монографія / В. Й. Плиса, І. І. Приймак. – Львів : Видавництво ННБК «АТБ», 2009. – 144 с.
12. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М. С. Заюкова, О. В. Мороз, О. О. Мороз та ін. ; за ред. М. С. Заюкової. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2004. – 155 с.
13. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.

- 14. Холт Р. Н.** Основы финансового менеджмента / Р. Н. Холт / Пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 128 с.
- 15. Altman E. I.** Bankruptcy, credit risk, and high yield junk bonds / E. I. Altman. – Oxford : Blackwell Publishers Ltd, 2002. – 533 p.
- 16. Beaver W. H.** Financial Ratios as Predictors of Failure / W.H. Beaver // *Journal of Accounting Research*. – 1966. – № 4. – P. 71 – 111.
- 17. Sudheer C.** Bankruptcy prediction with industry effects / C. Sudheer, R. A. Jarrow // *Review of Finance*. – 2004. – № 8. – P. 537 – 569.
- 18. Ohlson J.** Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy / James A. Ohlson // *Journal of Accounting Research*. – 1980. – Vol. 18. – P. 109 – 131.
- 19. Zmijewski M. D.** Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models / M. D. Zmijewski // *Journal of Accounting Research*. – 1983. – № 22. – P. 59 – 86.

#### REFERENCES

- Altman, E. I. *Bankruptcy, credit risk, and high yield junk bonds*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd, 2002.
- Bilyk, M. D. "Sutnist i otsinka finansovoho stanu pidpriemstv" [Nature and assessment of the financial situation of enterprises]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2005): 117-128.
- Beaver, W. H. "Financial Ratios as Predictors of Failure". *Journal of Accounting Research*, no. 4 (1966): 71-111.
- Dobrovolska, O. V. "Klasyfikatsiia faktoriv vplyvu na ekonomichnu stiiikist pidpriemstv" [Classification of factors influencing the economic stability of businesses]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 8 (2007): 23-27.
- Innovatsionnye i informatsionnye tekhnologii v razvitii natsionalnoy ekonomiki: teoriia i praktika* [Innovation and information technology in the development of the national economy: theory and practice]. Moscow: Nauchnye tekhnologii, 2013.
- James, A. Ohlson "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy". *Journal of Accounting Research*, vol. 18 (1980): 109-131.
- Kholt, R. N. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Delo, 1993.
- Klebanova, T. S., Bondar, O. M., and Mozenkov, O. V. *Bankrutstvo i sanatsiia pidpriemstva: teoriia i praktyka kryzovoho upravlinnia* [Bankruptcy and reorganization of enterprises: the theory and practice of crisis management]. Kharkiv: INZhEK, 2003.
- Kizim, N. A., Blagun, I. S., and Kopchak, Yu. S. *Otsenka i prognozirovanie neplatezhеспособности predpriatiia* [Evaluation and prediction of insolvency of the company]. Kharkiv: INZhEK, 2004.
- Luk'ianenko, I. H., and Horodnichenko, Yu. O. *Suchasni ekonometrychni metody u finansakh* [Modern econometric methods in finance]. Kyiv: Litera, 2002.
- Luk'ianenko, I. H. "Otsinka imovirnosti nastannia kryzovykh iavyshech u finansovomu sektori Ukrainy" [Assessment of the likelihood of the crisis in the financial sector of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 5 (2) (2011): 51-54.
- Modely otsenky y analiza slozhnykh sotsyalno-ekonomicheskoykh system* [Model evaluation and analysis of complex socio-economic systems]. Kharkiv: INZhEK, 2013.
- Osetskiy, V., and Marchenko, V. "Kontsentratsiia v haluziakh kharchovoi promyslovosti Ukrainy ta mozhlyvosti ii zminy v rezultati svitovykh protsesiv konsolidatsii" [Concentration in the food industry of Ukraine and the possibility of change as a

result of global consolidation process]. *Visnyk KNU imeni Tarasa Shevchenka*, no. 99 (2008): 85-89.

Plysa, V. I. *Stratehiia zabezpechennia finansovoi stiiikosti sub'ektiv hospodariuvannia v ekonomitsi Ukrainy* [Strategy to ensure the financial sustainability of businesses in the economy of Ukraine]. Lviv: ATB, 2009.

Sudheer, C., and Jarrow, R. A. "Bankruptcy prediction with industry effects". *Review of Finance*, no. 8 (2004): 537-569.

Tereshchenko, O. O. *Finanova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv* [Financial reorganization and bankruptcy]. Kyiv: KNEU, 2004.

Zabrodskaia, L. "Otsenka finansovoy ustoychivosti predpriatiia" [Assessment of the financial stability of the company]. *Biznes Inform*, no. 7 (1998): 54-55.

Zaiukova, M. S., Moroz, O. V., and Moroz, O. O. *Teoriia finansovoi stiiikosti pidpriemstva* [Theory of financial viability]. Vinnytsia: UNIVERSUM, 2004.

Zmijewski, M. D. "Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models". *Journal of Accounting Research*, no. 22 (1983): 59-86.



# ФОРМУВАННЯ СПЕКТРУ УПРАВЛІНСЬКИХ ВПЛИВІВ ЩОДО ЗМІНИ ПОВЕДІНКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

РАЄВНЕВА О. В., КАРПЕНКО А. С.

УДК 330.34.332

## Раєвнева О. В., Карпенко А. С. Формування спектру управлінських впливів щодо зміни поведінки промислового підприємства

У статті на підставі імпульсного аналізу сформовано комплекс управлінських впливів, спрямованих на коригування майбутнього вектора розвитку українського підприємства, головною цільовою спрямованістю якого є експорт товарів і послуг. Як інструмент управління поведінкою суб'єкта господарювання запропоновано використовувати метод когнітивного моделювання. Розроблений спектр управлінських впливів дозволить у прогностичному періоді змінити рівень розвитку промислового експортоорієнтованого підприємства зі спадної стадії на висхідну ділового циклу.

**Ключові слова:** коригування поведінки, експортоорієнтоване підприємство, управлінські впливи, метод когнітивного моделювання.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Раєвнева Олена Валентинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** olena\_raev@mail.ru

**Карпенко Аліна Станіславівна** – викладач кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** alina-sereda@ya.ru

УДК 330.34.332

## Раєвнева Е. В., Карпенко А. С. Формирование спектра управленческих воздействий по изменению поведения промышленного предприятия

В статье на основании импульсного анализа сформирован комплекс управленческих влияний, направленных на корректировку будущего вектора развития украинского предприятия, главной целевой направленностью которого является экспорт товаров и услуг. В качестве инструмента управления поведением субъекта ведения хозяйства предложено использовать метод когнитивного моделирования. Разработанный спектр управленческих влияний позволит в прогнозном периоде изменить уровень развития промышленного экспортоориентированного предприятия с нисходящей стадии на восходящую делового цикла.

**Ключевые слова:** корректировка поведения, промышленное предприятие, управленческие воздействия, метод когнитивного моделирования.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

**Раєвнева Елена Валентиновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** olena\_raev@mail.ru

**Карпенко Алина Станиславовна** – преподаватель кафедры статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** alina-sereda@ya.ru

UDC 330.34.332

## Rayevneva O. V., Karpenko A. S. Formation of a Spectrum of Managerial Impacts on the Change of Behaviour of an Industrial Enterprise

The article forms, on the basis of impulse analysis, a complex of managerial influences directed at adjustment of the future vector of development of a Ukrainian enterprise the main target orientation of which is export of goods and services. The article offers to use the cognitive modelling method as an instrument of managing the economic subject behaviour. The developed spectrum of managerial impacts would allow changing the level of development of an industrial export-oriented enterprise in the forecast period from the descending stage to ascending stage of the business cycle.

**Key words:** adjustment of behaviour, industrial enterprise, managerial impact, cognitive modelling method.

**Fig.:** 3. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Rayevneva Olena V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** olena\_raev@mail.ru

**Karpenko Alina S.** – Lecturer of the Department of Statistics and Economic Projections, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** alina-sereda@ya.ru

Головними рисами сучасного економічного розвитку є наявність процесів інтеграції, що здійснюють суттєвий вплив на діяльність та майбутній розвиток як підприємств із внутрішньою, так і зовнішньою спрямованістю. Від промислових суб'єктів господарювання, що орієнтовані на зовнішні ринки, значною мірою залежить економічний добробут держави, оскільки експорт займає ліву частку у ВВП країни. Тому дані підприємства вимушені адаптуватися до стохастичного та нелінійного світового економічного розвитку та приймати ефективні рішення не тільки щодо збереження своїх позицій на ринку, але і з метою підтримки висхідної траєкторії розвитку в перспективі.

Мінливе становище більшості вітчизняних підприємств вимагає наукового обґрунтування процесів при-

йняття управлінських рішень, що значно підвищує роль сучасних економіко-математичних методів і моделей. Виходячи з цього пропонується використовувати сценарний підхід до моделювання поведінки експортоорієнтованого підприємства, що базується на методі когнітології.

Метою статті є формування комплексу управлінських впливів у кризоформуючій, умовно-компенсаційній та компенсаційній сферах життєдіяльності підприємства, що дозволить змінити прогнозну поведінку промислового підприємства зі спадної на висхідну стадію ділового циклу його розвитку.

Методичним забезпеченням щодо управління розвитком підприємства є розроблена алгоритмічна модель формування сценаріїв поведінки експортоорієнтованого підприємства та сфер його життєдіяльності, що

містить сім кроків [1 – 6]. Перший крок спрямований на формування мети дослідження, другий крок – на побудову нечітких когнітивних карт експортоорієнтованого підприємства в цілому та окремо за кожною його функціональною складовою (формування первісної матриці суміжності). Цільовою спрямованістю третього кроку зазначеної алгоритмічної моделі є побудова нечітких когнітивних моделей експортоорієнтованого підприємства та його сфер, тобто отримання адаптованих когнітивних моделей (перетворення матриці суміжності). Четвертий крок призначений для моделювання та формування сценаріїв поведінки сфер життєдіяльності та експортоорієнтованого підприємства в цілому. У рамках даного кроку обирається комплекс управлінських впливів, що формується з позиції досяжності встановленого значення інтегрального показника рівня розвитку підприємства. Метою п'ятого кроку є оцінка якості розроблених когнітивних моделей. Шостий та сьомий крок спрямовані на рішення зворотного завдання та інтерпретацію отриманих результатів.

Реалізація запропонованої алгоритмічної моделі та формування комплексу управлінських рішень проводилася на ретроспективних даних підприємства ПуАТ «Харверст».

Проведений аналіз діяльності зазначеного підприємства дозволив визначити, що майбутня поведінка підприємства буде характеризуватися негативними спадними тенденціями розвитку. Тому метою внутрішнього менеджменту підприємства є зміна прогнозованої траєкторії зі спадної стадії циклу його розвитку на висхідну за рахунок посилення його потенційних і реальних можливостей на період 2012 – 2013 рр. (1 Крок).

Загальна когнітивна модель підприємства ПуАТ «Харверст» побудована на підставі визначення взаємозв'язку основних системоформуючих сфер життєдіяльності підприємства, а саме: сфери виробництва, фінансів і праці, по яких за допомогою методу таксономії було розраховано сімейство локальних інтегральних показників, що становили інформаційну базу для проведення когнітивного моделювання. Реалізація алгоритму проводиться в середовищі візуального моделювання системи «Канва» [7, 8]. Отже, когнітивна модель підприємства включає чотири показники: інтегральний показник рівня розвитку сфери *фінанси*, інтегральний показник рівня розвитку сфери *праця*, інтегральний показник рівня розвитку сфери *виробництво* і загальний інтегральний показник *рівня розвитку підприємства*.

Вхідною інформацією для отримання результатів рішення 2 Кроку є представлені в *табл. 1* значення інтегральних показників рівня розвитку по кожній зі сфер і підприємства в цілому за останні 7 місяців (2 кв. 2010 – 2011 рр. включно), а також зафіксовані поточні значення для кожного з них.

Результатом рішення 2 та 3 Кроку моделі є побудова перетвореної матриці суміжності між локальними та загальним інтегральними показниками рівня розвитку підприємства, тобто встановлення причинно-наслідкового зв'язку між ними (*табл. 2*). Основою побудови даної матриці є кореляційні зв'язки між обраними

показниками та експертна думка фінансистів та економістів на предмет наявності або відсутності зв'язку між показниками.

Таблиця 1

**Значення загального і локальних інтегральних показників рівня розвитку підприємства ПуАТ «Харверст»**

Значення загального та локального показників рівня розвитку за останні 7 кварталів, впорядковані від максимального значення до мінімального			
I <sub>фін.</sub>	I <sub>вир.</sub>	I <sub>кадри</sub>	I <sub>заг.</sub>
0,191	0,424	0,333	0,186
0,176	0,383	0,316	0,182
0,162	0,350	0,308	0,168
0,161	0,336	0,221	0,155
0,153	0,332	0,197	0,151
0,135	0,229	0,195	0,104
0,104	0,213	0,177	0,079
Поточне значення рівня розвитку			
0,191	0,424	0,177	0,186

Таблиця 2

**Перетворена матриця суміжності між загальним та локальними інтегральними показниками рівня розвитку ПуАТ «Харверст»**

	I <sub>фінанси</sub>	I <sub>виробництво</sub>	I <sub>кадри</sub>	I <sub>загальний</sub>
I <sub>фінанси</sub>		0,8227	0,5405	0,908
I <sub>виробництво</sub>	0,8299		0,5116	0,958
I <sub>кадри</sub>	0,654	0,908		0,684

Перетворена матриця суміжності є основою для побудови зваженого функціонального орграфу – когнітивної моделі ситуації. Причинно-наслідковий граф представляє собою спрощену суб'єктивну модель функціональної організації підприємства і є основою для формування спектру управлінських імпульсів та здійснення процесу моделювання.

Отже, на відповідних рисунках представлений приклад когнітивних моделей в цілому для підприємства ПуАТ «Харверст» (*рис. 1*) і для сфери *фінанси* підприємства ПуАТ «Харверст» (*рис. 2*).

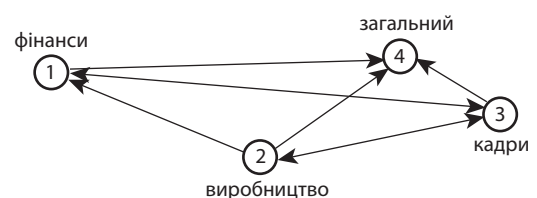


Рис. 1. Когнітивна карта підприємства ПуАТ «Харверст»

Розроблені когнітивні моделі за сферами життєдіяльності та для аналізованого підприємства в цілому є основою проведення експериментів з реалізації чотирьох сценаріїв розвитку підприємства, які здій-

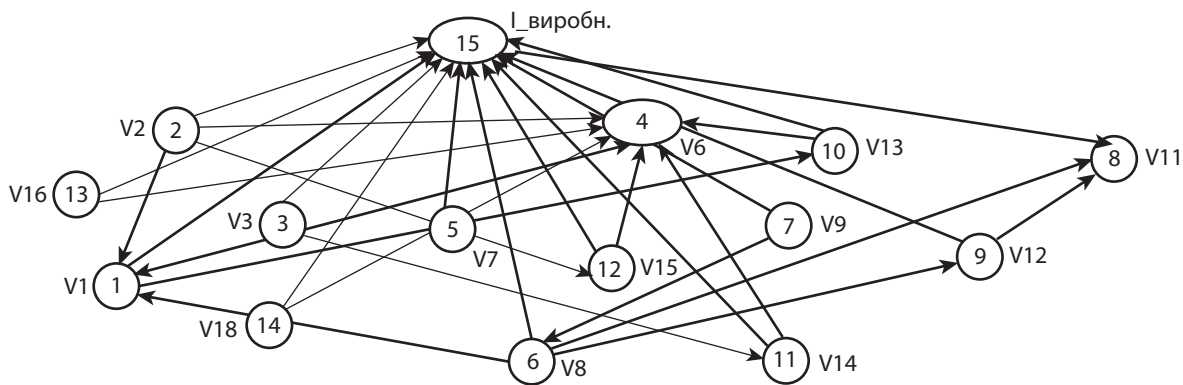


Рис. 2. Когнітивна карта виробничої сфери підприємства ПуАТ «Харверст»

**Примітка:** V1 – вартість оборотних засобів; V2 – запаси і затрати; V3 – дебіторська заборгованість; V6 – коефіцієнт швидкої ліквідності; V7 – вартість необоротних активів; V8 – балансова вартість основних фондів; V9 – нематеріальні активи; V11 – фондоозброєність; V12 – індекс зростання ОФ; V14 – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; V15 – коефіцієнт оборотності запасів; V16 – матеріалоємність продукції; V18 – питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції; I\_виробн. – значення загального інтегрального показника рівня розвитку за сферою *виробництво*.

снюються в процесі моделювання на ретроспективних даних і відповідно до комплексу сформованих управлінських впливів. Сценарії формувалися згідно з попередньо проведеним аналізом по виділенню кризоформуючої, умовно-компенсаційної та компенсаційної сфер життєдіяльності підприємства ПуАТ «Харверст»: кризоформуюча сфера – це виробнича сфера; умовно-компенсаційна сфера – це фінансова сфера; компенсаційна сфера – кадрова сфера.

Згідно з першого сценарієм спочатку здійснюються впливи на кризоформуючу сферу підприємства ПуАТ «Харверст». Проведений аналіз темпів приросту кожного первісного показника у сферах життєдіяльності дав змогу виділити спектр показників, значення яких в аналізованому періоді 2009 – 2011 рр. наближені до деякого постійного приросту. Це стало основою вибору певного

комплексу показників і визначення значень управлінських імпульсів, що представлені в *табл. 3*.

За рахунок зниження запасів і витрат на 1,4%, зростання коефіцієнту швидкої ліквідності на 1,1%, зростання основних фондів на 1,4%, зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та коефіцієнта оборотності запасів і витрат на 0,6%, зниження матеріалоємності продукції та питомої ваги матеріальних затрат у собівартості продукції відповідно на 2,5% і 2,1%, значення інтегрального показника по сфері *виробництво* підприємства ПуАТ «Харверст» зросте на 1,4%.

З отриманих результатів видно, що при сформованому спектрі управлінських впливів на кризоформуючу сферу підприємства прогнозне значення локального інтегрального показника рівня розвитку в 1 кв. 2012 р. підприємства ПуАТ «Харверст» зросте на 1,4%. Значен-

Таблиця 3

Результати формування управлінських імпульсів за I сценарієм для ПуАТ «Харверст»

Показник	Вхід	Поточне значення	Вихід	Консонанс
ОА		55908,34	Зростає на 1,2%	Достовірно (1)
ЗЗ	Знижується на -1,4%	32604	Не змінюється	Достовірно (1)
ДЗ		23245,45	Не змінюється	Достовірно (1)
Кшл	Зростає на 1,1%	0,38	Зростає на 1,6%	Достовірно (1)
НобА		41186,14	Не змінюється	Достовірно (1)
ОФ	Зростає на 1,4%	39013,80	Не змінюється	Достовірно (1)
НА		1190,05	Не змінюється	Достовірно (1)
Фоз		159,99	Зростає на 1,1%	Достовірно (1)
Ір_ОФ		0,92	Зростає на 1,4%	Достовірно (1)
Ко_ОА		0,44	Знижується на -1,1%	Достовірно (1)
Ко_ДЗ	Зростає на 0,6%	2,07	Не змінюється	Достовірно (1)
Ко_ЗЗ	Зростає на 0,6%	1,36	Зростає на 1,4%	Достовірно (1)
Мє	Знижується на -2,5%	0,42	Не змінюється	Достовірно (1)
Пв_мз	Знижується на -2,1%	0,36	Не змінюється	Достовірно (1)
I_виробництво		0,42	(Ціль) Зростає на 1,4%	Достовірно (1)

ня загального інтегрального показника рівня розвитку при цьому буде становити 0,187011.

У табл. 4 представлені результати формування управлінських імпульсів (рішення прямого завдання – 4 і 5 Крок алгоритму) на І кв. 2012 р. за II сценарієм (здійснюються впливи на умовно-компенсаційну сферу).

інтегрального показника рівня розвитку в 1 кв. 2012 р. при цьому буде становити для ПрАТ «Фінпрофіль» 0,189054.

Здійснення управлінських імпульсів одночасно на кризоформуючу та умовно-компенсаційну сферу життєдіяльності підприємств значно змінює рівень розвит-

**Таблиця 4**

**Результати формування управлінських імпульсів за II сценарієм для ПуАТ «Харверст»**

Показник	Вхід	Поточне значення	Вихід	Консонанс
Кавт	Зростає на 1,7%	0,19	Зростає на 1,7%	Достовірно (1)
Кфін		1	Не змінюється	Достовірно (1)
Кпот.заборг.	Знижується на -1,4%	0,57	Знижується на -0,9%	Достовірно (1)
Кдфн	Зростає на 0,6%	0,32	Не змінюється	Достовірно (1)
ВОК		13457	Зростає на 1,7%	Достовірно (1)
Кфнкд	Зростає на 1,3%	0,44	Зростає на 0,6%	Достовірно (1)
Квок	Зростає на 1,3%	0,36	Зростає на 1,7%	Достовірно (1)
Кзвок		0,06	Зростає на 1,2%	Достовірно (1)
Кінв		0,48	Зростає на 0,7%	Достовірно (1)
Кман		1,07	Зростає на 0,8%	Достовірно (1)
Кпл		0,87	Зростає на 0,9%	Достовірно (1)
Кок	Зростає на 1,1%	0,25	Зростає на 0,3%	Достовірно (1)
Копк		0,14	Зростає на 0,7%	Достовірно (1)
КО_кз	Зростає на 0,3%	2,58	Зростає на 1,3%	Достовірно (1)
I_фінанси		0,19	(Ціль) Зростає на 1,7%	Достовірно (1)

При зростанні коефіцієнта автономії, коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності, коефіцієнта фінансової незалежності капіталізованих джерел, коефіцієнта оборотності власних оборотних коштів, коефіцієнта оборотності капіталу та коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості відповідно на 1,7%, 0,6%, 1,3%, 1,3%, 1,1%, 0,3% та при зниженні коефіцієнта поточної заборгованості на 1,4% – значення локального інтегрального показника рівня розвитку сфери фінанси підприємства ПуАТ «Харверст» зростає на 1,7%.

Отже, у результаті формування управлінських впливів в умовно-компенсаційній сфері життєдіяльності експортоорієнтованого підприємства прогнозне значення локального інтегрального показника рівня розвитку в 1 кв. 2012 р. зростає на 1,7%, а значення загального інтегрального показника рівня розвитку при цьому буде дорівнювати для підприємства ПрАТ «Фінпрофіль» 0,188023.

Третій сценарій спрямований на формування одночасного впливу на кризоформуючу та умовно-компенсаційну сферу підприємства. Значення загального

ку підприємства, тому виникає необхідність в реалізації четвертого сценарію. Для переломлення прогнозової спадної тенденції в циклі розвитку підприємства на висхідну пропонується критерієм досяжності обрати середнє значення локальних максимумів загального інтегрального показника рівня розвитку підприємства. Для ПуАТ «Харверст» середнє значення локальних максимумів загального інтегрального показника рівня розвитку дорівнює 0,19, що на 1,7% більше від поточного значення. Отже, використовуючи загальну когнітивну модель підприємства, отримуємо результати рішення зворотного завдання, тобто реалізацію IV сценарію (рис. 3).

Рис. 3 показує, що для досягнення встановленого цільового значення загального інтегрального показника рівня розвитку необхідно забезпечити зростання рівня розвитку у фінансовій сфері підприємства ПуАТ «Харверст» на 1,9%, у виробничій сфері – на 1,8%, у кадровій сфері – на 2%.

Тобто, четвертий сценарій дає змогу відшукати такий комплекс управлінських імпульсів у кожній зі сфер

Таблиця результатів моделювання				
	Вхід	Поточне значення	Вихід	Консонанс
Iфін	Зростає на 1,9%	0,19	Зростає на 1,5%	Достовірно (1.00)
Iвир	Зростає на 1,8%	0,42	Зростає на 1,8%	Достовірно (1.00)
Iкадри	Зростає на 2,0%	0,18	Зростає на 1,0%	Достовірно (1.00)
Iзаг		0,18	Зростає на 1,7%	Достовірно (1.00)

**Рис. 3. Результати формування управлінських імпульсів одночасно в когнітивних моделях сфер життєдіяльності та підприємства в цілому (рішення зворотного завдання)**



життєдіяльності, дія яких дозволить змінити в прогнозованому періоді зі спадної стадії на висхідну траєкторію розвитку підприємства.

А саме, при зменшенні витрат на перепідготовку на 7,4%, витрат робочого часу – на 1,7%, невідпрацьованого часу – на 3,4%, питомої ваги матеріальних затрат у собівартості продукції – на 4,4%, матеріалоемності продукції – на 0,7% і при збільшенні чисельності промислово-виробничого персоналу на 2,3%, середньої та додаткової заробітної плати відповідно на 2,5% та 3%, оборотних активів – на 2,3%, запасів і витрат – на 2,9%, основних фондів – на 3,2%, коефіцієнтів обороту дебіторської заборгованості та запасів і витрат на 0,6%, коефіцієнту автономії – на 1,9%, коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності – на 0,6% досягається мета значного «переломлення» прогнозного градієнта розвитку підприємства на 1 кв. 2012 р. та досягнення цільового, середнього значення локального максимуму в динаміці загального інтегрального показника рівня розвитку підприємства.

Останній крок алгоритмічної моделі орієнтований на отримання прогнозних значень загального інтегрального показника рівня розвитку підприємства на 2 – 4 кв. 2012 та 2013 рр. Результати рішення наведено в табл. 5.

Отже, виходячи з результатів табл. 5, необхідно зазначити, що для підприємства ПуАТ «Харверст» впровадження комплексу управлінських заходів одночасно у фінансовій, виробничій та кадровій сферах дозволить змінити прогнозу траєкторію розвитку підприємства зі спадної на висхідну. Отримані змодельовані значення загального інтегрального показника рівня розвитку відрізняються не значно, але, виходячи з потенційних і реальних можливостей підприємства, є досяжними. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Абрамова Н. А.** Некоторые критерии достоверности моделей на основе когнитивных карт / Н. А. Абрамова, С. В. Коврига // Проблемы управления. – 2008. – № 6. – С. 23 – 33.

2. **Авдеева З. К.** Когнитивное моделирование и решение задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. Н. Марченко // Когнитивный анализ и управление развитием ситуации : Труды 6-й международной конференции. – М. : Институт проблем управления РАН. – 2006. – С. 41 – 54.

3. **Качаев С. В.** Когнитивные модели и технологии интеллектуальной поддержки решений / С. В. Качаев, Е. К. Корноушенко, В. Л. Максимов, А. Н. Райков // В кн. : Новая парадигма развития России (комплексные исследования проблем устойчивого развития) / Под ред. В. А. Коптюга, В. М. Матросова, В. К. Левашова. – М. : Изд. «Academia», изд. МГУК, 1999. – С. 442 – 449.

4. **Кульба В. В.** Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем : научное издание / В. В. Кульба, Д. А. Кононов, С. С. Ковалевский, С. А. Косяченко, Р. М. Нижегородцев, И. В. Чернов. – М. : Институт управления им. В. А. Трапезникова РАН, 2002.

5. **Пьявченко О. Н.** Методы и алгоритмы моделирования развития сложных ситуаций / О. Н. Пьявченко, Г. В. Горелова, А. В. Боженюк, С. А. Клевцов, В. Л. Каратаев, С. А. Радченко, А. Б. Клевцова. – Таганрог : ТРТУ, 2003. – 157 с.

6. **Шемаєва Л. Г.** Когнітивний підхід до прогнозування економічної безпеки підприємства / Л. Г. Шемаєва // Проблеми науки. – 2009. – № 12. – С. 24 – 29.

7. **Kosko B.** Fuzzy Cognitive Maps / B. Kosko // Internationale Journal of Man – Machine Studies. – 1986. – Vol. 24. – P. 65 – 75.

8. **Levi A.** Cognitive Analysis of Japan's 1941 Decision for War / A. Levi, P. A. Tetlock // Journal of Conflict Resolution. – 1980. – Vol. 24. – № 2.

## REFERENCES

Abramova, N. A., and Kovriga, S. V. "Nekotorye kriterii dostovernosti modeley na osnove kognitivnykh kart" [Some criteria for the validation of models based on cognitive maps]. *Problemy upravleniia*, no. 6 (2008): 23-33.

Таблиця 5

Початкові та змодельовані за I – IV сценарієм прогнозні значення загального інтегрального показника рівня розвитку підприємства ПуАТ «Харверст»

Період	Початкові прогнозні значення загального інтегрального показника рівня розвитку без управлінських впливів	Прогнозні значення загального інтегрального показника рівня розвитку отримані за I сценарієм	Прогнозні значення загального інтегрального показника рівня розвитку отримані за II сценарієм	Прогнозні значення загального інтегрального показника рівня розвитку отримані за III сценарієм	Прогнозні значення загального інтегрального показника рівня розвитку отримані за IV сценарієм
1 кв. 2012 р.	0,178	0,187011	0,188023	0,189054	0,19
2 кв. 2012 р.	0,179	0,184	0,187	0,18912	0,192
3 кв. 2012 р.	0,202	0,204	0,208	0,209	0,213
4 кв. 2012 р.	0,203	0,205	0,205	0,208	0,215
1 кв. 2013 р.	0,179	0,183	0,187	0,191	0,217
2 кв. 2013 р.	0,172	0,179	0,182	0,192	0,198
3 кв. 2013 р.	0,178	0,183	0,185	0,188	0,203
4 кв. 2013 р.	0,158	0,165	0,17	0,184	0,205

Avdeeva, Z. K., Kovriga, S. V., and Makarenko, D. N. "Kognitivnoe modelirovanie i reshenie zadach upravleniia slabostrukturirovannymi sistemami (situatsiiami)" [Cognitive modeling and problem solving semistructured management systems (situations)]. *Kognitivnyy analiz i upravlenie razvitiem sistem* (situations). *Kognitivnyy analiz i upravlenie razvitiem sistem*. Moscow: Institut problem upravleniia RAN, 2006. 41-54.

Kachaev, S. V., Kornoushenko, E. K., and Maksimov, V. L. "Kognitivnye modeli i tekhnologii intellektualnoy podderzhki resheniy" [Cognitive models and technology intellectual decision support]. In *Novaia paradigma razvitiia Rossii (kompleksnye issledovaniia problem ustoychivogo razvitiia)*, 442-449. Moscow: Academia; MGUK, 1999.

Kulba, V. V., Kononov, D. A., and Kovalevskiy, S. S. *Stenarnyy analiz dinamiki povedeniia sotsialno-ekonomicheskikh*

*sistem* [Scenario analysis of the dynamic behavior of socio-economic systems]. Moscow: Institut upravleniia RAN, 2002.

Kosko, V. "Fuzzy Cognitive Maps". *Internationale Journal of Man – Machine Studies*, vol. 24 (1986): 65-75.

Levi, A., and Tetlock, R. A. "Cognitive Analysis of Japan's 1941 Decision for War". *Journal of Conflict Resolution*, vol. 24, no. 2 (1980).

Piavchenko, O. N., Gorelova, G. V., and Bozheniuk, A. V. *Metody i algoritmy modelirovaniia razvitiia slozhnykh situatsiy* [Methods and algorithms for modeling the development of complex situations]. Taganrog: TRTU, 2003.

Shemaieva, L. H. "Kohnityvnyi pidkhid do prohozuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Cognitive approach to forecasting economic security]. *Problemy nauky*, no. 12 (2009): 24-29.

УДК 336.745

## МЕТОДИКА ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ДІЛІНГОВОЇ СЛУЖБИ БАНКУ З ОБМЕЖЕНОЮ БАЗОЮ КОНТРАГЕНТІВ

НОВАК С. М.

УДК 336.745

### Новак С. М. Методика оптимізації структури ділінгової служби банку з обмеженою базою контрагентів

У статті розглядається методика оцінки оптимальних параметрів ділінгової служби банку з обмеженою базою контрагентів. Методика заснована на математичній моделі мікроструктури міжбанківського валютного ринку. У рамках моделі ключовими параметрами інфраструктури ділінгової служби є: кількість уповноважених трейдерів, контингент контрагентів, політика котирувань, основні параметри валютного ринку – спред і волатильність котирувань, а результуючі показники ефективності ділінгової служби – прибуток і ймовірність беззбиткової роботи. Методика дозволяє визначити оптимальні параметри інфраструктури ділінгової служби банку, виходячи з показників динаміки валютних курсів і ринкового оточення банку. На підставі отриманої математичної моделі були розроблені методики проектувальних розрахунків параметрів інфраструктури ділінгової служби банку, які при заданих параметрах валютного ринку потрібні для забезпечення необхідного рівня ефективності. Застосування зазначених методик дає можливість оцінити показники роботи фронт-офісу банку залежно від його масштабу.

**Ключові слова:** теорія мікроструктури ринку, валютний ринок, ділінгова служба, оптимізація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 8.

**Новак Сергій Миколайович** – кандидат технічних наук, доцент, декан факультету банківських технологій, Севастопольський інститут банківської справи Української академії банківської справи Національного банку України (вул. Паркова, 6, Севастополь, 99001, Україна)

**E-mail:** S.Novak@ukr.net

УДК 336.745

### Новак С. Н. Методика оптимизации структуры диллинговой службы банка с ограниченной базой контрагентов

В статье рассматривается методика оценки оптимальных параметров диллинговой службы банка с ограниченной базой контрагентов. Методика основана на математической модели микроструктуры межбанковского валютного рынка. В рамках модели ключевыми параметрами инфраструктуры диллинговой службы являются: количество уполномоченных трейдеров, контингент контрагентов, политика котируваний, основные параметры валютного рынка – спред и волатильность котируваний, а результирующие показатели эффективности диллинговой службы – прибыль и вероятность безубыточной работы. Методика позволяет определить оптимальные параметры инфраструктуры диллинговой службы банка, исходя из показателей динамики валютных курсов и рыночного окружения банка. На основании полученной математической модели были разработаны методики проектировочных расчетов параметров инфраструктуры диллинговой службы банка, которые при заданных параметрах валютного рынка нужны для обеспечения необходимого уровня эффективности. Применение указанных методик дает возможность оценить показатели работы фронт-офиса банка в зависимости от его масштаба.

**Ключевые слова:** теория микроструктуры рынка, валютный рынок, обменный курс, диллинговая служба, оптимизация.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Библ.:** 8.

**Новак Сергей Николаевич** – кандидат технических наук, доцент, декан факультета банковских технологий, Севастопольский институт банковского дела Украинской академии банковского дела Национального банка Украины (ул. Парковая, 6, Севастополь, 99001, Украина)

**E-mail:** S.Novak@ukr.net

UDC 336.745

### Novak S. M. Methods of Optimisation of the Structure of the Dealing Bank with a Limited Base of Counter-Agents

The article considers methods of assessment of optimal parameters of the dealing bank service with a limited base of counter-agents. The methods are based on the mathematical model of micro-structure of the inter-bank currency market. The key parameters of the infrastructure of the dealing service within the framework of the model are: number of authorised traders, contingent of counter-agents, quotation policy, main parameters of the currency market – spread and volatility of quotations and the resulting indicators of efficiency of the dealing service – profit and probability of breakeven operation. The methods allow identification of optimal parameters of the infrastructure of the dealing bank service based on indicators of dynamics of currency risks and market environment of the bank. On the basis of the developed mathematical model the article develops methods of planning calculations of parameters of the infrastructure of the dealing bank service, which are required for ensuring a necessary level of efficiency with set parameters of the currency market. Application of the said methods gives a possibility to assess indicators of operation of the bank's front office depending on its scale.

**Key words:** theory of market micro-structure, currency market, exchange rate, dealing service, optimisation.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 8.

**Novak Serhiy M.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Dean of the Faculty of Banking Technology, Sevastopol Institute of Banking of the Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine (vul. Parkova, 6, Sevastopol, 99001, Ukraine)

**E-mail:** S.Novak@ukr.net

Avdeeva, Z. K., Kovriga, S. V., and Makarenko, D. N. "Kognitivnoe modelirovanie i reshenie zadach upravleniia slabostrukturirovannymi sistemami (situatsiyami)" [Cognitive modeling and problem solving semistructured management systems (situations)]. *Kognitivnyy analiz i upravlenie razvitiem sistem* (situations). *Kognitivnyy analiz i upravlenie razvitiem sistem*. Moscow: Institut problem upravleniia RAN, 2006. 41-54.

Kachaev, S. V., Kornoushenko, E. K., and Maksimov, V. L. "Kognitivnye modeli i tekhnologii intellektualnoy podderzhki resheniy" [Cognitive models and technology intellectual decision support]. In *Novaia paradigma razvitiia Rossii (kompleksnye issledovaniia problem ustoychivogo razvitiia)*, 442-449. Moscow: Academia; MGUK, 1999.

Kulba, V. V., Kononov, D. A., and Kovalevskiy, S. S. *Stenarnyy analiz dinamiki povedeniia sotsialno-ekonomicheskikh*

*sistem* [Scenario analysis of the dynamic behavior of socio-economic systems]. Moscow: Institut upravleniia RAN, 2002.

Kosko, V. "Fuzzy Cognitive Maps". *Internationale Journal of Man – Machine Studies*, vol. 24 (1986): 65-75.

Levi, A., and Tetlock, R. A. "Cognitive Analysis of Japan's 1941 Decision for War". *Journal of Conflict Resolution*, vol. 24, no. 2 (1980).

Piavchenko, O. N., Gorelova, G. V., and Bozheniuk, A. V. *Metody i algoritmy modelirovaniia razvitiia slozhnykh situatsiy* [Methods and algorithms for modeling the development of complex situations]. Taganrog: TRTU, 2003.

Shemaieva, L. H. "Kohnityvnyi pidkhid do prohozuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Cognitive approach to forecasting economic security]. *Problemy nauky*, no. 12 (2009): 24-29.

УДК 336.745

## МЕТОДИКА ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ДІЛІНГОВОЇ СЛУЖБИ БАНКУ З ОБМЕЖЕНОЮ БАЗОЮ КОНТРАГЕНТІВ

НОВАК С. М.

УДК 336.745

### Новак С. М. Методика оптимізації структури ділінгової служби банку з обмеженою базою контрагентів

У статті розглядається методика оцінки оптимальних параметрів ділінгової служби банку з обмеженою базою контрагентів. Методика заснована на математичній моделі мікроструктури міжбанківського валютного ринку. У рамках моделі ключовими параметрами інфраструктури ділінгової служби є: кількість уповноважених трейдерів, контингент контрагентів, політика котирувань, основні параметри валютного ринку – спред і волатильність котирувань, а результуючі показники ефективності ділінгової служби – прибуток і ймовірність беззбиткової роботи. Методика дозволяє визначити оптимальні параметри інфраструктури ділінгової служби банку, виходячи з показників динаміки валютних курсів і ринкового оточення банку. На підставі отриманої математичної моделі були розроблені методики проектувальних розрахунків параметрів інфраструктури ділінгової служби банку, які при заданих параметрах валютного ринку потрібні для забезпечення необхідного рівня ефективності. Застосування зазначених методик дає можливість оцінити показники роботи фронт-офісу банку залежно від його масштабу.

**Ключові слова:** теорія мікроструктури ринку, валютний ринок, ділінгова служба, оптимізація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 8.

**Новак Сергій Миколайович** – кандидат технічних наук, доцент, декан факультету банківських технологій, Севастопольський інститут банківської справи Української академії банківської справи Національного банку України (вул. Паркова, 6, Севастополь, 99001, Україна)

**E-mail:** S.Novak@ukr.net

УДК 336.745

### Новак С. Н. Методика оптимизации структуры диллинговой службы банка с ограниченной базой контрагентов

В статье рассматривается методика оценки оптимальных параметров диллинговой службы банка с ограниченной базой контрагентов. Методика основана на математической модели микроструктуры межбанковского валютного рынка. В рамках модели ключевыми параметрами инфраструктуры диллинговой службы являются: количество уполномоченных трейдеров, контингент контрагентов, политика котируваний, основные параметры валютного рынка – спред и волатильность котируваний, а результирующие показатели эффективности диллинговой службы – прибыль и вероятность безубыточной работы. Методика позволяет определить оптимальные параметры инфраструктуры диллинговой службы банка, исходя из показателей динамики валютных курсов и рыночного окружения банка. На основании полученной математической модели были разработаны методики проектировочных расчетов параметров инфраструктуры диллинговой службы банка, которые при заданных параметрах валютного рынка нужны для обеспечения необходимого уровня эффективности. Применение указанных методик дает возможность оценить показатели работы фронт-офиса банка в зависимости от его масштаба.

**Ключевые слова:** теория микроструктуры рынка, валютный рынок, обменный курс, диллинговая служба, оптимизация.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Библ.:** 8.

**Новак Сергей Николаевич** – кандидат технических наук, доцент, декан факультета банковских технологий, Севастопольский институт банковского дела Украинской академии банковского дела Национального банка Украины (ул. Парковая, 6, Севастополь, 99001, Украина)

**E-mail:** S.Novak@ukr.net

UDC 336.745

### Novak S. M. Methods of Optimisation of the Structure of the Dealing Bank with a Limited Base of Counter-Agents

The article considers methods of assessment of optimal parameters of the dealing bank service with a limited base of counter-agents. The methods are based on the mathematical model of micro-structure of the inter-bank currency market. The key parameters of the infrastructure of the dealing service within the framework of the model are: number of authorised traders, contingent of counter-agents, quotation policy, main parameters of the currency market – spread and volatility of quotations and the resulting indicators of efficiency of the dealing service – profit and probability of breakeven operation. The methods allow identification of optimal parameters of the infrastructure of the dealing bank service based on indicators of dynamics of currency risks and market environment of the bank. On the basis of the developed mathematical model the article develops methods of planning calculations of parameters of the infrastructure of the dealing bank service, which are required for ensuring a necessary level of efficiency with set parameters of the currency market. Application of the said methods gives a possibility to assess indicators of operation of the bank's front office depending on its scale.

**Key words:** theory of market micro-structure, currency market, exchange rate, dealing service, optimisation.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 8.

**Novak Serhiy M.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Dean of the Faculty of Banking Technology, Sevastopol Institute of Banking of the Ukrainian Academy of Banking of National Bank of Ukraine (vul. Parkova, 6, Sevastopol, 99001, Ukraine)

**E-mail:** S.Novak@ukr.net



Відносно новим підходом наукового пояснення динаміки обмінних курсів є використання теорії ринкової мікроструктури [1, 2]. Теорія ринкової мікроструктури є розділом мікроекономічної теорії, яка вивчає функціонування фінансових ринків з позицій інститутів і торгового механізму біржового ринку. Вона виявляє зв'язок між динамікою цін фінансових активів, потоком ордерів і маржею (спредом) котирувань. Властивості цих показників вивчаються методами статистичного аналізу, характерними для часових рядів. Основною метою теоретичних і емпіричних робіт у цій сфері є виявлення та пояснення сценаріїв розвитку динаміки торгів фінансовими активами на біржовому ринку, які систематично спостерігаються [3, 4].

У роботі [5] автором запропоновано математичну модель стохастичної рівноваги на валютному ринку, яка використовує методи теорії ринкової мікроструктури стосовно міжбанківських торгів. Вона дозволяє встановити зв'язок між волатильністю потоку валютних котирувань міжбанківського ринку з їх маржею. Модель базується на припущенні, що динаміку валютного курсу можна розглядати як узагальнений броунівський процес з показником  $H$ , а базовою гіпотезою виступає балансова рівність між стохастичними показниками динаміки зміни валютних курсів і маржею котирування, яка є вартісним показником ризиків пов'язаними з цими змінами.

Отримане рівняння стохастичної рівноваги встановлює функціональну залежність між волатильністю обмінного курсу  $\sigma(T)$  за заданий період  $T$ , маржею котирувань  $\bar{M}$ , а при умові, що реальний період валютування  $T_v$  менше 2 банківських днів  $T_{lim}$ , і відсотковими ставками валют конверсії  $R_p$  і  $R_b$ :

$$\sigma(T) = \frac{H+1}{\mu \cdot p_s} \cdot (\bar{M} - q \cdot R_\Sigma) \cdot T^H; \quad (1)$$

$$R_\Sigma = \begin{cases} P_{Bid} \cdot (R_p + R_b) & \text{если } T_v < T_{lim}, \\ 0 & \text{если } T_v \geq T_{lim}. \end{cases}$$

Модель стохастичної рівноваги ґрунтується на припущеннях і спрощеннях, тому їх адекватність вимагає якісного і кількісного підтвердження. Єдиним інструментом перевірки її точності та достатньої повноти є зіставлення теоретичних і емпіричних даних, що характеризують явище яке досліджується.

У роботі [6] було проаналізовано точності моделі стохастичної рівноваги, використовуючи методи метрології. Для порівняння емпіричних і теоретичних даних досліджуване явище розглянуто як об'єкт вимірювання, а розрахункові залежності – як модель об'єкта вимірювання. Результати оцінки адекватності моделі показали, що різниця між емпіричними даними та їх теоретичними значеннями не перевищує довірчого інтервалу відхилення емпіричних даних з ймовірністю 0,95. Таким чином, можна зробити висновок, що точність моделі стохастичної рівноваги достатня для математичного аналізу і практичних розрахунків.

У роботі [7] автором, на підґрунті моделі стохастичної рівноваги, запропоновано математичний опис дилінгової служби банку, як ключового елементу мікроструктури міжбанківського ринку. Модель встановлює функціональний зв'язок параметрів інфраструктури дилінгової служби банку, параметрів динаміки валютного ринку з результуючими показниками роботи фронт-офісу. Структуру функціональних зв'язків цих параметрів показано на рис. 1.

У результаті отримана така система безрозмірних рівнянь:

$$\begin{cases} p = m \cdot \rho_d - \sqrt{\rho_d \cdot \lambda} - s, \\ \rho_d = \frac{1}{\pi} \cdot \int_{-\infty}^{\infty} e^{-\frac{x^2}{\pi}} dx, \end{cases} \quad (2)$$

де  $p$  – безрозмірний прибуток;  $m$  – критерій подібності маржі котирувань;  $\lambda$  – критерій подібності періодичності запитів контрагентів;  $s$  – безрозмірні постійні витрати;  $\rho_d$  – ймовірність укладання угоди.

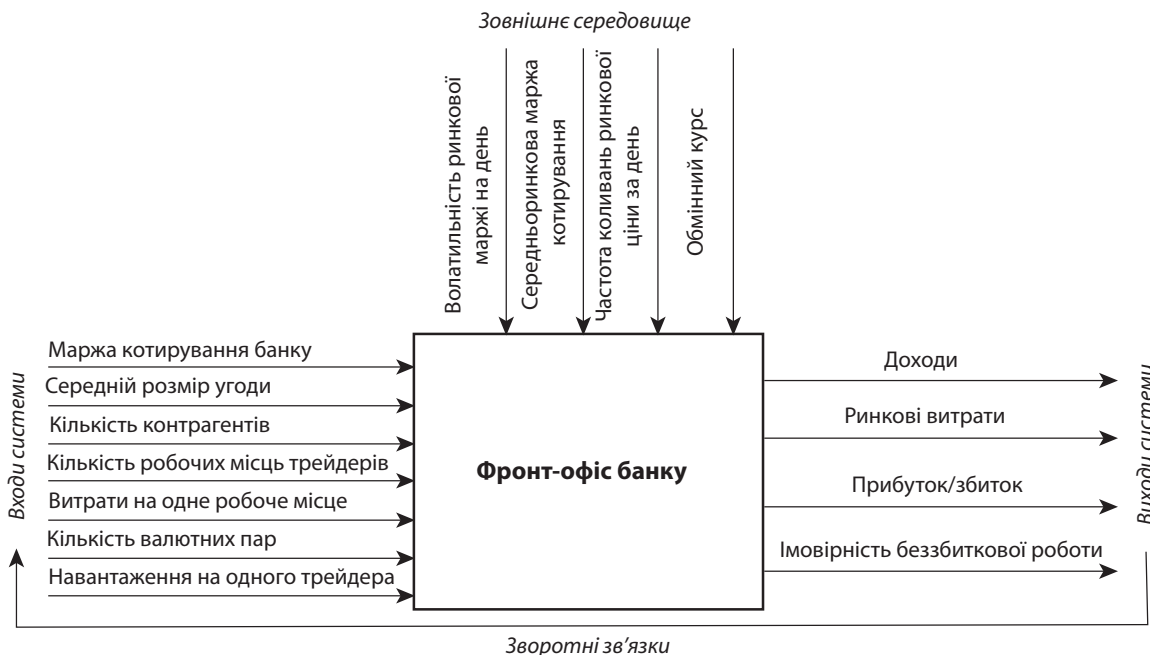


Рис. 1. Структура функціональних зв'язків параметрів інфраструктури дилінгової служби банку



Зазначені безрозмірні комплекси визначаються як:

$$p = \frac{2 \cdot P_{\Sigma}}{M \cdot Q \cdot N_p \cdot k}, \quad (3)$$

$$m = \frac{2D}{M}, \quad (4)$$

$$\lambda = \frac{0,0765 \cdot \sigma_1^2}{M^2 \cdot k \cdot N_p}, \quad (5)$$

$$s = \frac{2 \cdot S}{n_c \cdot M \cdot Q}, \quad (6)$$

де  $N_d$  – кількість укладених угод;  $N_c$  – кількість проведених переговорів;  $D$  – дисконт маржі котирувань банку;  $n_c$  – кількість переговорів на одного уповноваженого трейдера;  $S$  – постійні витрати на утримання інфраструктури;  $P_{\Sigma}$  – прибуток дилінгової служби;  $M$  – середня ринкова маржа котирувань;  $Q$  – середня ринкова сума угоди;  $\sigma_1$  – середньоденна волатильність котирувань;  $k$  – частота коливань ціни щодо середньоденного значення.

Математичний аналіз моделі стохастичної рівноваги (1) і моделі інфраструктури дилінгової служби банку (2) дозволив визначити: залежність оптимального значення маржі котирування для заданої періодичності запитів контрагентів, при якій досягається максимум прибутку; залежність величини ринкового прибутку за умови оптимального значення маржі котирувань для заданої періодичності запитів контрагентів; оптимальне значення маржі котирування і періодичності запитів контрагентів, при яких доходи будуть покривати величину ринкових збитків; теоретичну межу ринкового прибутку фронт-офісу [7].

Для оцінки практичної значимості запропонованої математичної моделі мікроструктури міжбанків-

ського ринку автор виносить на обговорення методику проектувального розрахунку параметрів інфраструктури дилінгової служби банку, які при заданих параметрах валютного ринку необхідні для забезпечення оптимального рівня ефективності.

Як приклад розглянуто типу для міжбанківського ринку України ситуацію, коли банк функціонує в умовах незначної кількості контрагентів, обмеженим переліком валютних інструментів [8]. У цьому випадку інтенсивність запитів контрагентів з метою укладення угод досить низька, відповідно збільшується час існування відкритої внутрішньої денної валютної позиції банку, що значно підвищує ринкові ризики, пов'язані з проведенням валютних операцій. Для організації дилінгової служби банку в таких умовах необхідно виходячи з наявного контингенту контрагентів банку визначити: оптимальну величину відхилення котирувань банку по відношенню до середньоринкового; кількість уповноважених трейдерів, необхідних для обслуговування контрагентів; очікуваний розмір прибутку; ймовірність беззбиткової роботи. Початкові дані для оцінки оптимальних параметрів інфраструктури дилінгової служби продемонструємо для банку при умовах, показаних в *табл. 1*.

В основі розрахунку лежить визначення оптимальної величини відхилення котирування банку по відношенню до середньоринкової. На підставі цих даних оцінюється ймовірність укладання угоди під час переговорів і час існування відкритої позиції. Знаючи значення цих параметрів, нескладно визначити очікувану величину прибутку, ймовірність беззбиткової роботи і необхідні параметри інфраструктури фронт-офісу дилінгової служби. Послідовність і результати розрахунків для основних валютних пар показані у *табл. 2*, а результати розрахунків агрегатованих показників фронт-офісу показані в *табл. 3*.

Таблиця 1

Вхідні дані для проектувальних розрахунків

Величина	Позначення	Валютна пара				
		EUR/USD	GBP/USD	USD/AUD	USD/JPY	USD/CAD
<b>Ринкові параметри</b>						
Грошові одиниці		\$	\$	AUD	¥	CAD
Валютні одиниці		€	£	\$	\$	\$
Курс дол. США, вал. од.	$P$	1,4	1,6	1	1	1
Середнє значення ринкової маржі, гр. од./вал. од.	$\bar{M}$	0,0003	0,0004	0,0004	0,0324	0,0004
Волатильність ринкової ціни за день, гр. од./вал. од.	$\sigma_1$	0,0024	0,0034	0,0018	0,2223	0,0022
Частота коливань ринкової ціни протягом дня	$k$	2,47	2,46	2,71	2,73	2,87
<b>Параметри роботи фронт-офісу</b>						
Кількість контрагентів	$N_p$	50	50	40	40	40
Середній розмір однієї угоди, вал. од.	$Q$	500 тис.	500	500 тис.	500	500
Кількість переговорів на трейдера за день	$n_c$	75	75	75	75	75
Витрати робоче місце трейдера на день, \$	$S$	1000	1000	1000	1000	1000
Тривалість торгового дня, днів	$T_1$	1/3	1/3	1/3	1/3	1/3

Методика та результати розрахунку параметрів інфраструктури дилінгової служби банку для окремих валютних пар

Крок	Величина	Формула для розрахунку	Валютна пара				
			EUR/ USD	GBP/ USD	USD/ AUD	USD/ JPY	USD/ CAD
1	Оптимальна величина відхилення ціни від ринкової	$D = \bar{M} \cdot \left( 0,4711 + 0,1386 \times \left( \frac{\sigma_1^2}{\bar{M}^2 \cdot k \cdot N_p} \right)^{0,64} \right)$	0,00015	0,00021	0,00020	0,01791	0,00022
2	Імовірність укладання угоди під час переговорів	$\rho_d = \frac{1}{\pi \cdot \bar{M}} \cdot \int_{2D}^{\infty} e^{-\frac{x^2}{\pi \cdot \bar{M}^2}} dx$	0,18	0,18	0,20	0,19	0,20
3	Очікувана кількість переговорів	$N_c = 1,2261 \cdot k \cdot N_p$	151,45	150,55	132,75	133,74	140,52
4	Очікувана кількість укладених угод	$N_d = \rho_d \cdot N_c$	27,12	26,58	26,94	25,31	28,01
5	Необхідна кількість трейдерів	$T_d = T_1 \cdot 1440 / N_d$	2,02	2,01	1,77	1,78	1,87
6	Очікуваний час існування відкритої позиції, хв.	$N_t = N_c / n_c$	17,70	18,06	17,81	18,97	17,14
7	Очікуваний розмір доходу	$D_{\Sigma} = D \cdot Q \cdot N_d$	20873	28572	26782	22658	30740
8	Очікуваний розмір ринкових збитків	$L_{\Sigma} = 0,17 \cdot \sigma_1 \cdot Q \cdot \sqrt{N_d}$	10572	15063	7863	9506	10093
9	Середній розмір постійних витрат	$S_{\Sigma} = S \cdot N_t / P$	1442	1255	1770	1783	1874
10	Очікувана величина прибутку	$P_{\Sigma} = D_{\Sigma} - L_{\Sigma} - S_{\Sigma}$	8860	12254	17149	11368	18773
11	Очікуваний розмір доходу	$\sigma_L = \sigma_1 \cdot Q \cdot P \cdot \sqrt{N_d}$	29223	45715	26782	22658	30740
12	Очікуваний розмір ринкових збитків	$\rho_p = \frac{1}{\sigma_L \cdot \sqrt{2\pi}} \times \int_0^{\infty} e^{-\frac{(P_{\Sigma} - x)^2}{2 \cdot \sigma_L^2}} dx$	14800	24100	7863	9506	10093

Таблиця 3

Методика та результати розрахунку агрегованих показників роботи фронт-офісу за день

Крок	Показник	Формула для розрахунку	Значення	Одиниці виміру
1	2	3	4	5
1	Сумарний дохід	$D_o = \sum_i D_{\Sigma_i} \cdot P_i$	155117	\$
2	Сумарні ринкові збитки	$L_o = \sum_i L_{\Sigma_i} \cdot P_i$	66362	\$
3	Сумарні постійні витрати	$S_o = \sum_i S_{\Sigma_i} \cdot P_i$	9453	\$
4	Сумарний прибуток	$P_o = D_o - L_o - S_o$	79301	\$

1	2	3	4	5
5	Сумарна кількість укладених угод	$N_{d_o} = \sum_i N_{d_i}$	134	
6	Сумарна кількість очікуваних переговорів	$N_{c_o} = \sum_i N_{c_i}$	709	
7	Середній час існування відкритої позиції в доларах США	$\bar{T}_d = \frac{T_1 \cdot 1440}{N_{d_o}}$	3,58	хв.
8	Необхідна кількість уповноважених трейдерів	$N_{t_o} = \sum_i N_{t_i}$	9,45	
9	Середня імовірність укладання угод	$\rho_o = \frac{N_{d_o}}{N_{c_o}}$	0,19	
10	Очікувана волатильність ринкових збитків	$\sigma_{L_o} = \sqrt{\sum_i (\sigma_{L_i})^2}$	190965	\$
11	Імовірність беззбиткової роботи	$\rho_{P_o} = \frac{1}{\sigma_{L_o} \cdot \sqrt{2\pi}} \cdot \int_0^{\infty} e^{-\frac{(P_o-x)^2}{2(\sigma_{L_o})^2}} dx$	0,66	

У даному прикладі розглянуто банк, що має 50 банків-контрагентів, з якими у нього є генеральні угоди про проведення дилінгових операцій. Для України це досить високий показник (майже з кожною третьою установою банківської системи). У цьому випадку оптимальний штат уповноважених трейдерів складає близько 10 осіб, кожен з яких протягом торгового дня проводить близько 70 переговорів, з яких приблизно тільки одні з п'яти закінчуються укладенням угоди. Очікуваний час існування відкритої валютної позиції в доларах США складе близько 4 хвилин, а в інших валютах – близько 12 хвилин. При цьому ймовірність беззбиткової роботи при проведенні дилінгових операцій становить близько 66%, а очікуваний прибуток – усього 80 тис. доларів на день, тоді як відхилення від цього значення оцінюється в  $\pm 180$  тис. доларів.

Таким чином, результати розрахунків показують, що проведення дилінгових операцій на міжбанківському валютному ринку України пов'язане з значними ризиками. На сьогоднішній день для більшості банків України валютний дилінг не може розглядатися як самостійний банківський бізнес, що приносить стійкий прибуток. Тому дилінгові підрозділи у більшості банків України повинні виконувати допоміжну роль, забезпечуючи проведення валютних операцій в інтересах інших підрозділів банків. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. O'Hara Maureen. Market Microstructure Theory, Blackwell, Oxford, 1995, ISBN 1-55786-443-8.
2. O'Hara Maureen. Overview: Market Structure Issues in Market Liquidity // Bank for International Settlements Papers. – 2002. – N 2.

3. Моисеев С. Р. Роль микроструктуры торговых систем в обеспечении валютной стабильности / С. Р. Моисеев // Дайджест-Финансы. – 2002. – № 6. – С. 25 – 36.

4. Колотилин А. Д. Моделирование обменного курса с использованием микроструктурных моделей валютного рынка / А. Д. Колотилин // Российская экономика: взгляд молодых исследователей (сборник рефератов). – Москва : ИЭПП, 2006. – 218 с.

5. Новак С. Н. Модели стохастического равновесия на конверсионном рынке [Текст] / С. Н. Новак // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ. – 2008. – № 1 (49). С. 58 – 62.

6. Новак С. Н. Эмпирическая проверка модели стохастического равновесия на валютном рынке [Текст] / С. М. Новак // Бизнес Информ. – Харків : ХНЕУ. – 2010. – № 2 (2). – С. 64 – 67.

7. Новак С. Н. Математическая модель микроструктуры межбанковского валютного рынка / С. Н. Новак // Бизнес Информ. – Харків : ХНЕУ. – 2012. – № 4. – С. 207 – 210.

8. Новак С. М. Валютне законодавство і строковий валютний ринок України [Текст] / С. М. Новак // Вісник Української академії банківської справи. – Суми : ВВП «Мрія», УАБС НБУ, 2005. – № 1. – С. 21 – 25.

#### REFERENCES

Kolotilin, A. D. "Modelirovanie obmennogo kursa s ispolzovaniem mikrostrukturnykh modeley valiutnogo rynka" [Simulation of the exchange rate with the use of micro-structural models of the foreign exchange market]. In *Rossiyskaia ekonomika: vzgliad molodykh issledovateley*. Moskva: IEPP, 2006.

Moiseev, S. R. "Rol mikrostrukturnykh sistem v obespechenii valiutnoy stabilnosti" [The role of microstructure trading systems to ensure monetary stability]. *Daydzhest – Finansy*, no. 6 (2002): 25-36.

Novak, S. N. "Modely stokhasticheskogo ravnovesiya na konversyonnom rynke" [Models of stochastic equilibrium in

the conversion market]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1(49) (2008): 58-62.

Novak, S. N. "Empiricheskaia proverka modeli stokhas-ticheskogo ravnovesiia na valiutnom rynku" [An empirical test of a model of stochastic equilibrium in the foreign exchange market]. *Biznes Inform*, no. 2(2) (2010): 64-67.

Novak, S. N. "Matematycheskaia model mykrostruktury mezhbankovskoho valiutnoho rynku" [Mathematical model of the microstructure of the interbank foreign exchange market]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 207-210.

Novak, S. M. "Valiutne zakonodavstvo i strokovyi valiutnyi rynek Ukrainy" [Currency legislation and term currency market of Ukraine]. *Visnyk Ukrainyskoi akademii bankivskoi spravy*, no. 1 (2005): 21-25.

O'Hara, M. "Overview: Market Structure Issues in Market Liquidity". *Bank for International Settlements Papers*, no. 2 (2002).

O'Hara, M. *Market Microstructure Theory*. Blackwell; Oxford, 1995.

УДК 368.9 (477)

## ДОСЛІДЖЕННЯ ХАРАКТЕРУ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ОСНОВНИМИ ІНТЕГРАЛЬНИМИ ПОКАЗНИКАМИ РИНКУ ДОБРОВОЛЬНОГО ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

КЛИМЕНКО В. О., СОКИРКО О. С.

УДК 368.9 (477)

### Клименко В. О., Сокирко О. С. Дослідження характеру функціональних зв'язків між основними інтегральними показниками ринку добровільного особистого страхування в Україні

У статті представлено багатофакторну економетричну модель, яка показує наявність лінійної залежності страхових виплат від кількості «лайфхових» страхових компаній і валових страхових премій на ринку добровільного особистого страхування в Україні. Оцінки параметрів економетричної моделі задовольняють умовам обґрунтованості та ефективності, але наявне незначне їх зміщення, зумовлене використанням «ридж»-регресії. Застосування останньої було необхідне, оскільки змінні моделі виявились мультиколінеарними. З даної моделі можна зробити висновок про монополізацію ринку особистого страхування в Україні. До подібного висновку можна прийти з розробленої нами економетричної моделі залежності кількості «лайфхових» страхових компаній від середньомісячних витрат населення з урахуванням інфляції. За допомогою даних моделей здійснено оцінку ринку добровільного особистого страхування та зроблено висновки про його подальші перспективи.

**Ключові слова:** ринок добровільного особистого страхування, валові страхові премії, «лайфхові» страховики, страхові виплати, багатофакторна економіко-математична модель, лінійна регресія, тренд часового ряду, апроксимуюча функція.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 8.

**Клименко Василь Олександрович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри вищої математики, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

**Сокирко Олена Сергіївна** – старший викладач кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

**E-mail:** osokirko@gmail.com

УДК 368.9 (477)

UDC 368.9 (477)

### Клименко В. А., Сокирко Е. С. Исследование характера функциональных связей между основными интегральными показателями рынка добровольного личного страхования в Украине

В статье представлена многофакторная эконометрическая модель, демонстрирующая наличие линейной зависимости страховых выплат от количества «лайфховых» страховых компаний и валовых страховых премий на рынке личного страхования Украины. Оценки параметров эконометрической модели удовлетворяют условиям обоснованности и эффективности, а их незначительная смещенность обусловлена использованием «ридж»-регрессии. Использование последней было необходимо, поскольку была зафиксирована мультиколлинеарность переменных. Из данной модели можно сделать вывод о монополизации рынка личного страхования в Украине. Подобный вывод можно сделать на основе разработанной нами эконометрической модели зависимости количества «лайфховых» страховых компаний от среднемесячных расходов населения с учетом инфляции. При помощи данных моделей проведена оценка рынка добровольного личного страхования и сделаны выводы о его дальнейшей перспективе.

**Ключевые слова:** рынок добровольного личного страхования, валовые страховые премии, «лайфховые» страховщики, страховые выплаты, многофакторная экономико-математическая модель, линейная регрессия, тренд временного ряда, апроксимирующая функция.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 8.

**Клименко Василий Александрович** – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры высшей математики, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

**Сокирко Елена Сергеевна** – старший преподаватель, кафедра финансов, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

**E-mail:** osokirko@gmail.com

### Klymenko V. O., Sokyрко O. S. Study of the Character of Functional Links Between the Main Integral Indicators of the Market of Voluntary Personal Insurance in Ukraine

The article presents a multi-factor econometric model that demonstrates availability of a linear dependence of insurance settlements on a number of "life" insurance companies and gross insurance premiums in the market of personal insurance of Ukraine. Values of parameters of the econometric method satisfy conditions of validity and efficiency and their insignificant shift is justified by the use of the ridge regression. Use of the latter was necessary, since a multi-collinearity was detected. A conclusion could be made from this model about monopolisation of the market of personal insurance in Ukraine. Similar conclusion could be made on the basis of the developed by us econometric model of dependency of a number of "life" insurance companies on average monthly spendings of the population with consideration of the inflation. The article conducts assessment of the market of voluntary personal insurance with the help of the model data and makes conclusion on its future prospects.

**Key words:** market of voluntary personal insurance, gross insurance premiums, "life" insurers, insurance settlements, multi-factor economic and mathematical model, linear regression, time series trend, approximation function.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

**Klymenko Vasyly O.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor of the Department of Higher Mathematics, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

**Sokyрко Olena S.** – Senior Lecturer of the Department of Finance, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

**E-mail:** osokirko@gmail.com



the conversion market]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1(49) (2008): 58-62.

Novak, S. N. "Empiricheskaia proverka modeli stokhas-ticheskogo ravnovesiia na valiutnom rynku" [An empirical test of a model of stochastic equilibrium in the foreign exchange market]. *Biznes Inform*, no. 2(2) (2010): 64-67.

Novak, S. N. "Matematycheskaia model mykrostruktury mezhbankovskoho valiutnoho rynku" [Mathematical model of the microstructure of the interbank foreign exchange market]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 207-210.

Novak, S. M. "Valiutne zakonodavstvo i strokovyi valiutnyi rynek Ukrainy" [Currency legislation and term currency market of Ukraine]. *Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*, no. 1 (2005): 21-25.

O'Hara, M. "Overview: Market Structure Issues in Market Liquidity". *Bank for International Settlements Papers*, no. 2 (2002).

O'Hara, M. *Market Microstructure Theory*. Blackwell; Oxford, 1995.

УДК 368.9 (477)

## ДОСЛІДЖЕННЯ ХАРАКТЕРУ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ОСНОВНИМИ ІНТЕГРАЛЬНИМИ ПОКАЗНИКАМИ РИНКУ ДОБРОВОЛЬНОГО ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

КЛИМЕНКО В. О., СОКИРКО О. С.

УДК 368.9 (477)

### Клименко В. О., Сокирко О. С. Дослідження характеру функціональних зв'язків між основними інтегральними показниками ринку добровільного особистого страхування в Україні

У статті представлено багатофакторну економетричну модель, яка показує наявність лінійної залежності страхових виплат від кількості «лайфових» страхових компаній і валових страхових премій на ринку добровільного особистого страхування в Україні. Оцінки параметрів економетричної моделі задовольняють умовам обґрунтованості та ефективності, але наявне незначне їх зміщення, зумовлене використанням «ридж»-регресії. Застосування останньої було необхідне, оскільки змінні моделі виявились мультиколінеарними. З даної моделі можна зробити висновок про монополізацію ринку особистого страхування в Україні. До подібного висновку можна прийти з розробленої нами економетричної моделі залежності кількості «лайфових» страхових компаній від середньомісячних витрат населення з урахуванням інфляції. За допомогою даних моделей здійснено оцінку ринку добровільного особистого страхування та зроблено висновки про його подальші перспективи.

**Ключові слова:** ринок добровільного особистого страхування, валові страхові премії, «лайфові» страховики, страхові виплати, багатофакторна економіко-математична модель, лінійна регресія, тренд часового ряду, апроксимуюча функція.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 8.

**Клименко Василь Олександрович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри вищої математики, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

**Сокирко Олена Сергіївна** – старший викладач кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

**E-mail:** osokirko@gmail.com

УДК 368.9 (477)

UDC 368.9 (477)

### Клименко В. А., Сокирко Е. С. Исследование характера функциональных связей между основными интегральными показателями рынка добровольного личного страхования в Украине

В статье представлена многофакторная эконометрическая модель, демонстрирующая наличие линейной зависимости страховых выплат от количества «лайфовых» страховых компаний и валовых страховых премий на рынке личного страхования Украины. Оценки параметров эконометрической модели удовлетворяют условиям обоснованности и эффективности, а их незначительная смещенность обусловлена использованием «ридж»-регрессии. Использование последней было необходимо, поскольку была зафиксирована мультиколлинеарность переменных. Из данной модели можно сделать вывод о монополизации рынка личного страхования в Украине. Подобный вывод можно сделать на основе разработанной нами эконометрической модели зависимости количества «лайфовых» страховых компаний от среднемесячных расходов населения с учетом инфляции. При помощи данных моделей проведена оценка рынка добровольного личного страхования и сделаны выводы о его дальнейшей перспективе.

**Ключевые слова:** рынок добровольного личного страхования, валовые страховые премии, «лайфовые» страховщики, страховые выплаты, многофакторная экономико-математическая модель, линейная регрессия, тренд временного ряда, апроксимирующая функция.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 8.

**Клименко Василий Александрович** – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры высшей математики, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

**Сокирко Елена Сергеевна** – старший преподаватель, кафедра финансов, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

**E-mail:** osokirko@gmail.com

### Klymenko V. O., Sokyрко O. S. Study of the Character of Functional Links Between the Main Integral Indicators of the Market of Voluntary Personal Insurance in Ukraine

The article presents a multi-factor econometric model that demonstrates availability of a linear dependence of insurance settlements on a number of "life" insurance companies and gross insurance premiums in the market of personal insurance of Ukraine. Values of parameters of the econometric method satisfy conditions of validity and efficiency and their insignificant shift is justified by the use of the ridge regression. Use of the latter was necessary, since a multi-collinearity was detected. A conclusion could be made from this model about monopolisation of the market of personal insurance in Ukraine. Similar conclusion could be made on the basis of the developed by us econometric model of dependency of a number of "life" insurance companies on average monthly spendings of the population with consideration of the inflation. The article conducts assessment of the market of voluntary personal insurance with the help of the model data and makes conclusion on its future prospects.

**Key words:** market of voluntary personal insurance, gross insurance premiums, "life" insurers, insurance settlements, multi-factor economic and mathematical model, linear regression, time series trend, approximation function.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

**Klymenko Vasyly O.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor of the Department of Higher Mathematics, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

**Sokyрко Olena S.** – Senior Lecturer of the Department of Finance, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

**E-mail:** osokirko@gmail.com

Раніше [1] нами був визначений вид кореляційного зв'язку (проста лінійна регресія) між валовими страховими преміями та ВВП і середньомісячними витратами на одне домогосподарство, досліджені тренди часових рядів валових страхових премій та доходів населення у 2001 – 2011 рр. Одержані результати свідчать про зменшення відносних приростів доходів населення, що негативно впливає на ринок особистого страхування та демонструє його «деформацію» та «диспропорцію», але не розкривають функціональних зв'язків між такими основними його показниками, як валові страхові премії, кількість «лайфових» страховиків і валових страхових виплат. Ці інтегральні показники ринку особистого страхування не можуть не бути взаємопов'язаними, тому дослідження їх парних кореляцій, яке дає додаткову інформацію про стан даного ринку, не забезпечує повноти аналізу.

Цілком очевидно, що валові страхові виплати залежать як від валових страхових премій, так і від кількості «лайфових» страховиків, оскільки у 2001 – 2011 рр. існувала реальна тенденція до їх зростання. На нашу думку, дана апіорна взаємопов'язаність основних показників ринку особистого страхування має бути обґрунтована шляхом побудови відповідної економіко-математичної моделі. У вітчизняній літературі дана проблема не піднімалась і не досліджувалась.

У зв'язку із цим є актуальною побудова багатфакторної економіко-математичної моделі виду зв'язків основних характеристик ринку добровільного особистого страхування, яка б показувала залежність валових страхових виплат одночасно і в однаковому масштабі від валових страхових премій та кількості страхових компаній. У рамках такої моделі можна зробити обґрунтований висновок про «питому вагу» обсягу валових страхових премій та кількості «лайфових» страхових компаній у зростанні валових страхових виплат. Іншими словами, необхідно з'ясувати, в якій мірі зростання кількості страхових компаній впливає на страхові виплати у порівнянні із зростанням валових страхових премій.

Метою статті є оцінка стану ринку добровільного особистого страхування на основі побудови відповідної економетричної моделі.

Даний ринок досліджений недостатньо як теоретиками, так і практиками, які працюють у цій галузі. З одного боку, це пов'язано з тим, що він не набув того рівня розвитку, який має бути у розвиненій країні. З іншого боку, зустрічається достатньо багато робіт провідних вчених, які акцентують свою увагу на тому, щоб була введена страхова медицина, роблять дослідження по страховому ринку в цілому та пропонують створити нові страхові продукти тощо. Аналіз існуючої літератури показав, що даною проблематикою займалися такі науковці і практики, як: В. Адамович, О. Барановський, Л. Горбач, О. Гаманкова, О. Залетов, Н. Нагайчук, І. Наумець, С. Осадець, Н. Ткаченко, Г. Третьякова, В. Фурман та багато ін. На основі їх робіт можна провести аналіз позитивних і негативних сторін даного сегмента страхового ринку, а також запропонувати шляхи подолання негативних наслідків.

Запропонована економіко-математична модель покаже ступінь кореляційного зв'язку між елементами ринку особистого страхування, які ми взяли за основу. Нами була взята вибірка протягом 2001 – 2011 рр. Вона досить обмежена, але, не зважаючи на це, у силу довгострокового характеру страхових договорів модель може мати задовільну точність. Також слід зазначити, що види особистого страхування є соціально значущими і стосовно виплат носять лаговий характер. Внаслідок цих причин криза не змогла одразу сильно вплинути на ринок особистого страхування. Фінансові ресурси, які залучені на ньому, є захищеними, а тому вплив інфляції та ін. несприятливих факторів на них істотно мінімізується, хоча ігнорувати фактори негативного впливу не можна. Саме тому ми розглянули «лайфових» страховиків, які є основними фігурантами на ринку особистого страхування, страхові премії і страхові виплати. Звичайно, що у даному виді особистого страхування логічним буде перевищення страхових премій над рівнем страхових виплат, оскільки у довгострокових видах страхування це є нормальним явищем. У роботі [2] нами було встановлено, що початок належного розвитку ринку особистого страхування в Україні мав припасти на 2008 – 2010 рр., але цього не сталося в силу відомих причин. Також не спостерігався і значний спад, бо з усіх видів страхування саме різновиди особистого страхування є найменш ризиковими і найбільш рентабельними. «Лайфові» страхові компанії отримують високий рівень інвестиційного доходу, що робить даний вид страхування ще більш привабливим для потенційних страхувальників.

Таким чином, ринок особистого страхування має стати вагомим у складі страхового ринку України тому, що саме він представляє соціально значимі види страхування, а саме: страхування життя, медичне страхування, страхування від нещасних випадків і пенсійне страхування. Основними інтегральними показниками ринку особистого страхування є: кількість «лайфових» страхових компаній, страхові надходження, страхові виплати.

Відповідні зв'язки можна подати у вигляді такої структурно-функціональної схеми (рис. 1).

Обмеженість відповідних статистичних вибірок, зміни законодавства та наслідки світової економічної кризи не дозволяють збудувати економетричні моделі для всіх функціональних зв'язків схеми, але крім виконаного вище виявлення виду функцій  $x_0 = f(x)$  і  $x_1 = f_0(x_0)$  наявної інформації достатньо для розкриття виду апроксимуючих функцій  $y = f_1(x_1)$  і  $y = f_2(x_2)$ . У зв'язку із цим математичну модель ринку особистого страхування можна визначити як зв'язок страхових виплат у з валовими страховими преміями  $x_1$  і кількістю «лайфових» страхових компаній  $x_2$  у період 2001 – 2011 рр. у рамках лінійної багатфакторної економетричної моделі. Статистичні дані наведено в табл. 1.

На основі табл. 1 для лінійної регресії  $\hat{y}_i = a_0 + a_1x_{1i} + a_2x_{2i}$  матричним методом можна держати [4, с. 96; 5, 6]:

$$\hat{y}_i \text{ (млн грн)} = 9,80 \text{ (млн грн)} + 0,3478_{x_{1i}} \text{ (млн грн)} + 1,978x_{2i} \text{ (млн грн/од.)} \quad (1)$$



де  $x_0 = f(x)$ ,  $x_1 = f_0(x_0)$ ,  $y = f_1(x_1)$ ,  $y = f_2(x_2)$

Рис. 1. Структурно-функціональна схема ринку особистого страхування

Джерело: побудовано автором.

Таблиця 1

Сукупність валових страхових премій (добровільне особисте страхування), «лайфхових» страховиків і страхових виплат протягом 2001 – 2011 рр. (млн грн)

i (роки)	$y_i \times 10^{-2}$	$x_{1i} \times 10^{-2}$	$x_2 \times 0,1$ (одиниць)	$x^2_1$	$x^2_2$	$x_1 x_2$	$yx_1$	$yx_2$
2001	1,2	2,15	0,5	4,623	6,25	1,675	2,58	0,6
2002	1,5	2,82	3,0	7,952	9,0	8,46	4,23	4,5
2003	1,82	3,68	3,0	13,542	9,0	11,04	6,70	5,46
2004	2,00	4,15	4,5	17,223	20,25	18,675	8,30	9,0
2005	2,69	5,2	5,0	27,04	25,0	26,0	13,99	13,45
2006	3,09	7,23	5,5	52,27	30,25	39,77	22,34	16,995
2007	4,23	10,21	6,5	104,24	42,25	66,37	43,19	27,495
2008	5,86	14,51	5,5	210,54	30,25	79,81	85,03	32,23
2009	7,03	14,42	7,2	207,94	51,84	103,82	101,37	50,616
2010	7,97	16,79	6,7	281,9	44,89	112,49	133,82	53,4
2011	9,28	23,29	6,4	542,42	40,96	149,06	216,13	59,39

Джерело: розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [3].

Згідно з даною моделлю зміна кількості «лайфхових» страхових компаній на одиницю приводить до зміни страхових виплат на 1,978 млн грн, у той час як варіації валових страхових премій на 1 млн грн приводить до варіації страхових виплат всього 0,3478 млн грн. Реально ж валові страхові премії змінюються на десятки, а то і на сотні мільйонів гривень, у той час як кількість страхових компаній – на одиниці. У результаті питома вага кількості страхових компаній у страхових виплатах протягом 2001 – 2011 рр. невинно зменшувалась. Наприклад, приріст страхових виплат за рахунок приросту валових страхових премій переважав цей приріст за рахунок кількості страхових компаній у 2002, 2005 та 2010 рр. відповідно у 2,6; 4,82 та 16,75 раза. Таким чином, якщо у 2001 – 2004 рр. кількість страхових компаній істотно впливала на страхові виплати, то у кінці десятиліття цей вплив став другорядним. Наявність такої тенденції може свідчити лише про монополізацію

ринку особистого страхування, про що також свідчать офіційні джерела статистики.

Розрахунок відхилень  $u_i = y_i - \hat{y}_i$  показав, що їх дисперсія  $\sigma^2 = \frac{1}{n-m} \sum_{i=0}^n (y_i - \hat{y}_i)^2 = 0,255$  [4, с. 128, 6].

Із матриці  $(X'X)^{-1}$  випливає, що її діагональні елементи  $c_{11} = 0,8527$ ;  $c_{22} = 0,00143$ ;  $c_{33} = 0,07593$ , а тому відносні стандартні похибки коефіцієнтів регресії  $\varepsilon_{aj} = \frac{\sqrt{\sigma_u^2 \times c_{jj}}}{|a_{jj}|}$

становлять:  $\varepsilon_{a0} = 54,6\%$ ;  $\varepsilon_{a1} = 12,3\%$ ,  $\varepsilon(a_2) = 148\%$  при коефіцієнті детермінації  $R^2 = 1 - \frac{\sigma_u^2}{\sigma_y^2} = 0,945$ . Коефіцієнт

Дарбіна – Уотсона  $DW = 0,959$ , що дозволяє констатувати відсутність автокореляції відхилень (табличні значення  $DW_L = 0,70$ ;  $DW_u = 1,64$ ). Це означає, що дана еко-

нометрична модель є ефективною, а статистичні критерії  $F$  і  $t$ -статистики можуть бути використані [4, с. 135; 6].

Дана економетрична модель виявилася значущою, тобто кількісна оцінка зв'язку між залежною та незалежною змінними є istotною ( $F = 56 > F_{табл.} = F_{0,95} = 4,74$  для ступенів свободи  $m - 1 = 2$  та  $n - m = 7$ ). Множинний коефіцієнт кореляції  $R_{y_{x_1x_2}} = 0,945$  також виявився значущим ( $t$ -критерій  $t = 8,23 > t_{0,95} = 1,895$ ), а це означає достовірність характеристики тісноти зв'язку між змінними економетричної моделі.

Хоча відносний показник зміщення прогнозу залежної змінної  $M.P.E. = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left( \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \right) \times 100\% = 0,225$

не дуже близький до нуля, коефіцієнт невідповідності Тейла  $K_m = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n y_i^2} + \sqrt{\sum_{i=1}^n \hat{y}_i^2}} = 0,082$  достатньо

близький до нуля, що свідчить про задовільні прогнозні якості моделі. Таким чином, прогнозні якості моделі можуть бути задовільними, якщо економетричними методами зменшити відносну стандартну похибку оцінки коефіцієнта регресії  $\epsilon_{a_2}$  [4, с. 127].

Середня відносна похибка прогнозу

$$M.A.P.E. = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \times 100\% = 11\%,$$

що відповідає досить добрій якості прогнозу (при  $M.A.P.E. \leq 10\%$  якість прогнозу висока), але великі значення  $\epsilon_{a_0}$  та  $\epsilon_{a_2}$  фактично однозначно свідчать про наявність мультиколінеарності регресорів, бо при досить тісному кореляційному зв'язку між  $x_1$  та  $x_2$  дисперсія оцінок коефіцієнтів регресії різко зростає [4, с. 205].

Пряма оцінка коефіцієнта детермінації для моделі  $x_{1i} = -13,4 + 6,4x_{2i}$  показує, що  $R_{x_1x_2}^2 = 0,65$ , тобто валові страхові премії на 65% залежать від кількості страхових компаній, а вплив неврахованих факторів становить 35%. Оскільки коефіцієнт кореляції  $r_{x_1x_2} = 0,806$ , то дисперсії оцінок параметрів моделі зростають удвічі [4, с. 206].

Для дослідження мультиколінеарності незалежних змінних  $x_1$  та  $x_2$  було застосовано алгоритм Фаррара – Глобера [4, с. 209]. При цьому нормалізовані змінні

$$y_i^* = \frac{y_i - \bar{y}}{\sigma_y}; x_{ji}^* = \frac{x_i - \bar{x}_j}{\sigma_{x_j}}, \text{ де } \sigma_{x_j} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_{ji} - \bar{x}_j)^2}{n-1}}.$$

На основі нормалізованих змінних можна одержати, що  $X^* X^* = \begin{pmatrix} 10 & 7,710 \\ 7,710 & 10 \end{pmatrix}$ , а тому коефіцієнт парної

кореляції  $r_{x_1x_2} = \left| \frac{1}{n-1} X^* X^* \right| = 0,406$ . За алгоритмом Фаррара – Глобера критерій

$$\chi^2 = -[(n-1) - \frac{1}{6}(2m+5)] \ln \left| r_{x_1x_2} \right| = +8,5(0,9) = 7,67.$$

У нашому випадку при  $\alpha = 0,01$  критичне значення  $\chi_{0,99}^2 = 6,63$ . Оскільки  $\chi^2 = 7,67 > 6,63$ , то мультиколінеарність незалежних змінних присутня. Далі треба дослідити

статистичну гіпотезу про наявність мультиколінеарності за  $F$ -критерієм [4, с. 221; 6].

За означенням  $F$ -критерій

$$F = (c_{jj} - 1) \frac{n-m}{m-1} = (c_{jj} - 1) \frac{8}{1},$$

де  $c_{jj}$  – діагональні елементи матриці

$$r_{x_1x_2}^{-1} = \begin{pmatrix} 1 & -0,771 \\ -0,771 & 1 \end{pmatrix} \times \frac{1}{0,406} = \begin{pmatrix} 2,463 & -1,899 \\ -1,899 & 2,463 \end{pmatrix}.$$

У результаті  $F = (2,463 - 1) \times 9 = 13,17$ .

При рівні значущості  $\alpha = 0,05$  та ступенях свободи  $m - 1 = 1$ ;  $n - m = 9$ , табличне значення  $F_{0,95} = 5,12$ . Оскільки  $F = 13,17 > 5,12$ , то пояснювальні змінні є мультиколінеарними. Таким чином, за критеріями  $\chi^2$  та  $F$  встановлено, що між змінними  $x_1$  та  $x_2$  існує кореляційний зв'язок.

Для оцінки коефіцієнтів багатofакторної економетричної моделі обчислимо добутки матриць  $X^* X^*$  та  $X^* Y^*$  і одержимо оператор оцінювання:

$$\hat{A}^* = \begin{pmatrix} 0,870 \\ 0,137 \end{pmatrix},$$

а сама багатofакторна економетрична модель

$$\hat{y}_i^* = 0,870x_{1i}^* + 0,137x_{2i}^*$$

при коефіцієнті детермінації  $R^2 = 0,945$ .

Для зменшення дисперсії оцінки коефіцієнта  $a_2$  та звільнення від мультиколінеарності використано «рідж»-регресію [4, с. 217], для чого до діагональних елементів матриці  $X^* X^*$  додамо «гребінь»  $\tau = 0,3$ .

У результаті можна одержати, що фактичне значення критерію  $\chi^2$  зменшилось до значення 6,47. У нашому випадку  $\chi^2 = 6,47 > 6,63$  (при рівні значущості  $\alpha = 0,01$  табличне значення  $\chi^2 = 6,63$ ). Звідси випливає, що у разі  $\tau=0,3$  мультиколінеарність відсутня. У даному випадку оцінки коефіцієнтів  $\hat{a}_0^*$ ,  $\hat{a}_1^*$ ,  $\hat{a}_2^*$  будуть зміщеними, але їх дисперсії istotно знижуються. У випадку нормалізованих змінних оператор оцінювання:

$$\hat{A}^* = \begin{pmatrix} 2,169 & -1,672 \\ -1,672 & 2,169 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,976 \\ 0,808 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,766 \\ 0,121 \end{pmatrix},$$

а сама економетрична модель  $\hat{y}_i^* = 0,766x_{1i}^* + 0,121x_{2i}^*$ . Порівняння з економетричною моделлю при наявності мультиколінеарності  $\hat{y}_i^* = 0,870x_{1i}^* + 0,137x_{2i}^*$  показує, що одержані з «рідж»-регресії зміщені оцінки коефіцієнтів  $\hat{a}_1^* = 0,8433$ ,  $\hat{a}_2^* = 0,1205$  відрізняються від незміщених значень, але не настільки istotно, щоб змінити основний висновок: частка внеску кількості «лайфових» страхових компаній у страхові виплати майже на порядок менша внеску, зумовленого валовими страховими преміями [5, 6].

**В**икористання «рідж»-регресії дозволило поліпшити прогнозні якості економетричної моделі, бо відносні стандартні похибки оцінок коефіцієнтів регресії  $\hat{a}_1^*$  та  $\hat{a}_2^*$  зменшились відповідно до 12,2% та 38,3%. Таким чином, збільшення кількості «лайфових» страховиків відносно неistотно впливає на збільшення страхових виплат. Така ситуація свідчить про значну



монополізацію ринку особистого страхування в Україні – він фактично контролюється декількома компаніями, і поява на ньому декількох нових компаній майже не впливає на існуючий стан речей.

Також варто відзначити, що на прогнозні якості нашої економетричної моделі не в останню чергу впливають два об'єктивно існуючі фактори: у 2003 р. істотно змінилась законодавча база щодо діяльності «лайфових» страховиків, а після 2008 р. проявляються негативні наслідки фінансової та економічної криз.

**Т**им не менше, з ймовірністю 95% встановлено факт лінійного зв'язку страхових виплат одночасно із валовими страховими преміями та кількістю страхових компаній, а також те, що зміна кількості страхових компаній впливає на страхові виплати істотно менше, ніж варіації валових страхових премій. Важливо також підкреслити, що виведена багатофакторна модель використовувалась нами для аналізу ринку особистого страхування в Україні, а не з метою прогнозу. Тут варто зазначити, що деяке зміщення оцінок параметрів моделі у нашому випадку не відіграє важливої ролі, бо прогнозні якості в період кризи втратили актуальність.

Для повного розкриття зв'язків структурно-функціональної схеми слід дослідити залежність кількості «лайфових» страхових компаній від середніх витрат на одне домогосподарство. Ця залежність носить явно нелінійний характер, тому для відповідної економетричної моделі у першому наближенні апроксимуючою функцією доцільно вибрати поліном другого степеня  $x_2 = a_0 + a_1x_0 + a_2x_0^2$ . Відповідні статистичні дані наведені в *табл. 2*.

не неухильно зменшуватися. Таку ситуацію не можна визнати нормальною і, на нашу думку, вона викликана монополізацією ринку особистого страхування. Подібний висновок можна також зробити на основі наведеної вище багатофакторної економетричної моделі ринку особистого страхування.

Основна частина населення має настільки низькі доходи, що не дає змоги користуватись послугами ринку особистого страхування, а тому умови його функціонування значною мірою визначає незначний відсоток населення України (середній та багатий класи). Кількість відносно заможних родин зростає повільно, їх статки сформувались ще у кінці другого і на початку третього тисячоліть, а тому вони відносно давно стали клієнтами небагатьох «лайфових» страхових компаній і, скоріше за все, з недовірою ставляться до новостворених компаній. За таких умов, коли зростання середнього класу іде повільними темпами, при монополізації ринку особистого страхування для новостворених страхових компаній може не вистачити клієнтів, і утворення нових компаній стає недоцільним.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, нами із задоволенням для аналізу точністю встановлений вид зв'язків між об'єктами структурно-функціональної схеми ринку особистого страхування. На нашу думку, висновок про монополізацію цього ринку можна вважати доведеним фактом за допомогою економіко-математичних методів, оскільки він випливає із двох лінійно-незалежних моделей – на пряму, що випливає із зв'язку кількості «лайфових» страхових компаній із середніми витратами одного до-

Таблиця 2

**Сукупні середньомісячні витрати на одне домогосподарство з урахуванням інфляції ( $x_0$ ) та кількість «лайфових» компаній**

Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
$X_0$ , грн	607	662	685	748	923	970	1038	1276	1244	1271,8	1367,6
$X_2$ , грн	50	30	30	45	50	55	65	55	72	67	64

**Джерело:** розраховано автором на основі даних Держкомстату та Нацкомфінпослуг [3, 7].

Застосування 1 МНК дозволило одержати таку економетричну модель:

$$\hat{x}_2 \text{ (одиниць)} = -126 + 0,3134x_0 \text{ (грн)} = 0,000126x_0^2 \text{ (грн)}$$

при коефіцієнті детермінації  $R^2 = 0,884$ . Оскільки вплив неврахованих факторів становить лише 11,6%, результати аналізу даної моделі математично обґрунтовані достатньо задовільно [8].

Від'ємність коефіцієнта  $a_2$  означає, що із зростанням витрат населення кількість «лайфових» страхових компаній зростає набагато повільніше і при існуючих умовах функціонування ринку особистого страхування витрати населення можуть зрости до критичної межі, коли кількість компаній почне зменшуватись. Отримані оцінки коефіцієнтів  $\hat{a}_0$ ,  $\hat{a}_1$  та  $\hat{a}_2$  дозволяють прогнозувати, що після зростання витрат більше 1300 грн (у цінах 2001 р.) кількість «лайфових» страхових компаній поч-

могосподарства та з багатофакторної моделі. Іншими словами, «лайфові» страхові компанії «обслуговують» незначний відсоток відносно багатих громадян України, контролюючи більшу частку ринку особистого страхування. Такий зв'язок виник досить давно, цей прошарок населення з цілком зрозумілою підозрою ставиться до новостворених компаній, кількість відносно заможних громадян зростає повільно, і це зростання внаслідок монополізації робить процес створення нових страхових компаній надто ризиковою справою – якщо і найдуться клієнти, якщо їй і дозволять «вижити» монополісти, буде грати навіть не другорядну роль – їй залишаються крихти, які не дуже цікаві монополістам, а тому і дозволяють їй існування. Подібна ситуація, коли декілька «лайфових» страхових компаній панує на ринку особистого страхування при викликаному бідністю пасивністю основної частини населення України, прирікає такий ринок на діяльність, яка не має аналогів у жодній

країні Європи. Без кардинальних кроків уряду України подібна ситуація силами ринку особистого страхування не може бути виправленою – відірваність його від широких верств населення України призводить до переходу цього ринку (він власне вже давно перейшов) для обслуговування малої частини населення, що призведе до його виродження, адже подібне утворення не може викликати симпатій в Європі, а тому інвестиції – під великим питанням. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Клименко В. О.** Деякі елементи забезпечуючих систем ринку особистого страхування // В. О. Клименко, О. С. Сокирко // Вісник Національного університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 316 – 319.
2. **Клименко В. О.** Розвиток особистого страхування: проблеми та шляхи вирішення // В. О. Клименко, О. С. Сокирко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. – 2012. – № 3(55). – С. 254 – 260.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua)
4. **Наконечний С. І.** Економетрія : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – 4-те вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.
5. **Дрейпер Н.** Прикладной регрессионный анализ : [у 2 кн.] / Н. Дрейпер, Г. Смит / Пер. с англ. Ю. П. Адлера и В. Г. Горского. – М. : Финансы и статистика, 1986. – (Математико-статистические методы за рубежом). – Парал. тит. л. англ.
6. **Грубер Й.** Економетрія : [Навч. посібник для студентів екон. спец.]. – К. : Нічлава, 1998. Т. 2 : Економетричні прогнози

та оптимізаційні моделі / Й. Грубер ; [Пер. з рос. Л. Л. Ткач ; наук. ред. А. Б. Воронова], 1999. – 295 с. – Бібліогр. : С. 220 – 228. Предм. покажч. : С. 292 – 295.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

8. **Лук'яненко І. Г.** Економетрика : підручник / І. Г. Лук'яненко, Л. І. Краснікова. – К. : Знання, 1998. – 493 с. – (Вища освіта XXI століття). – Бібліогр. : С. 489 – 493.

#### REFERENCES

- Dreyper, N., and Smit, G. *Prikladnoy regressionnyy analiz* [Applied Regression Analysis]. Moscow: Finansy i statistika, 1986.
- Hruber, I. *Ekonometriia* [Econometrics]. Kyiv: Nichlava, 1998.
- Klymenko, V. O., and Sokyрко, O. S. "Deiaki elementy zabezpechuiuchykh system rynku osobystoho strakhuvannia" [Some of the systems providing personal insurance market]. *Visnyk UBS NBU*, no. 1(10) (2011): 316-319.
- Klymenko, V. O., and Sokyрко, O. S. "Rozvytok osobystoho strakhuvannia: problemy ta shliakhy vyrishennia" [The development of personal insurance: problems and solutions]. *Visnyk DonNUET*, no. 3(55) (2012): 254-260.
- Luk'ianenko, I. H., and Krasnikova, L. I. *Ekonometryka* [Econometrics]. Kyiv: Znannia, 1998.
- Nakonechnyi, S. I., Tereshchenko, T. O., and Romaniuk, T. P. *Ekonometriia* [Econometrics]. Kyiv: KNEU, 2006.
- Ofitsiynyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
- Ofitsiynyi sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh. [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua)

# СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ УРОВНЯ ИЗДЕРЖЕК ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ЛАКТИОНОВА А. А., ЗАКОРКО М. В.

УДК 657.422.1

## Лактионова А. А., Загорко М. В. Система индикаторов уровня издержек финансирования субъекта хозяйствования

В статье предложена система индикаторов уровня издержек финансирования субъектов хозяйствования, в основе которого лежит функция формирования рекомендаций или идентификации направлений, приоритетов в части выбора того или иного источника финансирования, его срочности и особенностей привлечения ресурсов, исходя из информации об уровне агентских издержек, издержек информационной асимметрии, финансовой нестабильности, транзакционных и рыночных индикаторов стоимости финансовых ресурсов. Особое внимание уделено существенному структуроформирующему фактору структуры собственности, определяющему величину и логику взаимосвязи всех издержек финансирования и детерминирующему стимулы и риски в системе управления финансовой деятельностью субъекта хозяйствования с точки зрения всех участвующих сторон. Наиболее сильно его влияние сказывается на формировании таких неявных издержек финансирования, как агентские издержки и издержки информационной асимметрии. В систему факторов стимуляторов и дестимуляторов издержек финансирования включены факторы внешнего окружения (макроэкономические и рыночные индикаторы стоимости, институциональное обеспечение) и внутренние (структура собственности, характеристика инвестиционной деятельности и финансирования субъекта хозяйствования, организация бизнеса, корпоративное управление).

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, издержки финансирования, структура собственности, агентские издержки, издержки информационной асимметрии, транзакционные издержки.

**Рис.:** 1. **Формул:** 8. **Библ.:** 9.

**Лактионова Александра Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** sashalakt@rambler.ru

**Загорко Марина Владимировна** – соискатель, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

УДК 657.422.1

## Лактионова А. А., Загорко М. В. Система індикаторів рівня витрат фінансування суб'єкта господарювання

У статті запропоновано систему індикаторів рівня витрат фінансування суб'єктів господарювання, в основі якого лежить функція формування рекомендацій або ідентифікації напрямів, пріоритетів у частині вибору того чи іншого джерела фінансування, його терміновості та особливостей залучення ресурсів, виходячи з інформації про рівень агентських витрат, витрат інформаційної асиметрії, фінансової нестабільності, транзакційних і ринкових індикаторів вартості фінансових ресурсів. Особливу увагу приділено суттєвому структуроформуючому фактору структури власності, що визначає величину і логіку взаємозв'язку всіх витрат фінансування і детермінує стимули й ризики в системі управління фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання з точки зору усіх, хто бере участь. Найбільш сильно його вплив позначається на формуванні таких неявних витрат фінансування, як агентські витрати і витрати інформаційної асиметрії. У систему факторів стимуляторів і дестимуляторів витрат фінансування включено фактори зовнішнього оточення (макроекономічні та ринкові індикатори вартості, інституційне забезпечення) і внутрішні (структура власності, характеристика інвестиційної діяльності та фінансування суб'єкта господарювання, організація бізнесу, корпоративне управління).

**Ключові слова:** фінансові ресурси, витрати фінансування, структура власності, агентські витрати, витрати інформаційної асиметрії, транзакційні витрати.

**Рис.:** 1. **Формул:** 8. **Бібл.:** 9.

**Лактионова Александра Анатольевна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** sashalakt@rambler.ru

**Загорко Марина Володимирівна** – здобувач, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

UDC 657.422.1

## Laktionova O. A., Zakorko M. V. System of Indicators of the Level of Costs of Financing an Economic Subject

The article offers a system of indicators of the level of costs of financing economic subjects, in the basis of which there is a function of formation of recommendations or identification of directions and priorities in the part of selection of one or another source of financing, its urgency and specific features of attraction of resources, on the basis of information on the level of agent's costs, information asymmetry costs, financial instability, transaction and market indicators of cost of financial resources. The article pays a special attention to a significant structure forming factor of the ownership structure, which identifies the volume and logic of interconnection of all costs of financing and determining incentives and risks in the system of management of financial activity of an economic subject from the point of view of all participants. It exerts especially big influence upon formation of such implicit costs of financing as agent's costs and information asymmetry costs. The system of factors of stimulants and de-stimulants of costs of financing includes factors of external environment (macro-economic and market indicators of cost and institutional provision) and internal environment (ownership structure, characteristic of investment activity and financing an economic subject, organisation of business and corporate management).

**Key words:** financial resources, financing costs, ownership structure, agent's costs, information asymmetry costs, transaction costs.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 9.

**Laktionova Oleksandra A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** sashalakt@rambler.ru

**Zakorko Maryna V.** – Applicant, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

Уровень издержек финансирования субъектов хозяйствования является одним из ключевых критериев в выборе ими того или иного источника финансовых ресурсов. Кроме рыночных индикаторов, отражающих рыночную оценку стоимости обязательств и собственного капитала субъектов хозяйствования, при формировании финансовой политики необходимо учитывать и другие эффекты финансирования, отражающиеся в различного рода издержках, вызванных агентскими конфликтами и информационной асимметрией, потерями в результате ухудшения финансового состояния. Ввиду значительной информационной неэффективности финансового рынка в Украине и его фрикционности или несовершенства учет данных моментов в управлении финансами на микроуровне становится очень актуальным.

Вопросам методологии оценки величины и уровня издержек финансирования посвящены исследования ряда зарубежных исследователей: М. Дженсен, В. Меклинг, А. Кане, Р. Макдональда, А. Мелло, Дж. Парсонса, Р. Паррино, М. Вейсбаха, Дж. Анга, Дж. Лина, Ю. Тцуи, Д. Майэра, С. Отта, Х. Флеминга, Н. Пирогова, Н. Бобрышева и др. Сложность такой оценки заключается в неявном существовании ряда эффектов, определяемых структурой финансирования. Для выявления и оценки величины указанных издержек в зарубежных исследованиях, как правило, используется регрессионный анализ, требующий довольно объемной статистической выборки. Для субъектов хозяйствования в Украине одним из подходов для выявления и оценки уровня таких издержек финансирования является формулирование системы индикаторов на основе оценки косвенных признаков существования таких эффектов. Данный подход в части его регулирующего воздействия на процесс финансирования в наибольшей степени соответствует теории иерархии источников финансовых ресурсов, который ставит своей задачей не определение предельной величины займов, а устанавливает последовательность приоритетов в их привлечении.

Отсюда целью статьи является разработка методического обеспечения формирования системы индикаторов уровня издержек финансирования с учетом особенностей функционирования субъектов хозяйствования в Украине.

Формирование подхода будет осуществляться на основе следующих положений:

а) стоимость финансовых ресурсов детерминруется совокупностью явных и неявных издержек, объединяющих такие из них, как: агентские издержки, издержки информационной асимметрии, издержки финансовой нестабильности, транзакционные, а также включающие элементы рыночной стоимости капитала, формирующиеся под влиянием существующего спроса и предложения на финансовые ресурсы (уровень процентных ставок по кредитам банков, премия за рыночный риск на рынке акций, уровень доходности облигаций государственного займа, спред дефолта по суверенному долгу, величина отраслевого бета коэффициента, уровень ликвидности акций). В зависимости от источ-

ника финансовых ресурсов выделим следующие составляющие издержек:

– для заемных финансовых ресурсов  $\{AI_D, IFN, IIA, RI_D, TA_D\}$ , где  $AI_D$  – агентские издержки долга,  $IFN$  – издержки финансовой нестабильности,  $IIA$  – издержки информационной нестабильности,  $RI_D$  – рыночные индикаторы стоимости заемного финансирования,  $TA_D$  – транзакционные издержки долгового финансирования. С учетом срочности финансирования, отдельные виды издержек будут иметь свои особенности в приложении к краткосрочному и долгосрочному финансированию. Отсюда, целесообразно выделить вектор индикаторов долгосрочного заемного финансирования  $\{AI_D^D, IFN, IIA^D, RI_D, TA_D\}$ , для краткосрочных –  $\{AI_D^K, IFN, IIA^K, RI_D, TA_D\}$ ;

– для привлекаемых собственных финансовых ресурсов дифференциация издержек существенным образом зависит от структуры собственности и формируемой на этой основе системы стимулов. В результате, в случае распыленной структурой акционерного капитала при отсутствии мажоритарных собственников вектор индикаторов издержек –  $\{AI_{SKM}^{\square}, IIA_{\square}, RI_{SK}, TA_{SK}\}$ , при концентрированной структуре собственности –  $\{AI_{SKMM}^{\square}, IIA_{\square}, RI_{SK}, TA_{SK}\}$ ;

б) неявные издержки определяются на основе косвенных признаков – индикаторов, сигнализирующих как о предполагаемом уровне таких издержек, так и об их соответствующем изменении;

в) все индикаторы делятся на индикаторы внешне-го окружения и внутренние характеристики финансовой деятельности. При этом внешние косвенные факторы имеют меньший приоритет в иерархии формирования издержек финансирования в виду их особого воздействия, усиливающего либо ослабляющего воздействие внутренних детерминантов стоимости финансовых ресурсов. Степень значимости определяется на основе установленной иерархии приоритетов, когда совокупность индикаторов ранжируется по принципу убывания степени их значимости. При этом инструментом определения весов ( $w_i$ ) выступает формула Фишберна:

$$\omega_i = 2(n - i + 1) / [n(n + 1)], \sum_{i=1}^n \omega_i = 1, \quad (1)$$

где  $w_i$  – вес  $i$ -го индикатора;  $i$  – порядковый номер индикатора в соответствии с установленным приоритетом;  $n$  – количество индикаторов;

г) ввиду различной размерности индикаторов необходима их нормализация на основе следующих формул:

– для индикаторов, рост которых по своему экономическому содержанию отражает положительную тенденцию:

$$I'_i = \frac{I_i - I_{\min i}}{I_{\max i} - I_{\min i}}, \quad (2)$$

где  $I'_i$  – нормализованное значение отдельного индикатора;  $I_i$  – фактическое значение отдельного индикатора;  $I_{\min i}$  – минимальное значение в определенном интервале для индикатора  $i$ ;  $I_{\max i}$  – максимальное значение в определенном интервале для индикатора  $i$ ;



– для индикаторов, рост которых по своему экономическому содержанию отражает негативную тенденцию:

$$I'_i = \frac{I_i - I_{\max i}}{I_{\min i} - I_{\max i}}; \quad (3)$$

д) уровень издержек по соответствующим индикаторам будет ранжироваться как «низкий», «средний» и «высокий». Аналогичным образом определяется уровень и каждого из индикаторов. Для этого при их нормировании в качестве границ интервала  $[I_{\min i}; I_{\max i}]$  берутся значения показателей среднего уровня. Соответственно, нормированное значение  $I'_i > 1$  будет соответствовать высокому уровню издержек, значение в интервале  $0 > I'_i > 1$  – среднему уровню,  $I'_i < 0$  – низкому;

е) в качестве интегральной функции для определения уровня того или иного вида издержек финансирования ( $F$ ) целесообразно использовать аддитивную функцию:

$$F = \sum_{i=1}^n \omega_i I'_i; \quad (4)$$

ж) ввиду того, что отдельные факторы, определяющие стоимость финансовых ресурсов, выступают не только стимуляторами, но и дестимуляторами, после соответствующей их предварительной классификации, индикаторы факторов-дестимуляторов берутся с отрицательным значением;

з) оценка уровня издержек финансирования и их ранжирование осуществляется следующим образом:

– для долгосрочных заемных финансовых ресурсов:

$$Y_D^D = \sum_{m=1} F_m = AI_D^D + IFN + IIA_D^D + RI_D + TA_D, \quad (5)$$

где  $F_m$  – уровень определенных издержек финансирования.

При этом стоимость долгосрочного заемного финансирования считается высокой, в случае, если  $Y_D^D \geq 5$ , средней при значении  $2 > Y_D^D > 5$  и низкой при  $Y_D^D \leq 2$ ;

– для краткосрочных заемных финансовых ресурсов:

$$Y_D^K = \sum_{m=1} F_m = AI_D^K + IFN + IIA_D^K + RI_D + TA_D. \quad (6)$$

Аналогичным образом, стоимость краткосрочного заемного финансирования считается высокой, в случае, если  $Y_D^K \geq 5$ , средней при значении  $2 > Y_D^K > 5$  и низкой при  $Y_D^K \leq 2$ ;

– для привлекаемых собственных финансовых ресурсов в ситуации распыленной структуры собственности:

$$Y_{SKM} = \sum_{m=1} F_m = AI_{SKM} + IIA + RI_{SK} + TA_{SK}. \quad (7)$$

В данном случае стоимость собственных финансовых ресурсов будет считаться высокой, в случае, если  $Y_{SKM} \geq 4$ , средней при значении  $1 > Y_{SKM} > 4$  и низкой при  $Y_{SKM} \leq 1$ ;

– для привлекаемых собственных финансовых ресурсов в ситуации концентрированной структуры собственности:

$$Y_{SKMM} = \sum_{m=1} F_m = AI_{SKMM} + IIA + RI_{SK} + TA_{SK}. \quad (8)$$

Стоимость собственных финансовых ресурсов будет считаться высокой, в случае, если  $Y_{SKMM} \geq 4$ , средней при значении  $1 > Y_{SKMM} > 4$  и низкой при  $Y_{SKMM} \leq 1$ .

При формировании системы индикаторов все факторы первоначально выделены в такие группы (рис. 1):

– *макроэкономические и рыночные индикаторы стоимости*, среди которых из основных следует обозначить: индикаторы структуры финансовой системы ( $M_S$ ), финансового развития ( $M_{FR}$ ), экономического развития ( $M_E$ ), индикаторы проблем в банковской системе ( $M_{BK}$ ), уровня странового риска ( $M_{ST}$ ), волатильности фондового индекса ( $M_{FI}$ ), ликвидности фондового рынка ( $M_{LA}$ ), временного спреда процентных ставок ( $M_{SP}$ ) и др. Всего 14 индикаторов, из которых пять являются интегрированными;

– *индикаторы институционального обеспечения*: индикатор уровня защиты прав кредиторов ( $I_{ZK}$ ), индикатор уровня защиты прав миноритарных акционеров ( $I_{ZM}$ ), эффективности распространения информации кредитного рынка ( $I_I$ ), а также индикатор эффективности принудительного взыскания задолженности ( $I_{VZ}$ ). Всего – 4, которые одновременно являются интегрированными величинами. В качестве основы для оценки данных индикаторов взяты показатели, определяемые мировыми финансовыми институтами в рейтинговых системах оценки финансового развития стран и условий ведения бизнеса;

– *индикаторы структуры собственности*: показатель концентрации собственности у крупнейшего собственника ( $S_C$ ); показатель степени контроля мажоритария ( $S_K$ ); индикатор разрыва между правом собственности (на денежные потоки) и правом контроля ( $S_R$ ); доля собственности институционального инвестора ( $S_{IN}$ ); степень концентрации собственности блокхолдерами (за исключением крупнейшего) ( $S_{CB}$ ); количество собственников ( $S_N$ ). Всего – 6;

– *индикаторы характеристик инвестиционной деятельности и финансирования субъекта хозяйствования*, среди которых из основных следует обозначить: индикатор информационной прозрачности заемщика ( $C_{IN}$ ); индикатор кредитоспособности ( $C_K$ ); индикатор наличия возвратной финансовой помощи ( $C_{FK}$ ); индикатор перспектив роста ( $C_G$ ); способности к залоговому обеспечению ( $C_Z$ ); волатильности денежных потоков и активов ( $C_Z$  и  $C_{VA}$ ); эффективности деятельности менеджеров ( $C_{EM}$ ); частоты внешнего контроля ( $C_{ZK}$ ); неэффективности использования активов ( $C_{NA}$ ); потенциала нерационального использования менеджерами свободных денежных потоков ( $C_{NC}$ ); потенциала недостаточного инвестирования ( $C_{NI}$ ) и замещения активов ( $C_{ZA}$ ); индикаторы волатильности рыночной цены акции ( $C_{VA}$ ) и их ликвидности ( $C_{LS}$ ); индикатор потенциала к туннелингу ( $C_{TU}$ ) и другие. Всего – 35, из них 7 – интегрированные;

– *индикаторы организации бизнеса субъекта хозяйствования*: принадлежности к холдинговой структуре ( $O_{HK}$ ); принадлежности к транзакционному бизнесу ( $O_{MB}$ ); принадлежности к пирамидально контроли-

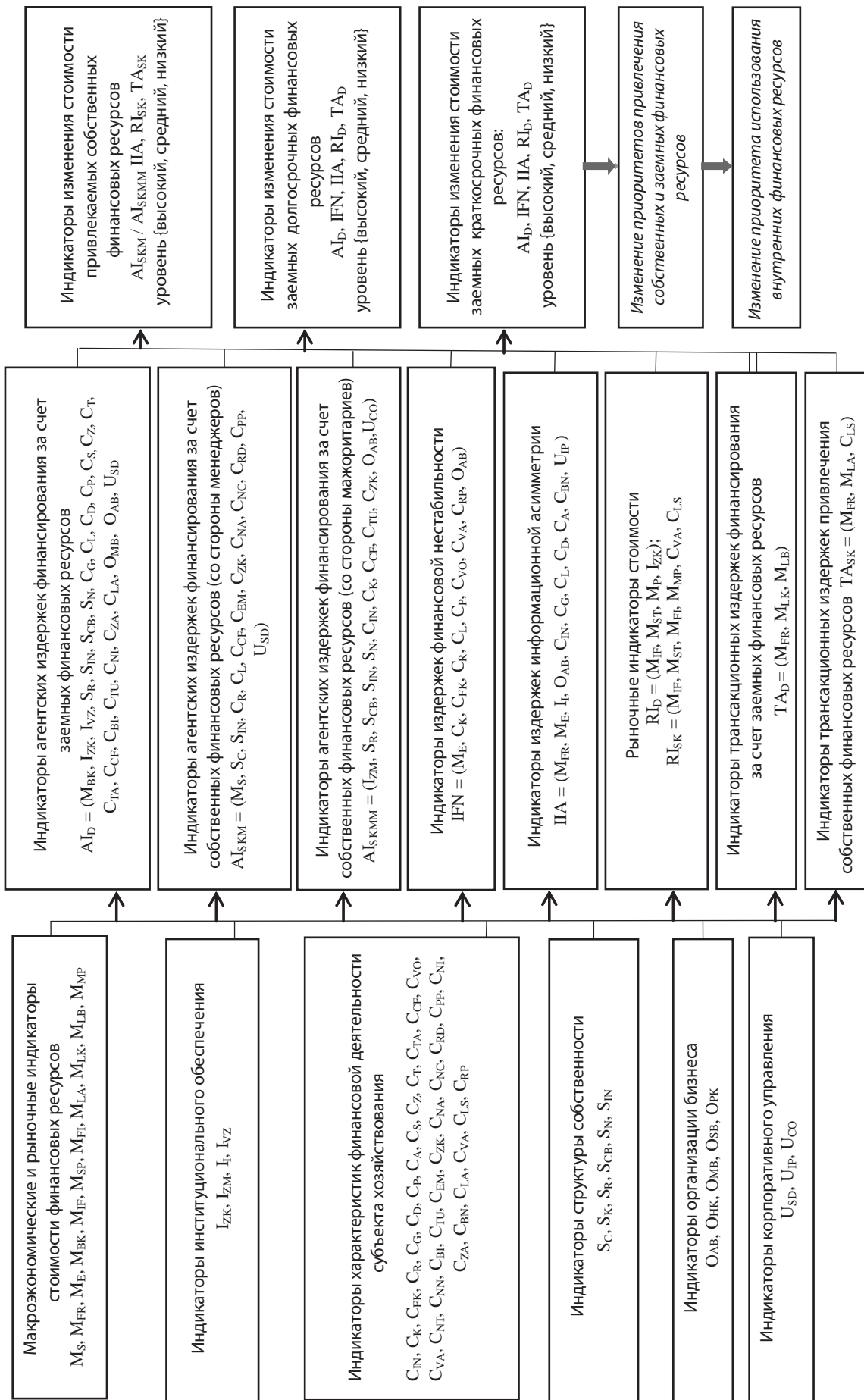


Рис. 1. Группы индикаторов

руемой структуре ( $O_{PK}$ ); индикатор аффилированности с банком ( $O_{AB}$ ). Всего – 4;

– индикаторы корпоративного управления субъекта хозяйствования: индикатор деятельности совета директоров ( $U_{SD}$ ); уровня информационной прозрачности ( $U_{SD}$ ); индикатор корпоративной социальной ответственности ( $U_{CO}$ ). Всего – 3, из них два – интегрированные.

**Н**а следующем уровне иерархии указанные индикаторы группируются по признаку их влияния на виды издержек финансирования, в результате чего выделяется совокупности: индикаторов агентских издержек финансирования за счет заемных финансовых ресурсов; индикаторов агентских издержек финансирования за счет собственных финансовых ресурсов (со стороны менеджеров); индикаторов агентских издержек финансирования за счет собственных финансовых ресурсов (со стороны мажоритариев); индикаторы издержек финансовой нестабильности; издержек финансовой нестабильности; издержек информационной асимметрии; рыночные индикаторы стоимости; индикаторы трансакционных издержек финансирования за счет привлекаемых собственных и заемных финансовых ресурсов.

Рассмотрим данные группы индикаторов издержек более подробно.

Агентские издержки долгового финансирования возникают вследствие наличия рисков между принципалами – собственниками финансовых ресурсов (кредиторами) и агентами, обеспечивающими эффективное их использование: риска неадекватно больших выплат собственниками капитала, риска привлечения новых заемных ресурсов с приоритетом погашения или обеспечения выше, чем по предшествующим займам; риска замещения активов в части реализации более рискованных инвестиционных проектов, чем те, под которые привлекались ресурсы; риска недостаточного инвестирования в доходные проекты в случае высокой доли долгового финансирования, снижающей стимулы собственников к эффективному ведению бизнеса; риска приобретения других компаний, приводящего к резкому росту доли долга в структуре капитала субъекта хозяйствования.

Далее сформулируем определенную группу индикаторов слабых сигналов, являющихся косвенными признаками уровня указанных выше рисков, и, следовательно, агентских издержек. Для полноты отражения учтем также закономерность их влияния на результирующую величину, указывающую на их стимулирующую или дестимулирующую роль в образовании рассматриваемых издержек. Исходя из этого, агентские издержки привлечения заемных финансовых ресурсов будут тем выше, чем:

- ✦ выше перспективы роста бизнеса субъекта хозяйствования и, одновременно, выше доля краткосрочного заемного финансирования в структуре долгового капитала.

Взаимосвязь данных характеристик является отражением риска недостаточного инвестирования: растущие компании содержат в своей стоимости существенный реальный опцион, принадлежащий акционерам и определяемый эффективностью принимаемых и

реализуемых в дальнейшем деловых решений, а не уже реализовавшихся в существующих активах. Опционная природа данной части стоимости бизнеса определяет моральный риск, которому подвергаются кредиторы. В то же время, краткосрочность обязательств обеспечивает снижение вероятности реализации указанного опциона вопреки интересам кредитора. Отсюда, индикатором, сигнализирующим о возможном наличии данной проблемы, служит показатель ( $C_{NI}$ ), рассчитываемый как произведение коэффициента Тобина на долю долгосрочных обязательств в общем объеме последних;

- ✦ выше перспективы роста бизнеса субъекта хозяйствования и, одновременно, меньше возможностей у кредиторов конвертировать долговые обязательства в инструменты собственности, в совокупности реализуемых в повышении потенциала замещения активов ( $C_{ZA}$ ).

Исходя из этого данный индикатор оценивается как произведение коэффициента Тобина на отношение величины неконвертируемого долга к общему объему последних;

- ✦ выше величина левиреджа субъекта хозяйствования ( $C_L$ ).

Несмотря на положительную роль заемного финансирования в системе подачи сигналов рынку о кредитоспособности субъекта хозяйствования, довольно существенным аргументом в пользу роста агентских является рост стоимости и собственного и заемного финансирования с увеличением объемов долга в структуре капитала компаний. Особенно сильно данное влияние проявляется в периоды финансовой нестабильности, снижения деловой активности в экономике, потери ликвидности банковской системой, возможностей экспроприации капитала мажоритарием в условиях высококонцентрированной собственности. Наличие данной взаимосвязи делает необходимым учет данных факторов посредством введения соответствующих индикаторов;

- ✦ ниже способность к залоговому обеспечению долговых обязательств ( $C_Z$ ), а, следовательно, ниже доля необоротных активов, выше средний возраст основных фондов, ниже коэффициент их годности, ниже соотношение необоротных активов к величине платных заемных финансовых ресурсов.

В аспекте агентских издержек залоговое обеспечение существенным образом снижает вероятность замещения активов. Преимущественно, имея меньший залоговый потенциал, малые компании, а также компании со значительным опционом роста, будут испытывать и большие агентские издержки заемного финансирования;

- ✦ больше размер компании ( $C_S$ ) – большие компании сложнее поддаются мониторингу со стороны кредиторов в части контроля указанных рисков замещения активов и риска недоинвестирования средств.

С точки зрения агентских издержек долга такие компании также имеют больший потенциал приобретения компаний с высокой долей левиреджа, потенциалом извлечения частных выгод собственниками из деятельности субъекта хозяйствования;

- ✦ ниже кредитоспособность субъекта хозяйствования ( $C_K$ ), отражающая более высокий риск банкротства или дефолта, и, следовательно, стимулирующая агентские риски, как недостаточного инвестирования, так и замещения активов.

Индикатор кредитоспособности является интегральной характеристикой, указывающей на способность субъекта хозяйствованию к покрытию процентных платежей и долга;

- ✦ ниже абсолютная ликвидность активов ( $C_{LA}$ ) – фактор, одновременно повышающий кредитоспособность субъекта хозяйствования, что потенциально может снизить риски кредитора.

Вместе с тем, фактор ликвидности может быть непосредственным признаком уровня таких моральных рисков кредиторов, как риск замещения активов и риск недоинвестирования активов: чем больше у субъекта хозяйствования запас неинвестированных денежных средств, тем выше его возможности в использовании средств, нарушающих интересы кредитора, – выплата высоких доходов собственникам или их экспроприации с применением других инструментов удовлетворения частных интересов принципала;

- ✦ больше возраст компании ( $C_G$ ).

Несмотря на возможную продолжительную кредитную историю субъекта хозяйствования и, следовательно, меньшую информационную асимметрию, в целом поддерживается гипотеза о положительной связи агентских издержек и возраста компании: такой субъект хозяйствования имеет более низкий уровень корпоративного управления и более высокий риск экспроприации ресурсов в частных интересах собственников. Вместе с тем, неоднозначность влияния данного фактора делает необходимым его позиционирование с более низким приоритетом в общей иерархии индикаторов;

- ✦ выше потенциал недолегового налогового щита ( $C_{NT}$ ).

Такого рода возможность снижения налоговых обязательств снижает привлекательность использования заемных финансовых ресурсов и зависимость от последних. В отношении агентских издержек данный фактор выполняет корректирующую роль в части роста неявных издержек долевого финансирования;

- ✦ ниже уровень защиты прав кредиторов ( $I_{ZK}$ ), которая должна обеспечиваться на основе законодательных норм в части: отсутствия ограничений на реорганизацию со стороны кредиторов, возможности автоматического приостановления изъятия залога при реорганизации; наличия преимуществ у кредиторов перед персоналом в распределении имущества при ликвидации; отсутствия обязательного контроля и ответственности администратора за процедуру реорганизации;
- ✦ ниже эффективность механизма принудительного взыскания задолженности ( $I_{VZ}$ ) исходя из: необходимого времени для кредиторов для покрытия их задолженности, расходов на процедуру, наличия возможности продажи бизнеса, а не имущества, а также средней ставки покрытия

задолженности ликвидационной стоимостью имущества, оцениваемых по стране;

- ✦ выше процентный спред между стоимостью долгосрочных и краткосрочных (для долгосрочных ресурсов) ( $MSP$ );
- ✦ выше вероятность финансового кризиса ( $M_{BK}$ ), идентифицируемая на основе таких сигналов, как: высокая доля недействующих (проблемных) кредитов в совокупным кредитам банков; высокое соотношение указанных кредитов к капиталу банков; низкая норма доходности активов в банковской системе; высокий спред доходности между депозитными и кредитными ставками;
- ✦ меньше степень концентрации собственности другими блокхолдерами (за исключением основного мажоритария) в формировании собственных финансовых ресурсов субъекта хозяйствования ( $S_{CB}$ ).

Наличие еще одного мажоритария, либо нескольких блокхолдеров, усиливает конкуренцию за корпоративный контроль, а также мониторинг деятельности основного инвестора, что, соответственно, снижает риски кредиторов. Вместе с тем, существует и возможность образования коалиции между блокхолдерами для реализации частных интересов, снижающих стоимость бизнеса субъекта хозяйствования, доходы других собственников и кредиторов [1, 2];

- ✦ меньше участие институциональных инвесторов в формировании собственных финансовых ресурсов субъекта хозяйствования ( $S_{IN}$ ), имеющих более диверсифицированные активы в своем портфеле и, следовательно, меньшие стимулы как собственники к различного рода моральным рискам, формирующим агентские издержки;
- ✦ меньше количество собственников ( $S_N$ ), которое, аналогично фактору участия в формировании капитала институциональными инвесторами, способно снизить агентские издержки заемного финансирования;
- ✦ больше дивидендных выплат собственникам ( $C_D$ ), которые являются одним из сигналов возможного нарушения интересов кредиторов с точки зрения адекватности их величины и обоснованности выплаты;
- ✦ ниже доходность активов субъекта хозяйствования ( $C_p$ ), свидетельствующая не только о снижении его кредитоспособности, но и о повышении стимулов принципала во внедрении рискованных проектов и других действий, увеличивающих экономическую выгоду для собственников а счет благосостояния кредиторов;
- ✦ выше риск туннелинга со стороны мажоритарных собственников как одного инструментов экспроприации ресурсов и приобретения частных выгод мажоритарием.

При этом под туннелингом понимается трансферт доходов или выгод из компании, контролируемой мажоритарием в меньшей степени исходя из его доли в собственном капитале (находящейся внизу пирамиды



взаимосвязанных субъектов хозяйствования), в компанию с большей долей его вложений (находящейся сверху пирамиды) [3]. В данном случае займы становятся одним из источников финансирования операций по выведению капитала (его экспроприации) или их «окапывания», значительно повышая агентские риски кредиторов. Основным индикатором, сигнализирующим о потенциале туннелинга, служит показатель разрыва между правом собственности (на денежные потоки) и правом контроля мажоритария. Признаком появления такой возможности также является принадлежность к холдинговой структуре. Такой негативный потенциал также увеличивается с ростом риска проблем в банковской системе, низкой защитой прав кредиторов и прав миноритариев, повышением леввериджа, увеличением размера субъекта хозяйствования, исследуемых в работах Ч. Лина Ю. Ма, П. Малатеста [4]. Совокупность данных сигналов формирует интегральный индикатор потенциала туннелинга ( $C_{TU}$ );

- ✦ при росте безвозвратной финансовой помощи (дружественного кредитования) ( $C_{FK}$ ), которая имеет место преимущественно в холдинговых структурах.

Данная форма движения капитала является особенно привлекательной в периоды финансовых кризисов или снижения ликвидности банковской системы, позволяющая привлечь капитал на более выгодных условиях. Вместе с тем, согласно исследованиям использования данной формы финансирования в странах с развивающимися рынками, зачастую она имеет непосредственную связь с туннелингом [5]: реализация «дружественного» кредитования, инициирования мажоритарием внутри бизнес-группы на уровне отдельной компании, позволяет сформировать потенциал к последующей экспроприации финансовых ресурсов;

- ✦ при принадлежности к транснациональному бизнесу ( $O_{MB}$ ) – такой бизнес осложняет и делает более дорогим мониторинг со стороны кредиторов.

Результаты отдельных исследований указывают на снижение объемов долгосрочного заемного финансирования у такого рода субъектов хозяйствования в результате роста агентских издержек для кредиторов [6];

- ✦ ниже качество корпоративного управления в части деятельности совета директоров ( $U_{SD}$ ), сигналами о чем могут служить: снижение доли директоров-аутсайдеров, снижение доли инсайдеров в собственности, отсутствие у субъекта хозяйствования Кодекса корпоративного поведения и комитетов по вознаграждению и назначениям в совете директоров.

Отсюда, индикатор уровня агентских издержек долгосрочного заемного финансирования оценивается следующим образом.

Для краткосрочного долга последовательность приоритетов в отображении сигналов стоимости таких финансовых ресурсов в части агентских издержек будет иметь определенные особенности. Так, будет отсутствовать влияние процентного спреда ( $M_{Sp}$ ), меньшей будет

степень влияния концентрации собственности у других блокхолдеров и институциональных инвесторов.

Основным риском в отношениях между мажоритариями (собственниками с высокой концентрацией прав на свободные денежные потоки) и миноритариями, приводящий к росту агентских издержек, выступает риск реализации частных интересов, снижающий рыночную стоимость и денежные потоки миноритарных собственников. В этих отношениях мажоритарии ввиду обладания возможностями значительного контроля выступают агентами относительно использования вложенного капитала принципалами – миноритариями. Агентские издержки финансирования за счет собственных финансовых ресурсов (со стороны мажоритариев) тем выше, чем:

- ✦ выше потенциал туннелинга мажоритарным собственником ( $C_{TU}$ ).

При этом здесь необходимо отметить особую роль долгового финансирования, которое в случае с высококонцентрированной собственностью зачастую не выполняет той контролирующей роли, какую заемное финансирование имеет в случае с распыленной собственностью в формировании собственного капитала субъекта хозяйствования, о чем свидетельствуют исследования [7, 8, 9];

- ✦ ниже уровень защиты прав миноритарных собственников ( $I_{ZM}$ ).

Такие права должны обеспечиваться законодательными нормами государства и проявляются в: низкой защите от противоправных действий инсайдеров в виду отсутствия права голосования акционеров по почте, отсутствии требования о депонировании акций перед собранием акционеров, отсутствии возможности кумулятивного голосования или пропорционального представления миноритариев в совете, отсутствии легального механизма против притеснений со стороны совета директоров; значительной необходимой доли капитала, при котором акционеры могут инициировать внеочередное собрание не превышает, отсутствии преимущественных прав акционеров, которые могут быть отменены только общим голосованием, отсутствии законодательной защиты от противоправных действий мажоритариев;

- ✦ меньше степень концентрации собственности другими блокхолдерами в формировании собственных финансовых ресурсов субъекта хозяйствования ( $S_{CB}$ ), действующее на агентские издержки собственного финансирования аналогично агентским издержкам долга;
- ✦ ниже доля блокхолдеров ( $S_{IN}$ ) и количества акционеров ( $S_N$ ), непосредственно снижающих степень концентрации собственности и, соответственно, обеспечивающих более высокий уровень контроля и мониторинга деятельности мажоритариев;
- ✦ выше уровень свободного денежного потока ( $C_{CF}$ ), оцениваемого как соотношение свободного денежного потока к активам субъекта хозяйствования.

Свободный денежный поток, являющийся источником формирования денежных резервов, является исходной предпосылкой использования их в частных интересах, как менеджеров, так крупных собственников, увеличивающих тем самым агентские издержки собственного финансирования;

- ✦ ниже частота внешнего контроля ( $C_{ZK}$ ), оцениваемого на основе сигнала о соотношении краткосрочных и общих долговых обязательств.

**К**ак было отмечено выше, у рассматриваемых субъектов хозяйствования в большей мере только краткосрочный долг может снизить агентские издержки привлечения собственного капитала. При этом необходимо учитывать и наличие аффилированности с банком (ОАВ) – наличие прямого или опосредованного существенного участия (например, более 10%) в уставном капитале банка или банка в капитале субъекта хозяйствования. В случае индентификации такой аффилированности контроль со стороны банка не способен эффективно снизить агентский риск, стимулируемый крупным собственником;

- ✦ ниже величина долгового налогового щита ( $C_{NN}$ ).

Такого рода возможность снижения налоговых обязательств снижает привлекательность использования собственных финансовых ресурсов и зависимость от последних. В отношении агентских издержек данный фактор выполняет корректирующую роль в части роста неявных издержек собственного финансирования;

- ✦ ниже уровень корпоративной социальной ответственности ( $U_{CO}$ ), что служит индикатором лояльности и социальной ответственности крупных собственников по отношению не только к наемному персоналу, но и, косвенно, по отношению к миноритариям.

В свою очередь, агентские издержки привлечения собственных финансовых ресурсов (со стороны менеджеров) тем выше, чем:

- ✦ выше потенциал нерационального использования менеджерами свободных денежных потоков ( $C_{NC}$ ), оцениваемого как соотношение ситуации с высокими (низкими) значениями свободных денежных потоков и ситуации значительных (низких) перспектив роста субъекта хозяйствования.

При этом агентские издержки будут высокими при значительных свободных денежных потоках при низких перспективах роста бизнеса субъекта хозяйствования. Реинвестирование свободных денежных потоков снижает возможности кредитного рынка или рынка акций осуществлять мониторинг деятельности менеджеров. Кроме того, при наличии перспектив роста растет вероятность инвестирования менеджментом финансовых ресурсов в реализацию эффективных проектов;

- ✦ ниже эффективность использования активов (контроля операционных расходов) ( $C_{NA}$ ), оцениваемая на основе соотношения операционных расходов субъекта хозяйствования и выручки от реализации.

Рост агентских издержек возможен вследствие: реализации неэффективных проектов; неэффективных действий, приводящих к снижению доходов; приобретения непроизводительных активов;

- ✦ ниже эффективность деятельности менеджеров ( $C_{EM}$ ), оцениваемая на основе соотношения выручки от реализации к активам.

Более низкий приоритет по сравнению с предшествующим индикатором данный показатель получает вследствие его неоднозначности: высокая результативность деятельности субъекта хозяйствования по выручке от реализации может сосуществовать с низкой прибыльностью, а высокие доходы используются менеджерами не в пользу собственников;

- ✦ выше доля денежных средств в активах субъекта хозяйствования ( $C_R$ ), которые являются основой для финансирования инструментов «окапывания» менеджеров;
- ✦ ниже перспективы роста бизнеса субъекта хозяйствования ( $C_G$ ), оцениваемых на основе коэффициента Тобина как соотношения рыночной и балансовой стоимости активов, а также доли расходов на исследования и разработки в общей величине расходов;
- ✦ ниже частота внешнего контроля ( $C_{ZK}$ ), который у субъектов хозяйствования с распыленной собственностью имеет существенный эффект на агентские издержки долга;
- ✦ ниже величина леввериджа субъекта хозяйствования, который, в целом, у субъектов хозяйствования с распыленной собственностью является инструментом контроля деятельности менеджеров как альтернатива рыночному механизму ( $C_L$ );
- ✦ ниже рост доходности субъекта хозяйствования ( $C_{RD}$ );
- ✦ выше величина приобретений и поглощений субъектом хозяйствования ( $C_{PP}$ ) как направления вложения средств, зачастую недостаточно эффективных для акционеров, подтверждением чего являются исследования в развитых странах;
- ✦ ниже доля собственности институционального инвестора ( $S_{IN}$ );
- ✦ ниже уровень защиты прав инвесторов в стране ( $I_{ZM}$ );
- ✦ при формировании финансовой системы, ориентированной на банки ( $M_S$ );
- ✦ чем ниже эффективность деятельности совета директоров ( $U_{SD}$ ).

**Н**а приоритетность использования заемных финансовых ресурсов с точки зрения их стоимости и ее изменения в значительной мере оказывают влияние издержки финансовой нестабильности, которые будут тем больше, чем:

- ✦ ниже кредитоспособность субъекта хозяйствования ( $C_K$ );
- ✦ выше уровень финансового леввериджа ( $C_L$ );

- ✦ ниже уровень доходности субъекта хозяйствования ( $C_p$ );
- ✦ ниже соотношение рентабельности деятельности и среднего уровня процентных ставок по кредитам банков ( $C_{RP}$ );
- ✦ выше уровень безвозвратной финансовой помощи других субъектов хозяйствования ( $C_{FK}$ ), идентифицируемого на основе соотношения разницы другой дебиторской задолженности субъекта хозяйствования и других обязательств к активам. Отрицательное значение является индикатором кредитной поддержки со стороны других предприятий;
- ✦ выше доля резерва денежных средств в активах субъекта хозяйствования ( $C_R$ ), являющегося с точки зрения издержек финансовой нестабильности, его запасом ликвидности и финансовой гибкости;
- ✦ выше волатильность денежных потоков ( $C_{VO}$ ), оцениваемое на основе стандартного отклонения квартальных денежных потоков от операционной деятельности (по отношению к общему долгу) за четыре финансовых года;
- ✦ выше волатильность активов субъекта хозяйствования ( $C_{VA}$ );
- ✦ выше вероятность развития финансового кризиса в стране ( $M_{BK}$ );
- ✦ ниже темп экономического развития государства ( $M_E$ );
- ✦ при отсутствии аффилированности с банковским учреждением ( $O_{AB}$ ).

Не менее значимыми для стоимости финансовых ресурсов субъекта хозяйствования, как собственных, так и заемных, являются издержки информационной асимметрии. Считаем необходимым сформировать следующую последовательность приоритетов при интегрировании слабых сигналов о факторах, их детерминирующих, согласно которой издержки информационной асимметрии будут тем выше, чем:

- ✦ ниже информационная прозрачность заемщика ( $C_{IN}$ ), индикаторами которой выступают: принадлежность к одному из основных национальных фондовых индексов; размер субъекта хозяйствования; наличие кредитного рейтинга;
- ✦ выше перспективы роста субъекта хозяйствования ( $C_C$ ) ввиду сложности достоверной оценки опциона стоимости бизнеса при его успешном развитии;
- ✦ ниже уровень левериджа ( $C_L$ );
- ✦ выше выплаты собственникам субъекта хозяйствования ( $C_D$ ), как сигнал устойчивого финансового положения субъекта хозяйствования и соблюдения интересов собственников;
- ✦ меньше период деятельности субъекта хозяйствования на рынке – возраст компании ( $C_A$ );
- ✦ при отсутствии кредитования банком-нерезидентом ( $C_{BN}$ ), способного осуществить более непредвзятую оценку финансового состояния и кредитоспособности субъекта хозяйствования;

- ✦ ниже эффективность механизма распространения информации на кредитном рынке ( $I_I$ ), оцениваемая по следующими индикаторами: наличие частных и государственных кредитных бюро, наличие распространения информации, как о физических лицах, так и о юридических; распространение как отрицательной, так и положительной информации; наличие механизма агрегирования информации не только со стороны банков, но и от других кредиторов; способность отслеживания информации заемщиками;
- ✦ ниже уровень информационной прозрачности субъекта хозяйствования ( $U_{IP}$ ), оцениваемый на основе: практики привлечения внешнего аудитора для аудита финансовой отчетности; раскрытия информации о членах совета директоров и членах исполнительных органов общества; оперативности раскрытия информации в форме ежеквартального отчета; раскрытия информации о деятельности общества на Интернет-сайте; факта ведения финансовой отчетности по МСБУ;
- ✦ ниже частота внешнего контроля ( $C_{ZK}$ ), сигналом об уровне которого служит степень краткосрочности привлекаемых финансовых ресурсов субъектом хозяйствования;
- ✦ ниже уровень финансового развития страны ( $M_{FR}$ ), оцениваемый на основе индикаторов: капитализации рынка ценных бумаг, объемов операций на рынке облигаций; уровня капитализации рынка государственных облигаций, поддерживающих уровень информационной открытости субъектов хозяйствования;
- ✦ ниже темп экономического развития ( $M_E$ ), стимулирующий финансовое развитие страны и повышающий объемы операций на финансовом рынке и, следовательно, информационный обмен между инвесторами и реципиентами инвестиций.

Остановившись на рыночных индикаторах стоимости финансовых ресурсов, в части сигналов о стоимости заемных финансовых ресурсов следует выделить такие из них в порядке их приоритетности или значимости для отображения. При этом стоимость заемных финансовых ресурсов будет тем больше, чем:

- ✦ выше уровень процентных ставок по кредитам юридическим лицам ( $M_P$ );
- ✦ выше уровень инфляции ( $M_{IF}$ );
- ✦ выше уровень странового риска ( $M_{ST}$ ), оцениваемый на основе кредитного рейтинга государственных облигаций или спреда дефолта;
- ✦ ниже уровень защиты прав кредиторов в стране ( $I_{ZK}$ ).

В свою очередь, стоимость собственных финансовых ресурсов субъекта хозяйствования будет тем выше, чем:

- ✦ выше рыночная премия за риск на рынке акций ( $M_{MP}$ );
- ✦ выше уровень инфляции ( $M_{IF}$ );
- ✦ выше уровень странового риска ( $M_{ST}$ );



- ✦ выше темп изменения фондового индекса ( $M_{FI}$ );
- ✦ выше волатильность активов субъекта хозяйствования ( $C_{VA}$ ), свидетельствующая о росте бизнес-риска;
- ✦ ниже уровень ликвидности акций субъекта хозяйствования ( $C_{LS}$ ).

**П**оследней категорией издержек, учитываемых в системе индикаторов стоимости финансовых ресурсов, являются транзакционные издержки, возникающие вследствие реализации операций по приобретению, продаже, передаче прав на титулы собственности на финансовые ресурсы субъекта хозяйствования, а также издержки, инициируемые транзакциями, связанными с выпуском и обращением долговых обязательств субъекта хозяйствования, привлечением и обслуживанием банковских кредитов. При этом транзакционные издержки заемных финансовых ресурсов будут тем выше, чем:

- ✦ ниже ликвидность кредитного рынка ( $M_{LK}$ ), обусловленная низким уровнем монетизации ВВП; низким темпом роста монетарной и денежной базы; низким соотношением ликвидных активов банка к совокупным их активам;
- ✦ ниже ликвидность рынка облигаций ( $M_{LB}$ ), связанная с: высоким значением спреда при закрытии торгов; небольшими объемами торгов; большим числом облигаций в сделке;
- ✦ ниже уровень финансового развития страны ( $M_{FR}$ ), обусловленный низким уровнем капитализации рынка ценных бумаг, включая рынки корпоративных и государственных облигаций.

В качестве сигналов об уровне транзакционных издержек привлечения собственных финансовых ресурсов также будет служить информация о ликвидности финансового рынка. В частности, такие издержки будут тем выше, чем:

- ✦ ниже ликвидность рынка акций ( $M_{LA}$ ), обусловленная: высоким значением спреда при закрытии торгов; небольшими объемами торгов; большим числом акций в сделке;
- ✦ ниже ликвидность акций субъекта хозяйствования, оцениваемая на основе соотношения объема торгов и произведения количества акций, находящихся в обращении на доходность данных ценных бумаг;
- ✦ ниже уровень финансового развития страны ( $M_{FR}$ ), обусловленный низким уровнем капитализации рынка ценных бумаг, включая рынки корпоративных и государственных облигаций.

Таким образом, сформированный индикативный подход к оценке возможных изменений в стоимости финансовых ресурсов на базе выявления слабых сигналов основан на последовательном агрегировании информации в виде показателей-индикаторов, отражающих степень возможного изменения факторов-стимуляторов и дестимуляторов издержек финансирования, что свидетельствует о смещении приоритета в использовании того или иного источника финансовых ресурсов и, следовательно, служит основой для принятия решений в системе управления финансовой деятельностью

относительно структуры финансирования и инвестиционной деятельности, корректировки структуры собственности, направленных в целом на снижение стоимости привлекаемого и используемого капитала и, соответственно, повышение рыночной стоимости бизнеса субъекта хозяйствования. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Bennedsen M.** The balance of power in closely held corporations / M. Bennedsen, D. Wolfenzon // *Journal of Financial Economics*. – 2000. – № 58. – P. 113 – 139.
2. **Gomes A.** Sharing of control as a corporate governance mechanism / A. Gomes, W. Novaes. – 2001 [Electronic resource]. – Access mode : <http://finance.wharton.upenn.edu/~rlwctr/papers/0109.pdf>
3. **Tunnelling** / Simon Johnson, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer // NBER Working Paper No. 7523. – 2000 [Electronic resource]. – Access mode : <http://piketty.pse.ens.fr/files/Johnsonetal2000.pdf>
4. **Lin C.** Ownership Structure and the Cost of Corporate Borrowing / C. Lin, Yue Ma, Paul Malatesta, Yuhai Xuan [Electronic resource]. – Access mode : <http://ssrn.com/abstract=1522726>
5. **Friedman E.** Propping and tunneling / Eric Friedman, Simon Johnson, Todd Mitton // *Journal of Comparative Economics*. – 2003. – Vol. 31(4). – P. 732 – 750.
6. **Doukas J.** Geographic diversification and agency costs of debt of multinational firms / J. A. Doukas, C. Pantzalis // *Journal of Corporate Finance*. – 2003. – Vol. 9. – P. 59 – 92.
7. **Faccio M.** Debt and expropriation / M. Faccio, L. H. P. Lang, L. Young // Working paper, Purdue University and The Chinese University of Hong Kong. – 2001.
8. **Grullon G.** Managerial incentives, capital structure and firm value: Evidence from dual class stocks / Grullon, G., G. Kanatas // Working paper, Jones Graduate School of Management, Rice University. – 2001.
9. **Harvey C.** The effect of capital structure when expected agency costs are extreme / C. R. Harvey, K. V. Lins, A. H. Roper // *Journal of Financial Economics*. – 2004. – № 74. – P. 3 – 30.

## REFERENCES

- Bennedsen, M., and Wolfenzon, D. "The balance of power in closely held corporations". *Journal of Financial Economics*, no. 58 (2000): 113-139.
- Doukas, J. A., and Pantzalis, C. "Geographic diversification and agency costs of debt of multinational firms". *Journal of Corporate Finance*, vol. 9 (2003): 59-92.
- Friedman, E., Johnson, S., and Mitton, T. "Propping and tunneling". *Journal of Comparative Economics*, vol. 31(4) (2003): 732-750.
- Faccio, M., P. Lang, L. H., and Young, L. "Faccio M. Debt and expropriation". *Working paper, Purdue University and The Chinese University of Hong Kong* (2001).
- Gomes, A., and Novaes, W. "Sharing of control as a corporate governance mechanism". <http://finance.wharton.upenn.edu/~rlwctr/papers/0109.pdf>
- Grullon, G., and Kanatas, G. "Managerial incentives, capital structure and firm value: Evidence from dual class stocks". *Working paper, Jones Graduate School of Management, Rice University* (2001).
- Harvey, C. R., Lins, K. V., and Roper, A. H. "The effect of capital structure when expected agency costs are extreme". *Journal of Financial Economics*, no. 74 (2004): 3-30.
- Johnson, S., La Porta, R., and Lopez-de-Silanes, F. "Tunneling" <http://piketty.pse.ens.fr/files/Johnsonetal2000.pdf>
- Lin, C., Ma, Yu., and Malatesta, P. "Ownership Structure and the Cost of Corporate Borrowing". <http://ssrn.com/abstract=1522726>



# ПРОБЛЕМЫ АУТСОРСИНГА ПРИ РЕМОНТЕ И ОБСЛУЖИВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

МЕДВЕДЕВА М. И.

УДК 510.217

## Медведева М. И. Проблемы аутсорсинга при ремонте и обслуживании технологического оборудования

Статья посвящена вопросу вычисления стационарных вероятностей состояний системы массового обслуживания с ненадежным оборудованием, профилактикой и переналадкой в начале производственного цикла. Описывается функционирование как основного, так и вспомогательного материального потока логистической системы. Предполагается, что входной поток на обработку заказов имеет пуассоновское распределение, а время выхода оборудования из строя, время переналадки и время профилактики имеют показательные законы распределения. Обслуживание оборудования осуществляют две бригады: ремонтная и профилактическая. Ремонтная бригада восстанавливает оборудование, вышедшее из строя, причем заказы, находящиеся на приборе, не теряются, а дообслуживаются в оставшееся время. Вторая бригада занимается проведением только профилактических работ. Рассмотрена одна из возможных схем, при которой оборудование по завершению производственного цикла уходит на профилактику. Ограничений на величину очереди нет. Найдены основные характеристики описанной выше системы, а именно: вероятности того, что прибор находится в нерабочем состоянии, на профилактике и на переналадке. Найденные вероятности состояний описанной системы могут быть использованы для оценки целесообразности ремонтного аутсорсинга на промышленных предприятиях.

**Ключевые слова:** система массового обслуживания, ремонт и профилактика оборудования, материальный поток, логистические системы, аутсорсинг.

**Рис.:** 1. **Формул:** 23. **Библ.:** 7.

**Медведева Марина Ивановна** – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математики и математических методов в экономике, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** rumnik49@mail.ru; zemmrik@mail.ru

УДК 510.217

## Медведева М. І. Проблеми аутсорсингу при ремонті та обслуговуванні технологічного обладнання

Стаття присвячена питанню обчислення стаціонарних ймовірностей станів системи масового обслуговування з ненадійним обладнанням, профілактикою та переналагодженням на початку виробничого циклу. Описується функціонування як основного, так і допоміжного матеріального потоку логістичної системи. Передбачається, що вхідний потік на обробку замовлень має пуассонівський розподіл, а час виходу обладнання з ладу, час переналагодження і час профілактики мають показові закони розподілу. Обслуговування обладнання здійснюють дві бригади: ремонтна та профілактична. Ремонтна бригада відновлює обладнання, що вийшло з ладу, причому замовлення, що знаходяться на приладі, не губляться, а до обслуговуються у часі, що лишився. Друга бригада займається проведенням тільки профілактичних робіт. Розглянуто одну з можливих схем, при якій обладнання після завершення виробничого циклу йде на профілактику. Обмежень на величину черги немає. Знайдено основні характеристики описаної вище системи, а саме: ймовірності того, що прилад знаходиться в нерабочому стані, на профілактиці та на переналадці. Знайдені ймовірності станів описаної системи можуть бути використані для оцінки доцільності ремонтного аутсорсингу на промислових підприємствах.

**Ключові слова:** система масового обслуговування, ремонт і профілактика обладнання, матеріальний потік, логістичні системи, аутсорсинг.

**Рис.:** 1. **Формул:** 23. **Бібл.:** 7.

**Медведева Марина Іванівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри математики та математичних методів в економіці, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** rumnik49@mail.ru; zemmrik@mail.ru

UDC 510.217

## Medvedyeva M. I. Problems of Outsourcing when Repairing and Servicing Production Equipment

The article is devoted to the issue of calculation of stationary probabilities of states of the system of mass servicing with unreliable equipment, servicing and re-adjustment at the beginning of the production cycle. The article describes functioning both of the main and auxiliary material flow of the logistic system. It is supposed that the incoming flow for processing or orders has a Poisson distribution and the time of breakage of equipment, the time of re-adjustment and the time of servicing have indicative laws of distribution. Equipment is serviced by two crews: maintenance and service. The maintenance crew repairs broken equipment and the orders on the device are not lost but are serviced during the time left. The second crew deals only with servicing works. The article considers one of the possible schemes when the equipment required for completion of the production cycle is sent for servicing. There are no restrictions with respect to the length of the queue. The article finds main characteristics of the above described system, namely: probability that the device is not in working condition and is sent for servicing and re-adjustment. The found probabilities of states of the described system could be used for assessment of expediency of the repair outsourcing at industrial enterprises.

**Key words:** system of mass servicing, equipment repair and servicing, material flow, logistic systems, outsourcing.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 23. **Bibl.:** 7.

**Medvedyeva Maryna I.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Mathematics and Mathematical Methods in Economics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** rumnik49@mail.ru; zemmrik@mail.ru

Одной из важнейших задач управления промышленными предприятиями в настоящее время является обеспечение надежности эксплуатации технологического оборудования. При этом на первое место выходят вопросы, связанные с организацией и контролем надежности технологического оборудова-

ния, определением оптимальной стратегии его ремонта, профилактики и переналадки. Современная теория производства характеризуется, в частности, системным подходом к вопросам снабжения, организации производственного процесса и сбыта готовой продукции [1, 2]. Очевидно, все это тесно связано с проблемами

управления профилактикой и ремонтным обслуживанием производственного оборудования.

Эффективное функционирование современного предприятия, его способность выпускать конкурентоспособную продукцию во многом определяется деятельностью его вспомогательных служб, задачей которых является обеспечение работоспособного состояния производственного оборудования с минимальными затратами. При этом возрастающая роль ремонтных служб в обеспечении эффективной работы предприятия ставит задачи формирования и развития организационно-экономического механизма управления ремонтными службами. Однако, в силу сложившихся традиций, ремонтные службы относятся к вспомогательному производству, в связи с чем им уделяется недостаточно внимания. Необходимость сосредоточиться на основном производстве часто ставит перед предприятием вопрос о выводе на аутсорсинг тех функций (ремонтных служб), которые не являются стратегически важными и легко поддаются стандартизации. Инструменты логистики и аутсорсинга [3, 4, 5] позволяют предприятиям повысить свою конкурентоспособность, эффективность и гибкость, уменьшить риски и затраты [6, 7]. Данная работа посвящена построению и анализу одной из вероятностных моделей ремонтного обслуживания производственного оборудования.

Пусть некоторая производственно-экономическая система может быть описана с помощью одноканальной системы массового обслуживания разомкнутого типа с простейшим входным потоком интенсивности  $\lambda > 0$ . Предполагается, что прибор может выйти из строя, только находясь в рабочем состоянии, при этом заявка, находящаяся на обслуживании, не теряется. Момент выхода оборудования из строя – случайная величина, подчиняющаяся показательному закону распределения с параметром  $\chi$ . Обслуживание оборудования осуществляют две бригады: ремонтная и профилактическая. Ремонтная бригада восстанавливает оборудование, вышедшее из строя. Длительность восстановления имеет показательный закон распределения с параметром  $\psi_2$ . Профилактическое обслуживание оборудования проводится второй бригадой, при этом длительность профилактики подчиняется показательному закону распределения с параметром  $\psi_1$ . Кроме того, предполагается, что после восстановления прибор требует переналадки, длительность которой имеет показательный закон распределения с параметром  $\nu$ . Найдем стационарные вероятности состояний данной СМО.

Для решения поставленной задачи рассмотрим возможные состояния системы:

- $(0, k)$  – прибор вышел из строя и восстанавливается, в системе  $k$  требований,  $k \geq 0$ ;
- $(1, 0)$  – прибор свободен – неготов;
- $(1, k)$  – прибор работает, в системе  $k$  ( $k \geq 1$ ) требований;
- $(0^*, k)$  – прибор находится в состоянии переналадки, в системе  $((k \geq 1)$  требований;

$(2, 0^*, k)$  – прибор находится одновременно в состоянии профилактики и переналадки, в системе  $k \geq 1$  требований;

$(2, k)$  – прибор в состоянии профилактики, в системе  $k \geq 0$  требований.

С учетом введенных предположений составляем размеченный граф состояний системы (рис. 1).

Пусть  $\xi(t)$  – случайный процесс, заданный на пространстве

$$E = \{(0, k), (1, k), (2, k), k \geq 0; (0^*, e), (2, 0^*, e), e \geq 1\}.$$

Рассмотрим стационарные вероятности состояний процесса  $\xi(t)$ :

$$P_{ik} = P\{\xi(t) = (i, k)\}, i = 0, 1, 2, k \geq 0;$$

$$P_{0^*k} = P\{\xi(t) = (0^*, k)\}, k \geq 1;$$

$$P_{20^*k} = P\{\xi(t) = (2, 0^*, k)\}, k \geq 1.$$

С помощью графа состояний (см. рис. 1) составляем систему бесконечных алгебраических уравнений для вероятностей  $P_{ik}$ :

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi_2)P_{01} + c P_{11} = 0, \\ -(\lambda + \psi_2)P_{0k} + \lambda P_{0,k-1} + c P_{1k} = 0, k \geq 2. \end{cases} \quad (1)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu)P_{0^*1} + \lambda P_{10} + \psi_1 P_{20^*1} + \psi_2 P_{01} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*2} + \lambda P_{0^*1} + \psi_1 P_{20^*2} + \psi_2 P_{02} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*k} + \lambda P_{0^*,k-1} + \psi_1 P_{20^*k} + \psi_2 P_{0k} = 0, k \geq 3. \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} -\lambda P_{10} + \psi_1 P_{20} = 0, \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{11} + \nu P_{0^*1} + \psi_1 P_{21} + \mu P_{12} = 0, \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{1k} + \lambda P_{1,k-1} + \nu P_{0^*k} + \psi_1 P_{2k} + \mu P_{1,k+1} = 0, k \geq 2. \end{cases} \quad (3)$$

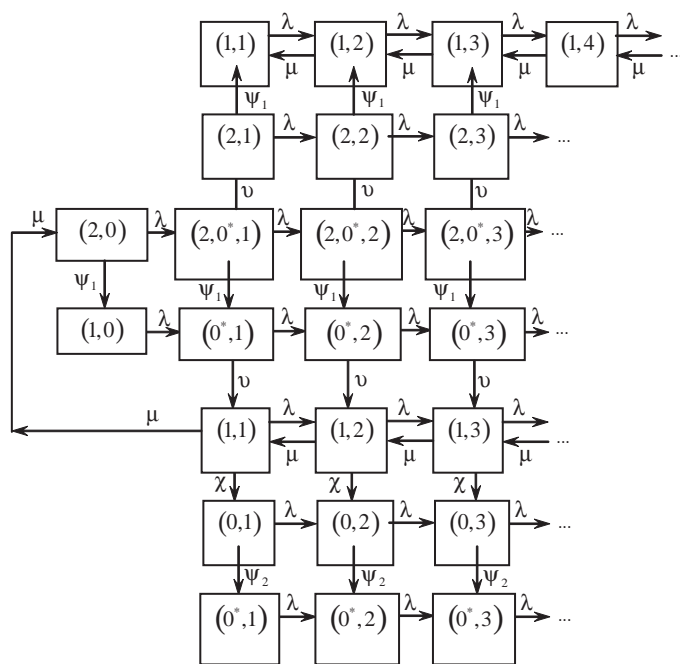


Рис. 1. Граф состояний и переходов в одноканальной СМО с ненадежным оборудованием, профилактикой и переналадкой

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi_1)P_{20} + \mu P_{11} = 0, \\ -(\lambda + \psi_1)P_{21} + \nu P_{20}^* = 0, \\ -(\lambda + \psi_1)P_{2k} + \lambda P_{2,k-1} + \nu P_{20}^* = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \quad (4)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu + \psi_1)P_{20}^* + \lambda P_{20} = 0, \\ -(\lambda + \nu + \psi_1)P_{20}^* + \lambda P_{20}^* = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \quad (5)$$

Для того, чтобы найти решения систем (1) – (5), введем следующие производящие функции:

$$a_0(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0k} z^k, \quad a_0^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0^*k} z^k, \quad a_1(z) = \sum_{k \geq 1} P_{1k} z^k,$$

$$a_2(z) = \sum_{k \geq 0} P_{2k} z^k, \quad a_2^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{20}^* z^k.$$

После умножения обеих частей уравнений систем (1) – (5) на  $z^k$ , суммирования по  $k$  и несложных преобразований соответственно получаем следующие равенства:

$$(\rho + \beta_2 - \rho z) a_0(z) - \gamma a_1(z) = 0, \quad (6)$$

$$(\rho + \delta - \rho z) a_0^*(z) - \beta_1 a_2^*(z) - \beta_2 a_0(z) = \rho z P_{10}, \quad (7)$$

$$(\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1) a_1(z) +$$

$$+ \delta z a_0^*(z) + \beta_1 z a_2^*(z) = z(P_{11} + \beta_1 P_{20}), \quad (8)$$

$$-(\rho + \beta_1 - \rho z) a_2(z) + \delta a_2^*(z) = \rho z P_{20} - P_{11}, \quad (9)$$

$$(\rho + \delta + \beta_1 - \rho z) a_2^*(z) = \rho z P, \quad (10)$$

где  $\rho = \frac{\lambda}{\mu}$ ,  $\beta_i = \frac{\psi_i}{\mu}$ ,  $i = 1, 2$ ,  $\delta = \frac{\nu}{\mu}$ ,  $\gamma = \frac{\chi}{\mu}$ .

Из первых уравнений систем (3) и (4) составляем новую систему уравнений:

$$\begin{cases} -\rho P_{10} + \beta_1 P_{20} = 0, \\ -(\rho + \beta_1) P_{20} + P_{11} = 0. \end{cases}$$

Из последней системы уравнений легко находим

$$P_{20} = \frac{\rho}{\beta_1} P_{10}, \quad (11)$$

$$P_{11} = \frac{\rho(\rho + \beta_1)}{\beta_1} P_{10}. \quad (12)$$

Подставив выражения (11) и (12) в равенство (9), после несложных преобразований, получаем

$$a_2(z) = \frac{\rho}{\beta_1} P_{10} - \frac{\delta a_2^*(z)}{\rho z - \rho - \beta_1}. \quad (13)$$

Из уравнения (10) следует, что

$$a_2^*(z) = \frac{\rho^2 z P_{10}}{(\rho + \delta + \beta_1 - \rho z) \beta_1}. \quad (14)$$

Теперь подставив равенство (13) в уравнение (7), находим

$$\begin{aligned} (\rho + \delta - \rho z) a_0^*(z) - \beta_2 a_0(z) &= \\ &= \frac{(2\rho + \delta + \beta_1 - \rho z)}{\rho + \delta + \beta_1 - \rho z} \rho z P_{10}. \end{aligned} \quad (15)$$

Из равенств (8), (11), (12) и (13) следует, что

$$\begin{aligned} (\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1) a_1(z) + \delta z a_0^*(z) &= \\ &= \frac{\rho z(\rho + \beta_1)}{\beta_1} P_{10} + \frac{\delta \beta_1 z a_2^*(z)}{\rho z - \rho - \beta_1}. \end{aligned} \quad (16)$$

Для упрощения дальнейших рассуждений введем следующие обозначения:

$$d_1(z) = \rho + \beta_2 - \rho z; \quad d_2(z) = \rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1;$$

$$d_3(z) = \rho + \delta - \rho z;$$

$$d_4(z) = \frac{2\rho + \delta + \beta_1 - \rho z}{\rho + \delta + \beta_1 - \rho z} \rho z P_{10} = [\beta_1 a_2^*(z) + \rho z P_{10}];$$

$$d_5(z) = \frac{\rho z(\rho + \beta_1)}{\beta_1} P_{10} + \frac{\delta \beta_1 z a_2^*(z)}{\rho z - \rho - \beta_1}.$$

Из уравнений (6), (15) и (16) составляем систему уравнений, которая с учетом введенных обозначений принимает вид

$$\begin{cases} d_1(z) a_0(z) - \gamma a_1(z) = 0, \\ -\beta_2 a_0(z) + d_3 a_0^*(z) = d_4(z), \\ d_2(z) a_1(z) + \delta z a_0^*(z) = d_5(z). \end{cases} \quad (17)$$

Система уравнений (17) позволяет выразить производящие функции  $a_0(z)$ ,  $a_1(z)$  и  $a_0^*(z)$  через одну стационарную вероятность  $P_{10}$ .

В частности, из (17) легко получаем

$$a_1(z) = \frac{d_1(z)}{\gamma} a_0(z), \quad (18)$$

$$a_0^*(z) = \frac{d_4(z)}{d_3(z)} + \frac{\beta_2}{d_3(z)} a_0(z), \quad (19)$$

$$a_0(z) = \frac{\gamma(d_3(z)d_5(z) - \delta z d_4(z))}{d_1(z)d_2(z)d_3(z) + \gamma\delta\beta_2 z}. \quad (20)$$

Для вычисления неизвестной стационарной вероятности  $P_{10}$  воспользуемся условием нормировки

$$P_{10} + a_0^*(1) + a_0(1) + a_1(1) + a_2(1) + a_2^*(1) = 1.$$

Тогда

$$a_1(1) = \frac{\beta_2}{\gamma} a_0(1), \quad a_0^*(1) = \frac{d_4(1)}{\delta} + \frac{\beta_2}{\delta} a_0(1),$$

$$a_0(1) + a_1(1) + a_0^*(1) = \frac{\delta\gamma + \beta_2(\delta + \gamma)}{\delta\gamma} a_0(1) + \frac{d_4(1)}{\delta},$$

$$a_2(1) = \frac{\rho}{\beta_1} P_{10} + \frac{\delta a_2^*(1)}{\beta_1}, \quad \frac{d_4(1)}{\delta} = \frac{\beta_1}{\delta} a_2^*(1) + \frac{\rho}{\delta} P_{10},$$

$$a_2^*(1) = \frac{\rho^2 P_{10}}{\beta_1(\delta + \beta_1)}.$$

Следовательно, условие нормировки принимает вид:

$$\begin{aligned} \frac{\delta\gamma + \beta_2(\delta + \gamma)}{\delta\gamma} a_0(1) + \frac{\beta_1}{\delta} a_2^*(1) + \frac{\rho}{\delta} P_{10} + \\ + \frac{\rho}{\beta_1} P_{10} + \frac{\rho a_2^*(1)}{\beta_1} + a_2^*(1) = 1. \end{aligned}$$

$$\frac{\delta\gamma + \beta_2(\delta + \gamma)}{\delta\gamma} a_0(1) + \frac{\delta\beta_1 + \beta_1^2 + \delta^2}{\delta\beta_1} a_2^*(1) + \frac{\rho(\delta + \beta_1)}{\delta\beta_1} P_{10} = 1,$$

или, с учетом равенств (13), (14), (18) и (19),

$$\frac{\delta\gamma + \beta_2(\delta + \gamma)}{\delta\gamma} a_0(1) + \frac{\beta_1^2 + \delta^2 + \delta\beta_1}{\delta\beta_1} a_2^*(1) + \frac{\rho(\delta + \beta_1) + \delta\beta_1}{\delta\beta_1} P_{10} = 1. \quad (21)$$

Таким образом, задача сводится к вычислению значения производящей функции  $a_0(z)$  в точке  $z = 1$ .

Если в равенстве (20) перейти к пределу при  $z \rightarrow 1$ , то можно показать, что

$$a_0(z) \xrightarrow{z \rightarrow 1} \frac{\gamma\rho(\rho(\delta + \beta_1)\beta_1\delta)P_{10} + (\beta_1^2 + \delta^2 + \delta\beta_1)a_2^*}{\beta_1(\beta_2\delta - \rho(\gamma\delta + \beta_2\delta + \beta_2\delta))}. \quad (22)$$

Из соотношения (22) находим условие существования стационарных вероятностей:

$$\rho < \frac{\beta_2\delta}{\gamma(\delta + \beta_2) + \beta_2\delta}. \quad (23)$$

Наконец, найденное значение подставляем в условие нормировки (21), которое после преобразований принимает вид:

$$\frac{\beta_2}{\beta_1} \cdot \frac{KP_{10}}{\beta_2\delta - \rho(\delta\gamma + \beta_2(\delta + \gamma))} = 1,$$

где  $K = \rho(\delta + \beta_1) + \beta_1\delta + \frac{\rho^2(\beta_1^2 + \delta^2 + \delta\beta_1)}{\beta_1(\delta + \beta_1)}$ .

Таким образом, искомая стационарная вероятность имеет вид

$$P_{10} = \frac{\beta_1(\beta_2\delta - \rho(\delta\gamma + \beta_2\delta + \beta_2\gamma))}{\beta_2K},$$

или

$$P_{10} = \frac{\beta_1^2(\delta + \beta_1)(\beta_2\delta - \rho(\delta\gamma + \beta_2\delta + \beta_2\gamma))}{(\beta_1(\rho(\delta + \beta_1) + \beta_1\delta)(\delta + \beta_1) + \rho^2(\beta_1^2 + \delta^2 + \delta\beta_1))\beta_2}.$$

Найденное значение  $P_{10}$  позволяет найти все вероятности состояний рассматриваемой СМО. В частности, вероятность того, что оборудование находится на профилактике и в системе нет требований, равна

$$P_{20} = \frac{\rho\beta_1(\delta + \beta_1)(\beta_2\delta - \rho(\delta\gamma + \beta_2\delta + \beta_2\gamma))}{(\beta_1(\rho(\delta + \beta_1) + \beta_1\delta)(\delta + \beta_1) + \rho^2(\beta_1^2 + \delta^2 + \delta\beta_1))\beta_2}.$$

Это позволяет найти вероятность того, что возникнет необходимость привлечения второй бригады, занимающейся профилактикой оборудования.

Также с помощью стационарной вероятности  $P_{10}$  можно определить вероятность того, что потребуются первая (ремонтная) бригада или обе бригады одновременно. Значения этих вероятностей позволяют оценить экономическую целесообразность аутсорсинга на пред-

приятии. При этом в зависимости от значений указанных вероятностей, а также различных стоимостных характеристик предприятие может передавать сторонним организациям или профилактику, или ремонт оборудования, или сразу оба процесса.

## ВЫВОДЫ

Получены стационарные вероятности СМО с надежным оборудованием, профилактикой и переналадкой с привлечением двух обслуживающих бригад, что позволяет решать вопрос о целесообразности ремонтного аутсорсинга. ■

## ЛИТЕРАТУРА

- 1. Румянцев Н. В.** Производственные системы с надежными станками, профилактикой и переналадкой в начале работы / Н. В. Румянцев, М. И. Медведева // В моногр. : Моделирование социально-экономических систем: Теория и практика / Под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Харьков : ФЛП Александрова К. М. ; ИД «ИНЖЭК». – 2012. – 592 с. – С. 554 – 570. – ISBN 978-966-2194-41-8.
- 2. Омельченко В. Я.** Управление материальными потоками в микроэкономике / В. Я. Омельченко, А. П. Омельченко, В. Г. Кузнецов. – Севастополь : Вебер, 2003. – 263 с.
- 3. Ламонов Д.** Пять проблем при аутсорсинге / Д. Ламонов. – Ярославский центр субконтракции [Электронный режим]. – Режим доступа : [http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing\\_5problem.htm](http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing_5problem.htm)
- 4. Адлер М.** Как выбрать аутсорсера и зачем он нужен? / М. Адлер. – Ярославский центр субконтракции [Электронный режим]. – Режим доступа : [http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing\\_vybor.htm](http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing_vybor.htm)
- 5. Сальникова Л.** Аутсорсинг: экономия чужими руками / Л. Сальникова. – Ярославский центр субконтракции [Электронный режим]. – Режим доступа : [http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing\\_econom.htm](http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing_econom.htm)
- 6. Овчаренко А. В.** Использование стратегии аутсорсинга в продовольственных логистических системах / А. В. Овчаренко, Е. В. Володина // Инженерный вестник Дона. Электронный научно-инновационный журнал. – 2010. – № 4 [Электронный режим]. – Режим доступа : <http://www.indon.ru>
- 7. Румянцев Н. В.** Управление производственными системами на основе аутсорсинга / Н. В. Румянцев, М. И. Медведева // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем», 9 – 10 квітня 2012 р., м. Харків. – Харків : ФОР Александрова К. М., ВД «ИНЖЕК», 2012. – С. 46 – 51. – ISBN 978-966-2194-40-1.

## REFERENCES

- Adler, M. "Kak vybrat autsorsera i zachem on nuzhen?" [How to choose the outsourcer and why is it needed?]. [http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing\\_vybor.htm](http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing_vybor.htm)
- Lamonov, D. "Piat problem pri autsorsinge" [Five issues in outsourcing]. [http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing\\_5problem.htm](http://yarcs.yartpp.ru/outsourcing_5problem.htm)
- Omelchenko, V. Ya., Omelchenko, A. P., and Kuznetsov, V. G. *Upravlenie materialnymi potokami v mikroekonomike* [Materials management in microeconomics]. Sevastopol: Veber, 2003.
- Ovcharenko, A. V., and Volodina, E. V. "Ispolzovanie strategii autsorsinga v prodovolstvennykh logisticheskikh sistemakh"



[Using outsourcing strategy in food logistics systems]. <http://www.indon.ru>

Rumiantsev, N. V., and Medvedeva, M. I. "Proizvodstvennye sistemy s nenadezhnymi stankami, profilaktikoy i perenaladkoy v nachale raboty" [Production systems with unreliable machines, prevention and readjustment at the beginning]. In *Modelirovanie sotsialno-ekonomicheskikh sistem: Teoriya i praktika*, 554-570. Kharkov: FLP Aleksandrova K. M., ID «INZhEK», 2012.

Salnikova, L. "Autsorsing: ekonomii chuzhimi rukami" [Outsourcing: saving someone else's hands]. [http://yarc.yart-pr.ru/outsourcing\\_econom.htm](http://yarc.yart-pr.ru/outsourcing_econom.htm)

Rumiantsev, N. V., and Medvedeva, M. Y. "Upravlenye proyzvodstvennymi systemami na osnove autsorsynha" [Management of production systems through outsourcing]. In *Suchasni problemy modeliuvannia sotsialno-ekonomichnykh system*, 46-51. Kharkiv: FOP Aleksandrova K. M., VD «INZhEK», 2012.

УДК 330.4

## О ПРОГНОЗИРОВАНИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ КОНЕЧНО-РАЗНОСТНЫХ УРАВНЕНИЙ И ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

ПОЛШКОВ Ю. Н.

УДК 330.4

### Полшков Ю. Н. О прогнозировании макроэкономических показателей с помощью конечно-разностных уравнений и эконометрических методов

В статье рассматриваются данные о валовом внутреннем продукте, потребительских расходах, валовых инвестициях, объёме внешней торговли для национальной экономики. Предполагается, что время является дискретной переменной с шагом в один год. Используются конечно-разностные уравнения. Рассматриваются модели с высокой степенью регуляторной функции государства по отношению к потребительскому рынку. Эконометрическая составляющая базируется на гипотезе, что каждый из названных выше макроэкономических показателей в данном году зависит от валового внутреннего продукта за предыдущие временные периоды. Такое предположение даёт возможность задействовать метод наименьших квадратов для построения линейных моделей парной регрессии. Получена модель временного ряда, которая позволяет строить точечные и интервальные прогнозы для валового внутреннего продукта будущего года, опираясь на значения валового внутреннего продукта в текущем и предыдущем годах. Сделан вывод о том, что такие прогнозы можно признать состоятельными хотя бы в краткосрочной перспективе. Построенная модель с математической точки зрения является неоднородным конечно-разностным уравнением второго порядка с постоянными коэффициентами. Обсуждаются особенности таких уравнений. Аналитический вид решений конечно-разностного уравнения проиллюстрирован графически. Это даёт основание различать национальные экономики как экономики устойчивого роста, «однобокые», слабые или находящиеся в стадии удачного реформирования. Проведено сопоставление перечисленных типов с конкретными экономиками современных государств.

**Ключевые слова:** динамическая модель, эконометрическое уравнение, макроэкономические показатели, прогноз.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 16. **Библ.:** 10.

**Полшков Юлиан Николаевич** – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра математики и математических методов в экономике, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** yul-pol@yandex.ua

УДК 330.4

UDC 330.4

### Полшков Ю. М. Про прогнозування макроекономічних показників за допомогою кінцево-різницевої рівнянь та економічних методів

У статті розглядаються дані про валовий внутрішній продукт, споживчі витрати, валові інвестиції, обсяг зовнішньої торгівлі для національної економіки. Припускається, що час є дискретною змінною з кроком в один рік. Використовуються кінцево-різницевої рівняння. Розглядаються моделі з високим ступенем регуляторної функції держави по відношенню до споживчого ринку. Економетрична складова базується на гіпотезі, що кожний з названих вище макроекономічних показників в даному році залежить від валового внутрішнього продукту за попередні часові періоди. Таке припущення надає можливість застосувати метод найменших квадратів для побудови лінійних моделей парної регресії. Отримана модель часового ряду, яка дозволяє будувати точкові та інтервальні прогнози для валового внутрішнього продукту наступного року, спираючись на значення валового внутрішнього продукту в поточному та попередньому роках. Зроблено висновок про те, що такі прогнози можна признати слушними хоча б у короткостроковій перспективі. Побудована модель з математичної точки зору є неоднорідним кінцево-різницевої рівнянням другого порядку з постійними коефіцієнтами. Обговорюються особливості таких рівнянь. Аналітичний вигляд рішень кінцево-різницевої рівнянь проілюстровано графічно. Це надає підставу розрізнати національні економіки як економіки стійкого зростання, «однобічні», слабкі або ті, що перебувають у стадії вдалого реформування. Проведено зіставлення наведених типів з конкретними економіками сучасних держав.

**Ключові слова:** динамічна модель, економічне рівняння, макроекономічні показники, прогноз.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 16. **Бібл.:** 10.

**Полшков Юліан Миколайович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, кафедра математики і математичних методів в економіці, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** yul-pol@yandex.ua

### Polshkov Yu. M. On Forecasting Macro-Economic Indicators with the Help of Finite-Difference Equations and Econometric Methods

The article considers data on the gross domestic product, consumer expenditures, gross investments and volume of foreign trade for the national economy. It is assumed that time is a discrete variable with one year iteration. The article uses finite-difference equations. It considers models with a high degree of the regulatory function of the state with respect to the consumer market. The econometric component is based on the hypothesis that each of the above said macro-economic indicators for this year depends on the gross domestic product for the previous time periods. Such an assumption gives a possibility to engage the least-squares method for building up linear models of the pair regression. The article obtains the time series model, which allows building point and interval forecasts for the gross domestic product for the next year based on the values of the gross domestic product for the current and previous years. The article draws a conclusion that such forecasts could be considered justified at least in the short-term prospect. From the mathematical point of view the built model is a heterogeneous finite-difference equation of the second order with constant ratios. The article describes specific features of such equations. It illustrates graphically the analytical view of solutions of the finite-difference equation. This gives grounds to differentiate national economies as sustainable growth economies, one-sided, weak or being in the stage of successful re-formation. The article conducts comparison of the listed types with specific economies of modern states.

**Key words:** dynamic model, econometric equation, macro-economic indicators, forecast.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Formulae:** 16. **Bibl.:** 10.

**Polshkov Yulian M.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Mathematics and Mathematical Methods in Economics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** yul-pol@yandex.ua

[Using outsourcing strategy in food logistics systems]. <http://www.indon.ru>

Rumiantsev, N. V., and Medvedeva, M. I. "Proizvodstvennye sistemy s nenadezhnymi stankami, profilaktikoy i perenaladkoy v nachale raboty" [Production systems with unreliable machines, prevention and readjustment at the beginning]. In *Modelirovanie sotsialno-ekonomicheskikh sistem: Teoriya i praktika*, 554-570. Kharkov: FLP Aleksandrova K. M., ID «INZhEK», 2012.

Salnikova, L. "Autsorsing: ekonomiya chuzhimi rukami" [Outsourcing: saving someone else's hands]. [http://yarc.yart-pr.ru/outsourcing\\_econom.htm](http://yarc.yart-pr.ru/outsourcing_econom.htm)

Rumiantsev, N. V., and Medvedeva, M. Y. "Upravlenye proyzvodstvennymi systemami na osnove autsorsynha" [Management of production systems through outsourcing]. In *Suchasni problemy modeliuvannya sotsialno-ekonomichnykh system*, 46-51. Kharkiv: FOP Aleksandrova K. M., VD «INZhEK», 2012.

УДК 330.4

## О ПРОГНОЗИРОВАНИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ КОНЕЧНО-РАЗНОСТНЫХ УРАВНЕНИЙ И ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

ПОЛШКОВ Ю. Н.

УДК 330.4

### Полшков Ю. Н. О прогнозировании макроэкономических показателей с помощью конечно-разностных уравнений и эконометрических методов

В статье рассматриваются данные о валовом внутреннем продукте, потребительских расходах, валовых инвестициях, объёме внешней торговли для национальной экономики. Предполагается, что время является дискретной переменной с шагом в один год. Используются конечно-разностные уравнения. Рассматриваются модели с высокой степенью регуляторной функции государства по отношению к потребительскому рынку. Эконометрическая составляющая базируется на гипотезе, что каждый из названных выше макроэкономических показателей в данном году зависит от валового внутреннего продукта за предыдущие временные периоды. Такое предположение даёт возможность задействовать метод наименьших квадратов для построения линейных моделей парной регрессии. Получена модель временного ряда, которая позволяет строить точечные и интервальные прогнозы для валового внутреннего продукта будущего года, опираясь на значения валового внутреннего продукта в текущем и предыдущем годах. Сделан вывод о том, что такие прогнозы можно признать состоятельными хотя бы в краткосрочной перспективе. Построенная модель с математической точки зрения является неоднородным конечно-разностным уравнением второго порядка с постоянными коэффициентами. Обсуждаются особенности таких уравнений. Аналитический вид решений конечно-разностного уравнения проиллюстрирован графически. Это даёт основание различать национальные экономики как экономики устойчивого роста, «однобокые», слабые или находящиеся в стадии удачного реформирования. Проведено сопоставление перечисленных типов с конкретными экономиками современных государств.

**Ключевые слова:** динамическая модель, эконометрическое уравнение, макроэкономические показатели, прогноз.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 16. **Библ.:** 10.

**Полшков Юлиан Николаевич** – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра математики и математических методов в экономике, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** yul-pol@yandex.ua

УДК 330.4

UDC 330.4

### Полшков Ю. М. Про прогнозування макроекономічних показників за допомогою кінцево-різницевої рівнянь та економічних методів

У статті розглядаються дані про валовий внутрішній продукт, споживчі витрати, валові інвестиції, обсяг зовнішньої торгівлі для національної економіки. Припускається, що час є дискретною змінною з кроком в один рік. Використовуються кінцево-різницевої рівняння. Розглядаються моделі з високим ступенем регуляторної функції держави по відношенню до споживчого ринку. Економетрична складова базується на гіпотезі, що кожний з названих вище макроекономічних показників в даному році залежить від валового внутрішнього продукту за попередні часові періоди. Таке припущення надає можливість застосувати метод найменших квадратів для побудови лінійних моделей парної регресії. Отримана модель часового ряду, яка дозволяє будувати точкові та інтервальні прогнози для валового внутрішнього продукту наступного року, спираючись на значення валового внутрішнього продукту в поточному та попередньому роках. Зроблено висновок про те, що такі прогнози можна признати слушними хоча б у короткостроковій перспективі. Побудована модель з математичної точки зору є неоднорідним кінцево-різницевої рівнянням другого порядку з постійними коефіцієнтами. Обговорюються особливості таких рівнянь. Аналітичний вигляд рішень кінцево-різницевої рівнянь проілюстровано графічно. Це надає підставу розрізнати національні економіки як економіки стійкого зростання, «однобічні», слабкі або ті, що перебувають у стадії вдалого реформування. Проведено зіставлення наведених типів з конкретними економіками сучасних держав.

**Ключові слова:** динамічна модель, економічне рівняння, макроекономічні показники, прогноз.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул:** 16. **Бібл.:** 10.

**Полшков Юліан Миколайович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, кафедра математики і математичних методів в економіці, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** yul-pol@yandex.ua

### Polshkov Yu. M. On Forecasting Macro-Economic Indicators with the Help of Finite-Difference Equations and Econometric Methods

The article considers data on the gross domestic product, consumer expenditures, gross investments and volume of foreign trade for the national economy. It is assumed that time is a discrete variable with one year iteration. The article uses finite-difference equations. It considers models with a high degree of the regulatory function of the state with respect to the consumer market. The econometric component is based on the hypothesis that each of the above said macro-economic indicators for this year depends on the gross domestic product for the previous time periods. Such an assumption gives a possibility to engage the least-squares method for building up linear models of the pair regression. The article obtains the time series model, which allows building point and interval forecasts for the gross domestic product for the next year based on the values of the gross domestic product for the current and previous years. The article draws a conclusion that such forecasts could be considered justified at least in the short-term prospect. From the mathematical point of view the built model is a heterogeneous finite-difference equation of the second order with constant ratios. The article describes specific features of such equations. It illustrates graphically the analytical view of solutions of the finite-difference equation. This gives grounds to differentiate national economies as sustainable growth economies, one-sided, weak or being in the stage of successful re-formation. The article conducts comparison of the listed types with specific economies of modern states.

**Key words:** dynamic model, econometric equation, macro-economic indicators, forecast.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Formulae:** 16. **Bibl.:** 10.

**Polshkov Yulian M.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Mathematics and Mathematical Methods in Economics, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** yul-pol@yandex.ua

Годовые данные о валовом выпуске, валовом внутреннем продукте (ВВП), национальном доходе, инвестициях и т. п. позволяют судить о достижениях национальных экономик. Такой подход предполагает, что время является дискретной переменной с шагом в один год. Этот факт, в свою очередь, даёт возможность задействовать конечно-разностные уравнения.

Моделированием макроэкономической динамики с помощью конечно-разностных уравнений занимались Дж. Кейнс, П. Самуэльсон, Дж. Хикс и др. учёные. Обстоятельный анализ таких моделей имеется в работах В. Колемаева [1, гл. 2].

Рассматриваемые модели относят к моделям кейнсианского типа, т. к. предполагается, что государство регулирует потребительский рынок. Таким образом, правительство стремится к тому, чтобы планируемое предложение совпадало с прогнозируемым спросом.

Перечисленные выше исследователи, используя для математического моделирования конечно-разностные уравнения, обычно ограничивались детерминистической постановкой задачи. Стохастический характер социально-экономических процессов не учитывался совсем или учитывался в незначительной мере. Автор этой работы считает, что современная экономическая среда является нестабильной и должна описываться вероятностными и статистическими методами.

В данной статье предполагается разработать математическую модель, которая сочетала бы в себе возможности конечно-разностных уравнений и эконометрии.

Пусть спрос следующего года формируется в текущем году. Имея достоверный прогноз о будущем спросе, предприниматели могут спланировать производство под предполагаемую величину спроса.

Введём следующие обозначения:  $t (t = \overline{1, T})$  – номер года;  $Y_t$  – ВВП текущего года;  $C_t$  – потребительские расходы (складываются из расходов населения и правительственных расходов);  $I_t$  – валовые инвестиции;  $M_t$  – объём внешней торговли (разность между экспортом и импортом).

Описанные переменные связаны равенством:

$$Y_t = C_t + I_t + M_t. \quad (1)$$

В качестве примера рассмотрим (табл. 1) основные макроэкономические данные Сингапура за двадцать лет, т. е.  $t = \overline{1, 20}$ .

Это государство было выбрано по причине того, что его статистическим показателям можно верить. В Сингапуре создана эффективная и прозрачная экономическая система. Эта страна входит в первую десятку наименее коррумпированных стран. Реформы во всех сферах жизни Сингапура дали поразительный экономический эффект. Теперь это маленькое государство имеет благоприятный инвестиционный климат, развитую конкурентную среду, высокообразованное население, у которого значительно вырос уровень благосостояния и социальных гарантий.

По данным табл. 1 видно, что равенство (1) подтверждается с небольшими расхождениями.

Предположим, что потребление следующего года связано линейным эконометрическим уравнением с ВВП текущего года

$$C_{t+1}^p = a + b \cdot Y_t, \quad (2)$$

где параметры  $a$  и  $b$  оценены методом наименьших квадратов (МНК) [2, п. 11.1].

Пользуясь данными табл. 1 о ВВП Сингапура  $Y_t$  и потребительских расходах  $C_t$ , получим уравнение регрессии

$$C_{t+1}^p = 4,4156 + 0,5157 \cdot Y_t, \quad (3)$$

т. е. рост ВВП на 1 млрд долл. в текущем году приводит, в среднем, к увеличению объёма потребления в следующем году на 0,5157 млрд долл.

Эконометрическая модель (3) оказалась значимой по критерию Фишера с надёжностью не менее 95%. Числовые параметры модели значимые по критерию Стьюдента с той же надёжностью. Коэффициент детерминации составляет  $R^2 = 0,9512$ , что свидетельствует о хорошем качестве прогнозирования.

Таблица 1

ВВП Сингапура и его составляющие за 1991 « 2010 гг., млрд долл.

Показатель \ Год	1991 « 2010 гг.									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
$C_t$	24,3	27,6	32,5	38	43,3	47,8	49	42,4	44,4	50
$I_t$	15	18	22	24	29	33	37	26	27	31
$M_t$	6	6	6	11	14	16	14	19	15	12
<b>ВВП <math>Y_t</math></b>	<b>45</b>	<b>52</b>	<b>60</b>	<b>73</b>	<b>87</b>	<b>95</b>	<b>99</b>	<b>85</b>	<b>85</b>	<b>94</b>
Показатель \ Год	2001 « 2010 гг.									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
$C_t$	51	53	55	59	63	71	82	95	94	108
$I_t$	23	22	15	25	25	31	37	57	48	53
$M_t$	14	15	26	28	36	44	57	40	44	62
<b>ВВП <math>Y_t</math></b>	<b>88</b>	<b>91</b>	<b>96</b>	<b>113</b>	<b>125</b>	<b>145</b>	<b>177</b>	<b>189</b>	<b>183</b>	<b>223</b>

Источник: [http://be5.biz/makroekonomika/profile/profile\\_singapore.html](http://be5.biz/makroekonomika/profile/profile_singapore.html)

Вспользуемся известной моделью Самуэльсона – Хикса [1, гл. 2]. Однако добавим в неё несколько другой смысл. Предположим, что инвестиции будущего года связаны регрессионным уравнением с приростом ВВП текущего года по сравнению с прошлым годом:

$$I_{t+1}^p = I + r(Y_t - Y_{t-1}). \quad (4)$$

Выборочный коэффициент регрессии  $r$  будем трактовать, как показатель акселерации (ускорения). Свободный член  $I$  эконометрического уравнения (4) можно условно назвать постоянной составляющей инвестиций.

По данным табл. 1 была предпринята попытка построения модели (4). Эконометрическое уравнение, его компоненты и коэффициент парной корреляции получились незначимыми.

**А**втор данной статьи предположил следующее. Так как под показателем  $r$  понимают ускорение экономических процессов, то из массива данных следует удалить временные периоды, в которые изменение ВВП было отрицательным или равнялось нулю.

Такая корректировка данных из табл. 1 привела к следующему уравнению регрессии:

$$I_{t+1}^p = 17,8114 + 1,1137 \cdot (Y_t - Y_{t-1}), \quad (5)$$

в котором прирост ВВП на 1 млрд долл. в текущем году по сравнению с предыдущим приводит, в среднем, к увеличению объёма инвестиций в следующем году на 1,1137 млрд долл.

Эконометрическая модель (5) является статистически значимой по критерию Фишера с надёжностью не менее 95%. Числовые параметры модели значимы по критерию Стьюдента.

Предполагаем также, что объём внешней торговли следующего года связан линейным эконометрическим уравнением с ВВП текущего года:

$$M_{t+1}^p = p + q \cdot Y_t. \quad (6)$$

С помощью статистических данных экономики Сингапура (см. табл. 1), применив МНК, получаем уравнение регрессии:

$$M_{t+1}^p = -12,4005 + 0,3605 \cdot Y_t. \quad (7)$$

Таким образом, увеличение ВВП на 1 млрд долл. в текущем году приводит, в среднем, к увеличению объёма внешней торговли в следующем году на 0,3605 млрд долл.

Как и предыдущие эконометрические модели, уравнение (7) является значимым по критерию Фишера с надёжностью не менее 95%. Его параметры также оказались значимыми по критерию Стьюдента.

Продолжим исследования, начатые автором в его статьях [3 – 6]. Подставим составляющие ВВП из уравнений (2), (4) и (6) в равенство (1):

$$Y_{t+1}^p = a + b \cdot Y_t + I + r(Y_t - Y_{t-1}) + p + q \cdot Y_t. \quad (8)$$

Перегруппируем слагаемые в уравнении (8). Получим модель макроэкономической динамики с дискретным временем:

$$Y_{t+1}^p = (b + r + q) \cdot Y_t - r \cdot Y_{t-1} + (a + I + p). \quad (9)$$

Уравнение (9) позволяет прогнозировать ВВП государства, располагая данными о ВВП за два предыдущих периода.

Для Сингапура за временной период с 1991 г. по 2010 г. составлены три эконометрические модели (3), (5) и (7). Следовательно, итоговая модель (9) будет иметь вид:

$$Y_{t+1}^p = 1,9899 \cdot Y_t - 1,1136 \cdot Y_{t-1} + 9,8265. \quad (10)$$

Проверим качество прогноза по уравнению (10). Подставим в уравнение (10) значения ВВП за 2009 и 2010 гг., т. е.  $Y_{t-1} = 183$  и  $Y_t = 223$  (см. табл. 1). Получим прогнозное значение для ВВП Сингапура на 2011 г., а именно:  $Y_{t+1}^p = 249,775$  млрд долл.

В 2011 г. ВВП Сингапура составил 260 млрд долл. Сравним фактическое значение с прогнозным  $Y_{2011} = 260$ .

Абсолютное отклонение составило 10,225 млрд долл. Рассчитаем относительное отклонение:

$$\Delta = \frac{Y_{2011} - Y_{2011}^p}{Y_{2011}} \cdot 100\% = 3,9327\%.$$

Итак, расхождение составляет около 4%. Следовательно, качество прогнозирования с помощью модели (10) можно признать удовлетворительным, как минимум в краткосрочной перспективе.

**Т**очечным прогнозом ограничиваться не будем. Имеет смысл рассчитать доверительный интервал [7, гл. 3], серединой которого будет точечная оценка ВВП Сингапура на 2011 г.

Вычислим среднеквадратическую ошибку прогноза [8, п. 4.7]. Для этого составим вектор-столбец  $Y$  фактических значений ВВП Сингапура и матрицу  $X$ , у которой первый столбец содержит данные о ВВП с лагом в один год, второй столбец – в два года, а третий столбец состоит из единиц. Заметим, что это обусловлено аналитическим видом модели (10).

Вектор-столбец оценок неизвестных параметров имеет вид:

$$B = \begin{pmatrix} 1,9899 \\ -1,1136 \\ 9,8265 \end{pmatrix}.$$

Вектор-столбец отклонений фактических значений от теоретических определим, как разность:

$$\varepsilon = Y - XB.$$

Для построения прогноза введём в рассмотрение вектор-столбец, содержащий  $Y_t = 223$ ,  $Y_{t-1} = 183$  и единицу:

$$X_0 = \begin{pmatrix} 223 \\ 183 \\ 1 \end{pmatrix}.$$

Тогда точечный прогноз  $Y_{t+1}^p = 249,775$  для среднего значения регрессанта может быть найден по формуле

$$Y_0 = X_0^T \cdot B,$$

где верхний индекс  $T$  означает операцию транспонирования.



Обозначим через  $\sigma_\varepsilon^2$  дисперсию отклонений. Рассчитаем дисперсию прогноза:

$$\sigma_p^2 = \sigma_\varepsilon^2 \cdot X_0^T (X^T X)^{-1} X_0.$$

Извлекая квадратный корень, получаем среднеквадратическую ошибку прогноза:

$$\sigma_p = \sigma_\varepsilon \cdot \sqrt{X_0^T (X^T X)^{-1} X_0}.$$

Для наших данных  $\sigma_p = 11,2861$ .

Строить интервальный прогноз для среднего значения ВВП Сингапура на 2011 г. будем по следующей формуле [9]:

$$Y_{t+1}^p - t(\alpha; k) \cdot \sigma_p \leq M[Y_{t+1}^p] \leq Y_{t+1}^p + t(\alpha; k) \cdot \sigma_p.$$

Здесь  $t(\alpha; k)$  – табличное значение критерия Стьюдента при уровне значимости  $\alpha$  и количестве степеней свободы  $k$ . При  $\alpha = 0,05$  и  $k = 15$  имеем  $t(\alpha; k) = 2,1315$ .

Получаем интервальный прогноз [225, 73; 273, 84]. Это означает, что с надёжностью не менее 95% ВВП Сингапура в 2011 г. будет находиться приблизительно в пределах от 226 до 274 млрд долл. Доверительный интервал накрыл фактическое значение  $Y_{2011} = 260$ , что говорит о неплохом качестве прогнозирования.

**К**роме чисто практических аспектов таких моделей, полезно рассмотреть их теоретические свойства. Запишем общую динамическую модель (9) в таком виде:

$$Y_{t+1}^p - (b + r + q) \cdot Y_t + r \cdot Y_{t-1} - (a + I + p) = 0. \quad (11)$$

С точки зрения математики – это неоднородное конечно-разностное уравнение второго порядка с постоянными коэффициентами. Его решение зависит от характеристического уравнения:

$$\lambda^2 - (b + r + q) \cdot \lambda + r = 0. \quad (12)$$

Дискриминант квадратного уравнения (12) равен:

$$D = (b + r + q)^2 - 4r^2. \quad (13)$$

В зависимости от значения дискриминанта (13) мы можем получать решения уравнения (11) разного вида.

Рассмотрим первый случай  $D > 0$ , при котором уравнение (12) будет иметь два различных действительных корня  $\lambda_1$  и  $\lambda_2$ . Общее решение конечно-разностного уравнения (11) будет иметь вид

$$Y_{t+1}^p = C_1 \cdot \lambda_1^{t+1} + C_2 \cdot \lambda_2^{t+1} + A, \quad (14)$$

где  $C_1$  и  $C_2$  – константы, зависящие от начальных условий,  $A$  – постоянная добавка, возникающая в силу неоднородности уравнения (11).

Обсудим решение (14). Если постоянные множители  $C_1$  и  $C_2$  являются положительными, и хотя бы один из корней  $\lambda_1$  или  $\lambda_2$  является положительным, то функция (14) будет монотонно возрастающей.

Автор в своей статье [10] назвал такую национальную экономику – экономикой устойчивого роста. Экономическая политика такого государства служит как близким задачам, так и дальним стратегическим целям (рис. 1). Примером может служить экономика Китайской Народной Республики.

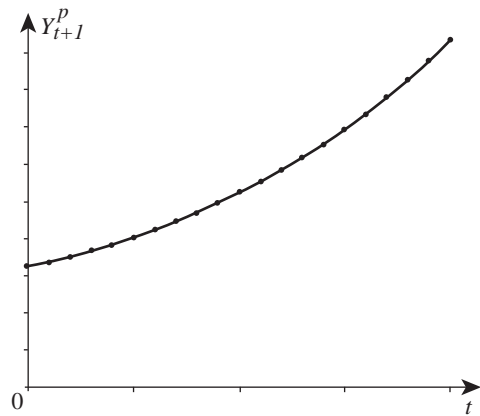


Рис. 1. Прогнозная траектория ВВП для экономики устойчивого роста

Предположим теперь, что в решении (14) оба корня  $\lambda_1$  и  $\lambda_2$  положительные. Пусть большему из них соответствует отрицательный постоянный множитель  $C$ . При такой ситуации на начальном этапе наблюдается рост ВВП, но в дальнейшем идёт падение (рис. 2). Следовательно, такая экономическая политика предопределяет близкий тактический выигрыш и, в итоге, долгосрочный стратегический проигрыш.

Такую национальную экономику можно назвать «однобокой». Для неё имеет место гипертрофированное развитие одной или нескольких отраслей. Остальные отрасли находятся в состоянии упадка.

Отсутствие диверсификации может привести к тому, что в кризисный период спрос на продукцию развитых отраслей упадёт. А это, в свою очередь, скажется на ВВП всей страны.

**П**римером может служить экономика Украины и её металлургическая отрасль. В докризисный период казалось, что эта отрасль способна стать «локомотивом» для всей национальной экономики. Опытные металлурги, такие как Бойко В. С., предостерегали от увлечения экспортом и призывали развивать внутренний рынок потребления металла. В итоге этот стратегический шанс был упущен (не помогло и проведение чемпионата Европы по футболу в 2012 г.). Теперь экономика Украины пожинает плоды неверных решений.

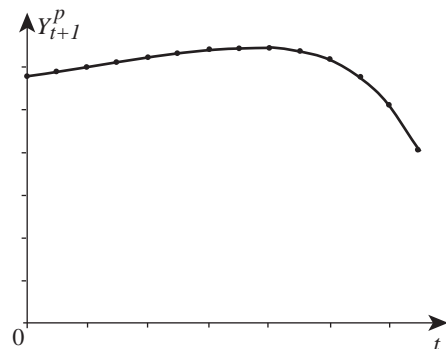


Рис. 2. Прогнозная траектория ВВП для «однобоких» экономик

При наличии других композиций значений постоянных множителей  $C_1$  и  $C_2$ , корни  $\lambda_1$  и  $\lambda_2$  приводят функцию (14) к монотонному убыванию. Такие ситуации характерны для стран со слабыми экономиками.

Вторым случаем будет  $D = 0$ , при котором уравнение (12) будет иметь единственный действительный корень  $\lambda$ . Общее решение уравнения (11) приобретает вид:

$$Y_{t+1}^p = 1^{t+1}[C_1 \cdot (t+1) + C_2] + A. \quad (15)$$

В решении (15) предполагаемые рост или падение ВВП во многом будет зависеть от знака корня  $\lambda$ . Сомножитель  $C_1 \cdot (t+1) + C_2$  также будет играть свою роль.

Здесь будут наблюдаться случаи монотонного возрастания линии прогноза, монотонного убывания и ситуация, схожая с рис. 2. Однако может возникнуть и такая ситуация. На ранних стадиях ВВП незначительно растёт или снижается, а в дальнейшем его значение практически не меняется. Можно предположить, что такая экономика пребывает в стагнации.

Интересен третий случай, когда  $D < 0$ . Характеристическое уравнение (12) будет иметь два комплексно сопряжённых корня  $\lambda = \alpha \pm i \cdot \beta$ . Общее решение уравнения (11) выглядит так:

$$Y_{t+1}^p = C_1 \cdot (\alpha - i \cdot \beta)^{t+1} + C_2 \cdot (\alpha + i \cdot \beta)^{t+1} + A. \quad (16)$$

Несмотря на то, что в расчётах участвуют комплексные числа, значения переменной  $Y_{t+1}^p$  будут только действительными числами.

Функцией (16) могут описываться кривые, не претерпевающие значительных изменений в течение какого-то времени. Однако впоследствии наблюдается значительный рост ВВП на длительном временном отрезке. Такая ситуация характерна для национальных экономик, которые были удачно реформированы. К ним относится экономика Сингапура.

Таким образом, прогноз ВВП будет описываться одной из функций (14), (15) или (16). Характер поведения графиков будет отображать рост, снижение, колебания и другие тенденции поведения ВВП в долгосрочной перспективе.

## ВЫВОДЫ

В данном исследовании разработана динамическая модель, которая даёт возможность прогнозирования макроэкономических показателей национальных экономик. Для получения модели применена методика построения конечно-разностных уравнений совместно с эконометрическими подходами. Прогнозные возможности модели проверены на реальных данных. Подробно обсуждаются теоретические аспекты таких моделей. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Колемаев В. А. Математическая экономика : учебник для вузов / В. А. Колемаев. – 3-е стереотип. изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 399 с. – Библиогр. : С. 394 – 396. – ISBN 5-238-00794-9.
2. Экономико-математические методы и модели: практика применения в курсовых и дипломных работах : [учеб. пособ.] / В. В. Христиановский, Т. В. Нескорородева, Ю. Н. Полшков / Под

ред. В. В. Христиановского. – Донецк : ДонНУ, 2012. – 324 с. – Библиогр. : С. 302 – 308. – ISBN 978-966-639-518-7.

3. Полшков Ю. Н. Об одной модели макроэкономической динамики с дискретным временем / Ю. Н. Полшков // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ. – 2013. – Т. 1. – С. 309 – 313.

4. Полшков Ю. Н. Модели национальных экономик в виде систем эконометрических уравнений и сопутствующие задачи / Ю. Н. Полшков // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецк : ДонНУ. – 2008. – С. 130 – 137.

5. Полшков Ю. Н. Особенности метода стохастической оптимизации в социально-экономических системах / Ю. Н. Полшков // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. – 2009. – № 2. – С. 37 – 44.

6. Полшков Ю. Н. О математическом моделировании национальной экономики и международной торговли / Ю. Н. Полшков // Прикладна статистика. Актуарна та фінансова математика. – 2009. – № 1-2. – С. 49 – 58.

7. Магнус Я. Р. Эконометрика. Начальный курс : [учебник] / Я. Р. Магнус, П. К. Катывшев, А. А. Пересецкий. – 4-е изд. – М. : Дело, 2000. – 400 с. – Библиогр. : С. 390 – 394. – ISBN 5-7749-0055-X.

8. Наконечный С. И. Эконометрія : підручник / С. И. Наконечный, Т. О. Терещенко, Т. П. Романиук. – Вид. 2-ге, доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2000. – 296 с. – Бібліогр. : С. 290. – ISBN 966-574-033-4.

9. Полшков Ю. Н. Авторегрессионные модели экономических систем и смежные вопросы / Ю. Н. Полшков // Теоретичні і прикладні проблеми моделювання сталого розвитку економічних систем : монографія / Під заг. ред. Т. В. Орехової ; відповід. ред. О. Л. Некрасова. – Донецьк : Сучасний друк, 2013. – 467 с. – С. 92 – 97, 147 – 148. – ISBN 978-966-317-182-1.

10. Полшков Ю. М. Проблемы динамического моделирования показателей национальных экономик / Ю. Н. Полшков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ». – 2013. – Вип. 1, Т. 1. – С. 336 – 339.

## REFERENCES

- Kolemaev, V. A. *Matematicheskaja ekonomika* [Mathematical Economics]. Moscow: YUNITI-DANA, 2005.
- Khristianovskiy, V. V., Neskorodeva, T. V., and Polshkov, Yu. N. *Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli: praktika primeneniia v kursovykh i diplomnykh rabotakh* [Economics and Mathematical Methods and Models: Practical Applications in the course and diploma works]. Donetsk: DonNU, 2012.
- Magnus, Ya. R., Katyshev, P. K., and Peresetskiy, A. A. *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow: Delo, 2000.
- Nakonechnyi, S. I., Tereshchenko, T. O., and Romaniuk, T. P. *Ekonometriia* [Econometrics]. Kyiv: KNEU, 2000.
- Polshkov, Yu. N. "Osobennosti metoda stokhasticheskoy optimizatsii v sotsialno-ekonomicheskikh sistemakh" [Features stochastic optimization technique in the socio-economic systems]. *Visnik Donetskogo universitetu. Ekonomika i pravo*, no. 2 (2009): 37-44.
- Polshkov, Yu. N. "O matematycheskom modelirovanii natsionalnoi ekonomiky u mezhdunarodnoi torhovle" [The mathematical modeling of the national economy and international trade]. *Prykladna statystyka. Aktuarna ta finansova matematyka*, no. 1-2 (2009): 49-58.
- Polshkov, Yu. N. "Ob odnoy modeli makroekonomicheskoy dinamiki s diskretnym vremenem" [On a macroeconomic model of the dynamics of discrete-time]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniia inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt* Donetsk: DonNU, 2013.

Polshkov, Yu. N. "Modeli natsionalnykh ekonomik v vide sistem ekonomicheskikh uravneniy i soputstvuiushchie zadachi" [Models of national economies in the form of systems of econometric equations and related problems]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privilecheniia inostrannykh investitsiy*, 130-137. Donetsk: DonNU, 2008.

Polshkov, Yu. N. "Avtoressyonnye modeli ekonomy-cheskyykh system y smezhnye voprosy" [Autoregressive models

of economic systems and related issues]. In *Teoretichni i prykladni problemy modeliuvannia staloho rozvytku ekonomichnykh system*. Donetsk: Suchasnyi druk, 2013.

Polshkov, Yu. M. "Problemy dynamichnoho modeliuvannia pokaznykiv natsionalnykh ekonomik" [Problems dynamic simulation performance of national economies]. *Teoretichni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1, no. 1 (2013): 336-339.

УДК 369.64 (03)

## МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГАЛЬНОСИСТЕМНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ У ВЕЛИКИХ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЯХ

СЛУШАЄНКО Н. В.

УДК 369.64 (03)

### Слушаєнко Н. В. Моделювання загальносистемної інвестиційної стратегії у великих фінансово-промислових корпораціях

Мета статті полягає в дослідженні нових якісних підходів до розробки інвестиційних стратегій у великих фінансово-промислових корпораціях. Для моделювання цих процесів використовуються теорія ігор і методи системного аналізу. Розглянуто стратегії, які будуть приносити максимальний загальносистемний ефект, що є основним завданням цільової координації. Основною складністю моделювання інвестиційної діяльності у великих фінансово-промислових групах є необхідність урахування взаємозв'язку між окремими учасниками інвестиційного процесу та координації їх інтересів і дій. Запропоновані підходи до аналізу і вибору інвестиційних проектів усередині великої фінансово-промислової групи сприяють прийняттю координаційного рішення по розподілу інвестиційних ресурсів загальносистемного фонду і фондів окремих структурних підрозділів. У результаті дослідження було запропоновано використання специфічних моделей координації інвестиційної діяльності. Ці моделі дозволяють врахувати взаємодію елементів, узгодження інтересів і вплив кожного прийнятого інвестиційного рішення на стан системи. При моделюванні задачі оцінки і вибору інвестиційних проектів у фінансово-промислових групах було визначено набір критеріїв для порівняння. Розраховано глобальні пріоритети всіх проектів, визначено кращі альтернативи. Запропоновані моделі можуть використовуватися для оцінки взаємодії елементів при розробці загальносистемної інвестиційної стратегії. Перспективою подальших досліджень є визначення наступних підходів оптимізації виконання інвестиційної програми у великих фінансово-промислових корпораціях.

**Ключові слова:** інвестиційні проекти, економічна ефективність, економіко-математичні моделі, критерії порівняння, ігрові моделі.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Бібл.:** 11.

**Слушаєнко Наталія Василівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)  
**E-mail:** bilos@bigmir.net

УДК 369.64 (03)

UDC 369.64 (03)

### Слушаєнко Н. В. Моделирование общесистемной инвестиционной стратегии в больших промышленно-финансовых корпорациях

Целью статьи является исследование новых качественных подходов к разработке инвестиционных стратегий в больших финансово-промышленных корпорациях. Для моделирования этих процессов используются теория игр и методы системного анализа. Рассмотрены стратегии, которые будут приносить максимальный общесистемный эффект, что является основным заданием целевой координации. Основная сложность моделирования инвестиционной деятельности в больших финансово-промышленных группах состоит в необходимости учитывать взаимосвязь между отдельными участниками инвестиционного процесса и координация их интересов и действий. Предложенные подходы к анализу и выбору инвестиционных проектов внутри большой финансово-промышленной группы способствуют принятию координационного решения по распределению инвестиционных ресурсов общесистемного фонда и фондов отдельных системных подразделений. В результате исследования предлагается использование специфических моделей координации инвестиционной деятельности. Эти модели позволяют учитывать взаимодействие элементов, согласование интересов и влияние каждого принятого решения на состояние системы. При моделировании задач оценки и выбора инвестиционных проектов в больших финансово-промышленных группах был определен набор критериев для сравнения. Рассчитаны глобальные приоритеты всех проектов, определены лучшие альтернативы. Предложенные модели могут использоваться для оценки взаимодействия элементов при разработке общесистемной инвестиционной стратегии. Перспективой дальнейших исследований может быть определение следующих подходов оптимизации выбора инвестиционной программы в больших финансово-промышленных корпорациях.

**Ключевые слова:** инвестиционные проекты, экономическая эффективность, экономико-математические модели, критерии сравнения, игровые модели.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Библ.:** 11.

**Слушаєнко Наталія Василівна** – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент, кафедра економічної кібернетики, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)  
**E-mail:** bilos@bigmir.net

### Slushaienko N. V. Modelling General System Investment Strategy in Major Industrial and Financial Corporations

The goal of the article is the study of new qualitative approaches to development of investment strategies in major financial and industrial corporations. The article uses the games theory and methods of system analysis for modelling these processes. It considers strategies that would result in the maximal general system effect, which is the main task of the target co-ordination. The main difficulty of modelling the investment activity in major financial and production groups lies in the necessity to take into account interconnection between individual participants of the investment process and co-ordination of their interests and actions. The proposed approaches to analysis and selection of investment projects inside a major financial and industrial group facilitates making a co-ordination decision on distribution of investment resources of the general system fund and funds of individual system subdivisions. In the result of the study the article offers to use specific models of co-ordination of investment activity. These models would allow taking into consideration interaction of elements and co-ordination of interests and impact of each decision made on the state of the system. The article identifies a number of comparison criteria in the process of modelling the tasks of assessment and selection of investment projects in major financial and industrial groups. It calculates global priorities of all projects and identifies best alternatives. The proposed models could be used for assessment of interaction of elements when developing the general system investment strategy. The prospect of further studies could be identification of next approaches of optimisation of selection of the investment programme in major financial and industrial corporations.

**Key words:** investment projects, economic efficiency, economic and mathematical models, comparison criteria, game models.

**Tabl.:** 2. **Formulae:** 9. **Bibl.:** 11.

**Slushaienko Natalia V.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)  
**E-mail:** bilos@bigmir.net



Polshkov, Yu. N. "Modeli natsionalnykh ekonomik v vide sistem ekonometricheskikh uravneniy i soputstvuiushchie zadachi" [Models of national economies in the form of systems of econometric equations and related problems]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privilecheniia inostrannykh investitsiy*, 130-137. Donetsk: DonNU, 2008.

Polshkov, Yu. N. "Avtoressyonnye modeli ekonomy-cheskyykh system y smezhnye voprosy" [Autoregressive models

of economic systems and related issues]. In *Teoretychni i prykladni problemy modeliuvannia staloho rozvytku ekonomichnykh system*. Donetsk: Suchasnyi druk, 2013.

Polshkov, Yu. M. "Problemy dynamichnoho modeliuvannia pokaznykiv natsionalnykh ekonomik" [Problems dynamic simulation performance of national economies]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1, no. 1 (2013): 336-339.

УДК 369.64 (03)

## МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГАЛЬНОСИСТЕМНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ У ВЕЛИКИХ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ КОРПОРАЦІЯХ

СЛУШАЄНКО Н. В.

УДК 369.64 (03)

### Слушаєнко Н. В. Моделювання загальносистемної інвестиційної стратегії у великих фінансово-промислових корпораціях

Мета статті полягає в дослідженні нових якісних підходів до розробки інвестиційних стратегій у великих фінансово-промислових корпораціях. Для моделювання цих процесів використовуються теорія ігор і методи системного аналізу. Розглянуто стратегії, які будуть приносити максимальний загальносистемний ефект, що є основним завданням цільової координації. Основною складністю моделювання інвестиційної діяльності у великих фінансово-промислових групах є необхідність урахування взаємозв'язку між окремими учасниками інвестиційного процесу та координації їх інтересів і дій. Запропоновані підходи до аналізу і вибору інвестиційних проектів усередині великої фінансово-промислової групи сприяють прийняттю координаційного рішення по розподілу інвестиційних ресурсів загальносистемного фонду і фондів окремих структурних підрозділів. У результаті дослідження було запропоновано використання специфічних моделей координації інвестиційної діяльності. Ці моделі дозволяють врахувати взаємодію елементів, узгодження інтересів і вплив кожного прийнятого інвестиційного рішення на стан системи. При моделюванні задачі оцінки і вибору інвестиційних проектів у фінансово-промислових групах було визначено набір критеріїв для порівняння. Розраховано глобальні пріоритети всіх проектів, визначено кращі альтернативи. Запропоновані моделі можуть використовуватися для оцінки взаємодії елементів при розробці загальносистемної інвестиційної стратегії. Перспективою подальших досліджень є визначення наступних підходів оптимізації виконання інвестиційної програми у великих фінансово-промислових корпораціях.

**Ключові слова:** інвестиційні проекти, економічна ефективність, економіко-математичні моделі, критерії порівняння, ігрові моделі.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Бібл.:** 11.

**Слушаєнко Наталія Василівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)  
**E-mail:** bilos@bigmir.net

УДК 369.64 (03)

UDC 369.64 (03)

### Слушаєнко Н. В. Моделирование общесистемной инвестиционной стратегии в больших промышленно-финансовых корпорациях

Целью статьи является исследование новых качественных подходов к разработке инвестиционных стратегий в больших финансово-промышленных корпорациях. Для моделирования этих процессов используются теория игр и методы системного анализа. Рассмотрены стратегии, которые будут приносить максимальный общесистемный эффект, что является основным заданием целевой координации. Основная сложность моделирования инвестиционной деятельности в больших финансово-промышленных группах состоит в необходимости учитывать взаимосвязь между отдельными участниками инвестиционного процесса и координация их интересов и действий. Предложенные подходы к анализу и выбору инвестиционных проектов внутри большой финансово-промышленной группы способствуют принятию координационного решения по распределению инвестиционных ресурсов общесистемного фонда и фондов отдельных системных подразделений. В результате исследования предлагается использование специфических моделей координации инвестиционной деятельности. Эти модели позволяют учитывать взаимодействие элементов, согласование интересов и влияние каждого принятого решения на состояние системы. При моделировании задач оценки и выбора инвестиционных проектов в больших финансово-промышленных группах был определен набор критериев для сравнения. Рассчитаны глобальные приоритеты всех проектов, определены лучшие альтернативы. Предложенные модели могут использоваться для оценки взаимодействия элементов при разработке общесистемной инвестиционной стратегии. Перспективой дальнейших исследований может быть определение следующих подходов оптимизации выбора инвестиционной программы в больших финансово-промышленных корпорациях.

**Ключевые слова:** инвестиционные проекты, экономическая эффективность, экономико-математические модели, критерии сравнения, игровые модели.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 9. **Библ.:** 11.

**Слушаєнко Наталія Василівна** – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент, кафедра економічної кібернетики, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)  
**E-mail:** bilos@bigmir.net

### Slushaienko N. V. Modelling General System Investment Strategy in Major Industrial and Financial Corporations

The goal of the article is the study of new qualitative approaches to development of investment strategies in major financial and industrial corporations. The article uses the games theory and methods of system analysis for modelling these processes. It considers strategies that would result in the maximal general system effect, which is the main task of the target co-ordination. The main difficulty of modelling the investment activity in major financial and production groups lies in the necessity to take into account interconnection between individual participants of the investment process and co-ordination of their interests and actions. The proposed approaches to analysis and selection of investment projects inside a major financial and industrial group facilitates making a co-ordination decision on distribution of investment resources of the general system fund and funds of individual system subdivisions. In the result of the study the article offers to use specific models of co-ordination of investment activity. These models would allow taking into consideration interaction of elements and co-ordination of interests and impact of each decision made on the state of the system. The article identifies a number of comparison criteria in the process of modelling the tasks of assessment and selection of investment projects in major financial and industrial groups. It calculates global priorities of all projects and identifies best alternatives. The proposed models could be used for assessment of interaction of elements when developing the general system investment strategy. The prospect of further studies could be identification of next approaches of optimisation of selection of the investment programme in major financial and industrial corporations.

**Key words:** investment projects, economic efficiency, economic and mathematical models, comparison criteria, game models.

**Tabl.:** 2. **Formulae:** 9. **Bibl.:** 11.

**Slushaienko Natalia V.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)  
**E-mail:** bilos@bigmir.net



У сучасних умовах нестабільного економічного розвитку України обмеженість фінансового ресурсу та визначеність пріоритетності вимагає використання нових якісних підходів до розробки інвестиційних стратегій.

Для моделювання цих процесів останнім часом широко використовуються теорія ігор і методи системного аналізу. За допомогою цих сучасних методів з'являється можливість формування та прогнозування довгострокової фінансової стратегії та відкриваються потенційні можливості розвитку фінансово-промислових коаліцій.

Управління інвестиційною діяльністю великих економічних груп має певні особливості, пов'язані в основному з тим, що система складається з окремих елементів, кожен із яких має власні цілі розвитку, у загальному випадку не збіжні. Цілі окремих структурних підрозділів можуть бути представлені як інвестиційні проекти. Ці проекти структурні підрозділи передають у головний орган, де здійснюється вибір проектів до виконання і розподіл інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси завжди обмежені і, швидше за все, не всі проекти можуть бути прийняті до виконання, виходить, що інтереси не всіх елементів будуть цілком досягнуті. Проте, розподіляючи інвестиційні ресурси, головний орган прагне, щоб були задоволені інтереси якомога більшого числа елементів, а також, щоб даний розподіл мав максимальний глобальний пріоритет. Таким чином, виникає задача вибору інвестиційного проекту в конфліктних умовах різниці інтересів учасників. Для її вирішення необхідно вивчення поведінки окремих сторін конфлікту. Тому одним із важливих питань цільової координації інвестиційної діяльності є саме моделювання взаємодії окремих елементів економічної корпорації у процесі розробки і реалізації інвестиційної стратегії.

Широко відомі розробки з цієї проблематики вітчизняних вчених: В. Геєця, О. Іваницької, Н. Шелудько, В. Андрійчука, Я. Берсуцького та ін. Моделювання фінансових потоків в умовах невизначеності глибоко аналізується науковим колективом під керівництвом Т. Клебанової [1, 2]. З питань моделювання в управлінні економічними об'єктами, аналізу даних і прийняття ризикованих фінансових рішень можна виділити роботи А. Барсеяна [3] та О. Олексюка [4]. Методи системного аналізу ґрунтовно розглядаються у працях вчених М. Згуровського та Н. Панкратової [5]. Широкий діапазон методів досліджень викладено у працях західних вчених Е. Альтмана [6], Дес. Дерлоу [7] та ін.

У роботі запропоновано деякі підходи оптимізації виконання інвестиційної програми у великій економічній системі.

*Метою* статті є моделювання розробки інвестиційної стратегії за допомогою теорії ігор і методів системного аналізу, яка буде приносити максимальний загальносистемний ефект, що є основним завданням цільової координації у великих фінансово-промислових корпораціях.

Вибір до виконання інвестиційної програми у великій економічній системі є найважливішим завданням, яка обумовлює перспективи розвитку системи. На су-

часному етапі задачу оцінки і вибору інвестиційних проектів пропонується вирішувати в два етапи:

1. Визначення пріоритетів різних інвестиційних проектів з усієї множини проектів, згенерованих у великій економічній системі.

2. Вибір інвестиційного проекту на підставі визначених пріоритетів і оцінка ефективності розподілу ресурсів за проектами. Розглянемо зміст даних етапів.

**Етап 1.** Нехай сформовано множину альтернатив:

$$V = (v_j), j = \overline{1, m}, \quad (1)$$

де  $v_j$  – інвестиційні проекти, подані елементами в головний орган;  $m$  – загальна кількість проектів.

Необхідно оцінити альтернативи з множини (1) і вибрати найбільш вигідні для промислово-фінансових груп у цілому. Дана задача є задачею вибору з множини альтернатив найкращої. Для її розв'язання необхідно ввести критерії порівняння варіантів один з одним. Для порівняння інвестиційних проектів, згенерованих у великих економічних групах, пропонується використовувати такий набір критеріїв:

$$K^h, h = \overline{1, 4}, \quad (2)$$

де  $h$  – кількість критеріїв.

Критерії з (2) мають такий зміст:  $K_1$  – економічна ефективність проекту;  $K_2$  – оцінка об'єкта інвестування;  $K_3$  – рівень ризику за проектом;  $K_4$  – вплив на інші елементи великої соціально-економічної групи.

У випадку виробничої великої економічної групи базовий набір (2) повинен бути доповнений критеріями, які характеризують продукцію, що випускається, і виробничі взаємозв'язки між елементами. У цьому випадку пропонується такий набір критеріїв:

$$K_n^h, h = \overline{1, 6}, \quad (3)$$

де  $K_n^1 - K_n^4$  мають той самий зміст, що й у (2). Але в (3) додані критерії:  $K_n^5$  – оцінка продукту, на який спрямовані інвестиції;  $K_n^6$  – об'єднання підприємств з виробництва кінцевих продуктів, на зміну яких направлені інвестиційні проекти.

Опишемо докладніше критерії з (2), (3).

$K^1$  (і  $K_n^1$ ) – економічна ефективність проекту. Для того, щоб дати оцінку проекту за цим критерієм, повинні бути розраховані основні показники, які показують параметри очікуваної прибутковості, витрат ресурсів і рентабельності проекту.

Нехай вибрана множина показників для оцінки економічної ефективності проекту:

$$E = e_f, f = \overline{1, s}, \quad (4)$$

де  $s$  – кількість обраних показників.

Для одержання ранговий метод. Для цього необхідно розрахувати приведені вище показники ефективності для кожного проекту з множини (3). Потім дані ранжуються, як-то: за кожним  $f$ -м показником  $f = \overline{1, s}$  проекти  $v_j$  із множини (1) розставляються по порядку: проект із найкращим значенням  $f$ -го показника одержує рангову оцінку  $r_{jf} = 1$  ( $j = \overline{1, m}$ ,  $m$  – кількість проектів,  $j = \overline{1, s}$ ,  $s$  – кількість показників); проект з найгіршим значенням

$f$ -го показника одержує рангову оцінку  $r_{jf} = m$ , інші проекти – проміжні оцінки  $r_{jf} = 2, m - 1$  в міру погіршення значення показника. Рангові оцінки для всіх показників за всіма проектами заносяться в *табл. 1* [9].

**Таблиця 1**

**Ранжування інвестиційних проектів згідно з визначеними показниками економічної ефективності**

Проект	$e_1$	...	$E_K$	...	$e_s$	Критерій $K^1$ (або $K_n^1$ )
$v_1$	$r_{11}$	...	$r_{1K}$	...	$r_{1s}$	$\sum_{f=1}^s r_{1f}$
...						
$v_i$	$r_{i1}$	...	$r_{iK}$	...	$r_{is}$	$\sum_{f=1}^s r_{if}$
...						
$v_m$	$r_{m1}$	...	$r_{mK}$	...	$r_{ms}$	$\sum_{f=1}^s r_{mf}$

**Джерело:** складено автором.

Критерій  $K^2$  (і  $K_n^2$ ) – оцінка об'єкта інвестування. Залежно від об'єкта інвестування можливі проекти трьох типів:

- 1) загальносистемні, не спрямовані чітко на якийсь конкретний елемент;
- 2) спрямовані на поліпшення стану вже існуючих елементів;
- 3) спрямовані на створення нових елементів.

Розподіляючи інвестиційні ресурси, головний орган повинен враховувати об'єкт інвестування кожного проекту. Тому при оцінці проектів, об'єктом інвестування яких є існуючі підрозділи промислово-фінансової групи, необхідно використовувати результати аналізу фінансово-економічного стану елементів (у даному випадку об'єктів інвестування).

При оцінці критерію  $K^2$  (і  $K_n^2$ ) для інвестиційних проектів, спрямованих на існуючі елементи, необхідно використовувати рейтингові оцінки (значення комплексного показника), отримані при аналізі фінансово-економічного стану елементів. Більший пріоритет одержать проекти, направлені на елементи, які мають кращі рейтингові оцінки серед однорідних груп елементів (кластерів). Проте, якщо в множині (1) входять проекти, спрямовані на створення нових елементів і (або) загальносистемні проекти, які стосуються багатьох структурних підрозділів, єдиної кількісної оцінки для порівняння всіх об'єктів інвестування не існує. Тому порівняння інвестиційних проектів за критерієм  $K^2$  (і  $K_n^2$ ) здійснюється експертним шляхом. Група експертів повинна складатися з представників головного органу і всіх елементів. Більш високий пріоритет за критерієм  $K^2$  (і  $K_n^2$ ) одержать проекти, спрямовані на об'єкти інвестування, які мають більше загальносистемне значення, кращі фінансові показники і перспективи розвитку.

Критерій  $K^3$  (і  $K_n^3$ ) – рівень ризику проекту. Прийняття будь-якої інвестиційної стратегії залежить від схильності до ризику й очікуваних переваг від реалізації кожного інвестиційного проекту. Причому в інвестиційній діяльності можуть виникати найрізноманітніші ризики, як-то: технічний, маркетинговий, фінансовий, комерційний, організаційний та інші.

У роботі [9] оцінку проектів з множини (1) за критерієм  $K^3$  (і  $K_n^3$ ) проведено експертним шляхом. До експертної групи повинні входити особи, які володіють найбільш повною інформацією про запропоновані проекти. Маркетинговий і комерційний ризики оцінюються фахівцями з маркетингових досліджень, ризики в умовах фінансово-промислової групи оцінюються на рівні всієї системи в цілому і на рівні окремих структурних підрозділів. Для оцінки ризику, пов'язаного зі станом елементів промислово-фінансових груп, використовуються результати фінансово-економічного аналізу елементів. Чим гірші показники фінансового стану елемента, тим вищий фінансовий ризик проекту, спрямованого на такий елемент. Організаційний ризик пов'язаний зі зміною відношень між головним органом і елементами. Тому цей вид ризику обов'язково оцінюється експертом, який представляє головний орган. За кожним із видів ризиків проводиться оцінка. Можна запропонувати таку шкалу (*табл. 2*).

**Таблиця 2**

**Шкала для експертної оцінки факторів ризику**

Якісна оцінка ризику	Кількісна оцінка ризику
1. Високий (мабуть, ризик реалізується)	8.0 – 10.0
2. Вище за середній (швидше за все, реалізується)	6.5 – 8.0
3. Середній (конкретно не відомо)	4.0 – 6.5
4. Нижче середнього (швидше за все, не реалізується)	2.0 – 4.0
5. Слабкий (ризикова подія малоімовірна)	менше 2.0

**Джерело:** складено автором.

Тоді підсумкова оцінка ризику за проектом:

$$p = \frac{1}{r \cdot g} \sum_{j=1}^r \sum_{i=1}^g p_{ij}, \quad (5)$$

де  $r$  – кількість факторів ризику,  $g$  – кількість експертів;  $p_{ij}$  – оцінка  $i$ -м експертом  $j$ -го фактора ризику.

Більший пріоритет за критерієм  $K^3$  (і  $K_n^3$ ) одержать альтернативи (інвестиційні проекти), для яких значення (5) виявиться мінімальним.

Критерій  $K^4$  (і  $K_n^4$ ) – вплив на інші елементи великої економічної групи. Цей критерій повинен давати оцінку того, чи буде проект впливати тільки на той структурний підрозділ, у якому він здійснюється, або ж дані інвестиційні вкладення будуть позитивно впливати на багато елементів системи.

Критерій  $K^5$  – продукт, на який направлені інвестиції.

Критерій  $K_n^6$  – об'єднання підприємств з виробництва кінцевих продуктів, на зміну яких направлені інвестиційні проекти.

Після того, як визначено набір критеріїв, переходимо до рішення багатокритеріальної задачі вибору найкращої альтернативи. Кожний інвестиційний проект із (1) повинен бути оцінений за кожним критерієм з набору (2) (або набору (3) у випадку виробничої економічної групи). Вибір кращої альтернативи буде здійснюватися на підставі комплексної оцінки за всіма критеріями. Для визначення такої оцінки необхідно знайти вектор глобальних пріоритетів проектів за заданим набором критеріїв:

$$P = p^j, j = \overline{1, m}, \quad (6)$$

де  $m$  – кількість інвестиційних проектів.

Вектор (6) визначається з використанням методу аналізу ієрархій [10, 11].

**Етап 2.** На цьому етапі необхідно вибрати до виконання певні інвестиційні проекти, а також дати оцінку розподілу інвестиційних ресурсів за обраними проектами.

Кращим із множини (1) буде визнаний проект з максимальною оцінкою (6), тобто такий, для якого виконується умова:

$$p^{j*} = \max_j p^j, j = \overline{1, m}. \quad (7)$$

Саме інвестиційні проекти з максимальними глобальними пріоритетами є головними претендентами на реалізацію і на фінансування із загальносистемного фонду. Інші проекти також можуть бути прийняті до виконання, проте фінансування по них буде здійснюватися на рівні вільних ресурсів загальносистемного фонду і власних коштів структурних підрозділів.

## ІГРОВИЙ ПІДХІД

Нехай є множина елементів великої економічної корпорації  $(E_{A_1}, \dots, E_{A_p}, \dots, E_{A_n})$ ,  $n$  – кількість елементів. Для цієї множини елементів сформульована деяка множина проектів (1). Відповідно до набору критеріїв (2) або (3) для кожного проекту з (1) визначені глобальні пріоритети. Саме проекти з максимальними глобальними пріоритетами вибираються до виконання й отримують фінансування. У кожному інвестиційному проекті формулюються цілі окремих елементів. У цілому всі проекти утворюють конкуруючу множину заявок, які претендують на виділення інвестиційного ресурсу. Головний орган, який здійснює цільову координацію інвестиційної діяльності, повинен досягти, щоб розходження інтересів окремих учасників інвестиційного процесу не мали негативного впливу на результати системи і щоб були створені умови для реалізації інвестиційних переваг економічної групи. Для цього необхідно, щоб кожний проект позитивно впливав не тільки на той елемент, де він здійснюється, але і на інші структурні підрозділи.

У зв'язку з цим у роботі задачу координації вибору інвестиційного проекту пропонується розглядати як кооперативну гру  $n$  осіб. Окремі гравці – елементи економічної групи – висувають свої інвестиційні заявки і беруть участь у процесі створення об'єднань (коаліцій)

з виконання інвестиційних проектів. Результатом координації буде досягнення певної вигоди гравцями від реалізації їх інвестиційних заявок, спрямованих на досягнення інтересів даного структурного підрозділу.

Принципи ігрової раціональності, або критерії, за якими окремий елемент намагається вступити в коаліцію для участі в тому або іншому проекті, можна сформулювати з різних позицій. Навіть більше того, можна сказати, що ці критерії відносяться до декількох груп.

*Група 1.* Економічна ефективність.

*Група 2.* Системна необхідність.

*Група 3.* Психологічна доцільність.

Окремий елемент буде намагатися вступити в коаліцію, якщо участь у ній дасть йому більше вигоди, ніж він може одержати самостійно. Тому очевидно вимогою усередині коаліції буде вимога індивідуальної раціональності:

$$x_i \geq v(\{i\}). \quad (8)$$

Умова (8) саме й означає, що інвестиційний ресурс, одержуваний окремим учасником проекту в коаліції, повинен бути не менше, ніж без неї.

Щоб якась коаліція створилася й існувала, необхідно, щоб усі її складові частини (підкоаліції) мали позитивний ефект від участі. Звідси така вимога коаліційної раціональності:

$$\sum_{i \in S} x_i \geq v(S), S \subset T_k. \quad (9)$$

Ця умова означає, що коаліція  $T_k$  не може утворитися, якщо хоча б одна з її підкоаліцій  $S$  може одержати інвестиційний ресурс  $v(S)$  поза коаліцією більший, ніж дає їй поділ  $x$ . Вступаючи в переговори й укладаючи угоди про взаємодію з іншими учасниками процесу, кожний елемент групи відстоює власні інтереси. У термінах ігрової моделі цей процес є пошуком стійкого рішення.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоновані підходи до аналізу і вибору інвестиційних проектів усередині великої фінансово-промислової групи сприяють прийняттю координаційного рішення по розподілу інвестиційних ресурсів загальносистемного фонду і фондів окремих структурних підрозділів.

Основною складністю моделювання інвестиційної діяльності у великих фінансово-промислових групах є необхідність урахування взаємозв'язку між окремими учасниками інвестиційного процесу і координації їх інтересів і дій. Саме тому на кожному етапі моделювання координації інвестиційної діяльності необхідно використання специфічних моделей, які дозволяють врахувати взаємодію елементів, узгодження інтересів і вплив кожного прийнятого інвестиційного рішення на стан системи.

При розробці ігрової моделі підходу основний акцент зроблений на моделюванні взаємодії окремих структурних підрозділів з метою досягнення такого розподілу інвестиційних ресурсів, який сприяє реалізації інтересів окремих елементів. Основна задача цільової координації виконана, якщо вдалося досягти стійкої коаліційної структури по виконанню інвестиційної програми, при якій жодний із членів не має можливостей домагатися іншого розподілу ресурсів.



При моделюванні задачі оцінки і вибору інвестиційних проектів у фінансово-промислових групах був визначений набір критеріїв для порівняння, розраховано глобальні пріоритети всіх проектів, визначено кращі альтернативи.

Запропоновані моделі дозволяють додатково до традиційних факторів оцінки інвестиційних проектів економічної ефективності і ризику враховувати і ті, які набувають особливого значення для великих промислово-фінансових груп, а саме, оцінку об'єкта інвестування, а також вплив проектів окремих елементів на інші структурні підрозділи. Запропонований набір критеріїв спрямований на оцінку взаємодії елементів при розробці загальносистемної інвестиційної стратегії. Саме визначення інвестиційної стратегії, яка буде приносити максимальний загальносистемний ефект, є основним завданням цільової координатії. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Клебанова Т. С.** Моделирование финансовых потоков в условиях неопределенности : монография / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова и др. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 312 с.
2. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем : монография / Под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2010. – 275 с.
3. Анализ данных и процессов / А. А. Барсегян и др. – СПб. : БХВ-Петербург, 2009. – 512 с.
4. **Олексюк О. С.** Системи підтримки прийняття фінансових рішень на макрорівні / О. С. Олексюк. – К. : Наукова думка, 1998. – 508 с.
5. **Згуровский М. З.** Системный анализ: проблемы, методология, приложения / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. – К. : Наукова думка, 2005. – 744 с.
6. **Altman E.** Financial ratios, discriminant analysis and prediction of corporate bankruptcy / E. Altman // *The Journal of Finance*. 1968. – Vol. XXX111. – no. 4. – pp. 589 – 608.
7. **Elton E., Gruber M.** (1987). *Modern Portfolio. Theory and Investment Analysis* / E. Elton, M. Gruber. – John Wiley and Sons, Inc.
8. **Дерлоу Дес.** Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Пер. з англ. Р. А. Семків, Р. Л. Ткачук. – К. : Всесвіт; Наукова думка, 2001.
9. **Слушаєнко Н. В.** Формування інвестиційної стратегії в промислово-фінансових групах із використанням системного аналізу / Н. В. Слушаєнко // *Фінанси України*. – 2012. – № 11. – С. 118 – 127.
10. **Slushaienko N.** Formation of investment strategy in financial industrial groups using system analysis / N. Slushaienko // *Economika*. – 2012. – Vol. 91(4). – pp. 125 – 136.
11. **Слушаєнко Н. В.** Експертно-регресійне оцінювання інвестиційних проектів / Н. В. Слушаєнко // *Зб. «Держава та регіони»*. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 179 – 182.

#### REFERENCES

Altman, E. "Financial ratios, discriminant analysis and prediction of corporate bankruptcy". *The Journal of Finance*, no. 4 (1968): 589-608.

Barsegian, A. A. *Analiz dannykh i protsessov* [Analysis of the data and processes]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2009.

Derlou, D. *Kliuchovi upravlinski rishennia. Tekhnolohiia pryiniattia rishen* [Key management decisions. Technology decision-making]. Kyiv: Vsesvit; Naukova dumka, 2001.

Elton, E., and Gruber, M. *Modern Portfolio. Theory and Investment Analysis*: John Wiley and Sons, Inc, 1987.

Klebanova, T. S., and Gurianova, L. S. *Modelirovanie finansovykh potokov v usloviakh neopredelennosti* [Simulation of financial flows in the face of uncertainty]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

*Modeli otsenki, analiza i prognozirovaniia sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Models of assessment, analysis and forecasting of socio-economic systems]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

*Sistemy pidtrymky pryiniattia finansovykh rishen na makrorivni* [Systems support financial decision-making at the macro level]. Kyiv: Naukova dumka, 1998.

Slushaienko, N. V. "Formuvannia investytsiinoi stratehii v promyslovo-finansovykh hrupakh iz vykorystanniam systemnoho analizu" [Formation of investment strategies in industrial and financial groups using the system analysis]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2012): 118-127.

Slushaienko, N. "Formation of investment strategy in financial industrial groups using system analysis". *Economika*, vol. 91(4) (2012): 125-136.

Slushaienko, N. V. "Ekspertno-rehresiine otsiniuvannia investytsiinykh proektiv" [Expert regression estimation of investment projects]. *Derzhava ta rehiony*, no. 5 (2008): 179-182.

Zgurovskiy, M. Z., and Pankratova, N. D. *Sistemnyy analiz: problemy, metodologiya, prilozheniia* [Systems analysis: the problems, the methodology application]. Kyiv: Naukova dumka, 2005.



# КОРРЕКТНАЯ МОДЕЛЬ ХАРРОДА И МОДЕЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

ЧЕРНЫШОВ С. И.

УДК 519.6

## Чернышов С. И. Корректная модель Харрода и моделирование социально-экономических процессов

Цель статьи – исправление ошибочной трактовки понятия производной в экономической динамике. Так, модель Харрода на самом деле имеет дискретный характер, и вытекающий из нее рост экономики по экспоненте ошибочен. Ошибка базируется на сопряжении капитала и годового дохода через постоянный коэффициент. Это становится понятным с позиций исследования размерности используемых величин, которого в математической экономике сознательно избегают. В категориях непрерывного анализа представление капитала через интенсивность дохода очень естественно реализуется с помощью функции Стеклова. Она формирует корректную модель Харрода (КМХ), из которой, в отличие от упомянутой выше экспоненты, напротив, вытекает неизбежность экономических кризисов, однако моменты их наступления поддаются расчетной оценке. Функция Стеклова допускает обобщение посредством компоненты, предназначенной для мониторинга экономической ситуации в целях уточнения параметров модели. Весьма плодотворно преломление КМХ к балансу участников экономической системы в стоимостной интерпретации. Получающаяся таким образом модель представляет собой систему дифференциальных уравнений первого порядка с переменными коэффициентами. В этой связи сформулированы общие принципы моделирования социально-экономических процессов.

**Ключевые слова:** экономический рост; модель Харрода; функция Стеклова; дифференциальное уравнение; корректность; экономический кризис; стоимостный баланс; социально-экономическое моделирование.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 31. **Библ.:** 13.

**Чернышов Сергей Иванович** – кандидат технических наук, доцент, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 519.6

UDC 519.6

## Чернышов С. И. Корректная модель Харрода и моделирование социально-экономических процессов

## Chernyshov S. I. Harrod Correct Model and Modelling of Socio-Economic Processes

Мета статті – виправлення помилкового трактування похідної в економічній діяльності. Так, модель Харрода насправді має дискретний характер, і зростання економіки, що випливає з неї по експоненті, помилкове. Помилка базується на сполученні капіталу й річного доходу через постійний коефіцієнт. Це стає зрозумілим з позицій дослідження розмірності використовуваних величин, якого в математичній економіці свідомо уникають. У категоріях безперервного аналізу подання капіталу через інтенсивність доходу дуже природно реалізується за допомогою функції Стеклова. Вона формує коректну модель Харрода (КМХ), з якої, на відміну від згаданої вище експоненти, навпроти, випливає неминучість економічних криз, однак моменти їхнього настання піддаються розрахунковій оцінці. Функція Стеклова допускає узагальнення за допомогою компоненти, призначеної для моніторингу економічної ситуації з метою уточнення параметрів моделі. Досить плідне переломлення КМХ до балансу учасників економічної системи у вартісній інтерпретації. Модель, що отримується таким чином, являє собою систему диференціальних рівнянь першого порядку зі змінними коефіцієнтами. У цьому зв'язку сформульовано загальні принципи моделювання соціально-економічних процесів.

**Ключові слова:** економічне зростання; модель Харрода; функція Стеклова; диференціальне рівняння; коректність; економічна криза; вартісний баланс; соціально-економічне моделювання.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 31. **Бібл.:** 13.

**Чернышов Сергей Иванович** – кандидат технических наук, доцент, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Harrod method in the differential form has a discrete character and the resulting growth of economy exponentially is insubstantial. The mistake is based on adjunction of the capital and annual income through a constant ratio. This becomes clear from the positions of study of dimensionality of the used values, which is knowingly avoided in the mathematical economy. Representation of the capital through intensity of income in categories of continuous analysis is quite naturally realised with the help of the Steklov function. It forms a correct Harrod method (CHM), which, unlike the above mentioned exponent, results in inevitability of economic crises, however, the moments of their appearance are calculable. The Steklov function allows generalisation by means of the component designed for monitoring of the economic situation with the aim to specify model parameters. Refraction of CHM to the balance of participants of the economic system in cost interpretation is quite fruitful. The obtained model is a system of differential equations of the first order with variable ratios. Due to this the article formulates general principles of modelling of socio-economic processes.

**Key words:** economic growth, Harrod model, Steklov function, differential equation, correctness, economic crisis, cost balance, socio-economic modelling.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 31. **Bibl.:** 13.

**Chernyshov Serhiy I.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Statistics and Economic Projections, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Введение.** В работах 1939 и 1948 гг. [1, с. 39 – 194] знаменитый английский экономист Рой Харрод пришел к выводу о том, что развитию капиталистической экономики присуща внутренняя неустойчивость. Теоретически существует линия поступательного роста, от которой, однако, с течением времени реальная экономика все дальше уходит. При этом изложение материала носит преимущественно эвристический характер, во всяком случае, аппарат дифференциального исчисления не используется.

Напротив, без дополнительных пояснений, Я. Тинберген и Х. Босс [2, п. 2.1] представили модель Харрода в дифференциальной форме (ДМХ), причем о какой-либо неустойчивости экономического развития здесь не упоминается (что же, позаимствован бренд?). Заметим, Я. Тинберген – лауреат Нобелевской премии по экономике в 1-й год ее присуждения (1969). И вслед за ним по проблематике экономической динамики лауреатами той же премии становились: П. Самуэльсон (1970); С. Кузнец (1971); Дж. Хикс (1972); В. Леонтьев (1973) и другие.

Цель статьи – коррекция модели Харрода, поскольку вытекающий из неё рост экономики по экспоненте ошибочен, что и определяет актуальность темы.

Результаты исследования. Итак, ДМХ определяют следующие соотношения. Национальный доход разделяется на потребление и инвестиции

$$Y_g(t) = C_g(t) + I_g(t) \quad (1)$$

в следующей пропорции:

$$I_g(t) = \mu Y_g(t); \quad (2)$$

производная капитала равна инвестициям:

$$d_t K(t) = I_g(t), \quad (3)$$

а также капитал и доход связывает линейная зависимость:

$$K(t) = \nu Y_g(t). \quad (4)$$

Здесь  $d_t = d/dt$ ;  $t$  – переменная времени; константы  $0 < \mu < 1$ ;  $\nu > 1$  предполагаются данными; в привязке к экономике США  $\mu \sim 0,45$ ;  $\nu \sim 9$  [3]; индекс «g» подчеркивает годовой размер финансового потока (поскольку доход – «национальный»).

Из (2) – (4) вытекает дифференциальное уравнение

$$d_t K(t) = \sigma K(t), \quad \sigma = \mu / \nu \quad (5)$$

(с постоянным, на что следует обратить внимание, коэффициентом); его решением является экспоненциальный рост:

$$\begin{aligned} K(t) &= K_0 e^{\sigma t}; \quad I(t) = I_{g0} e^{\sigma t}; \\ Y(t) &= Y_{g0} e^{\sigma t}; \quad C(t) = C_{g0} e^{\sigma t}, \end{aligned} \quad (6)$$

где  $I_{g0} = \sigma K_0$ ;  $Y_{g0} = K_0 / \nu$ ;  $C_{g0} = (1 - \mu) K_0 / \nu$ ; (7)

начальный капитал  $K_0 = K(0)$  предполагается данным. При этом все функции (6) растут в одинаковом темпе на неограниченном интервале времени (рис. 1), поскольку

$$\frac{d_t K(t)}{K(t)} = \frac{d_t I_g(t)}{I_g(t)} = \frac{d_t Y_g(t)}{Y_g(t)} = \frac{d_t C_g(t)}{C_g(t)} = \sigma \quad (8)$$

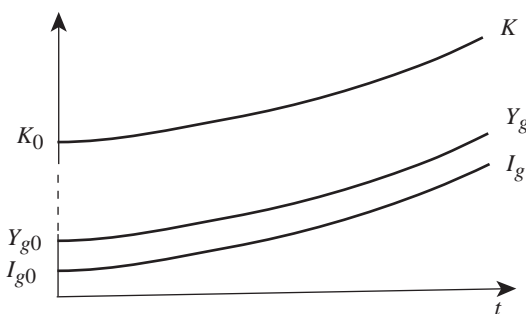


Рис. 1. Экспоненциальный рост экономики

(иначе говоря,  $K(t)$ ;  $I_g(t)$ ;  $Y_g(t)$  и  $C_g(t)$  не пересекаются на графике).

Однако какие пояснения, о чем сказано выше, в отношении ДМХ мы хотели бы иметь? В первую очередь, – почему со всей определенностью не указана размерность используемых величин, в частности, аргумента  $t$ ? Кстати, такой стиль изложения характерен для множества других изданий по математической экономике. Ответ находим у П. Самуэльсона, причем он представляется совершенно неудовлетворительным: «Как

мы уже видели, большинство «законов экономики» носит скорее качественный и порядковый, а не количественный характер и в силу этого вопросы размерности оказываются несущественными» [4, с. 124].

Вместе с тем, например, применяемый в гидродинамике критерий Рейнольдса:

$$Re = wl / \nu$$

почему-то всегда сопровождаются пояснением:  $w$  – скорость, м/с;  $l$  – характерный геометрический размер, длина, м;  $\nu$  – коэффициент кинематической вязкости, м<sup>2</sup>/с.

В этой связи последуем утверждению Самуэльсона наоборот, руководствуясь тем, что единицей измерения национального дохода  $Y_g(t)$  является доллар (долл.). Конечно, уже из соотношения (1) мы понимаем, что  $I_g(t)$ ,  $C_g(t)$  – годовые размеры инвестиций и потребления, долл. Поскольку капитал  $K(t)$  имеет такую же единицу измерения (долл.) в силу (2), (4) коэффициенты  $\mu$ ,  $\nu$ , а значит и  $\sigma$  в (5), – безразмерные. С учетом (7) очевидно,  $\exp(\sigma t)$ , а соответственно  $\sigma t$  и  $t$  в (6) являются безразмерными.

На основании приведенных соображений можно сделать вывод: переменная  $t = 1, 2, \dots$  олицетворяет собой номера годов. Следовательно, ДМХ, с ее соотношениями (1) – (4), на самом деле, является дискретной. Несомненно, очень важный момент. Почему о нем не упоминается в [2] как, впрочем, и в целом ряде других изданий, где рассматривается ДМХ, а также другие, по существу, базирующиеся на ней, модели макроэкономического содержания?

Получается, мы имеем ступенчатый рост капитала (рис. 2), а соответственно – импульсивность развития экономики, следуя сценарию, который можно назвать ферерическим, иначе говоря, он совершенно нереалистичен:

- ✦ в момент начала  $j$ -го года вбрасывается инвестиция предыдущего года  $I_{g,j-1}$ , и капитал скачкообразно возрастает,  $K_j = K_{j-1} + I_{g,j-1}$ ;
- ✦ весь год экономическая система пребывает в полнейшей «спячке», а именно – новых поступлений капитал  $K_j$  не получает, поскольку нет дохода и инвестиций;
- ✦ инвестиции  $j$ -го года  $I_{g,j}$  также мгновенно присоединяются к капиталу  $j + 1$ -го года в момент его начала;
- ✦ всего лишь на миг раньше был получен доход  $Y_{g,j}$ , моментально разделившийся на потребление  $C_{g,j}$  и инвестиции  $I_{g,j}$ ;
- ✦ лишь потребление ведет себя в некотором смысле вменяемо, поскольку, например сумма  $C_{g,j-1}$  может непрерывно «проедаться» на протяжении  $j$ -го года (но в таком случае перестает выполняться соотношение (1), как это понять в содержательном смысле?).

Однако каким может быть пояснение в отношении дифференцирования ступенчато изменяющейся функции в (3)? В самом деле, мы имеем шаг по времени  $\Delta t = 1$ , тогда как определение производной базируется на использовании бесконечно малой величины  $\Delta t \rightarrow 0$ :

$$I(t) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{K(t + \Delta t) - K(t)}{\Delta t} = d_t K(t).$$

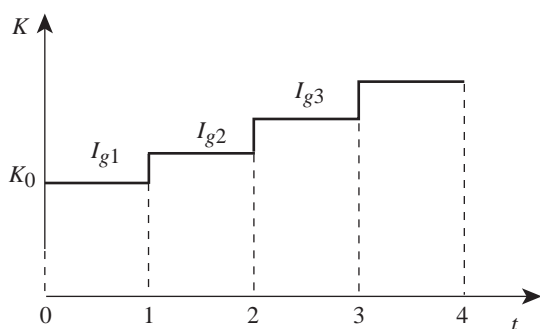


Рис. 2. Ступенчатый рост капитала

Что же, дифференцирование ступенчатой функции совсем неприемлемо? Нет, в принципе приемлемо, однако данную процедуру можно понимать лишь в смысле теории обобщенных функций, а именно:

$$d_t K(t) = \sum_{j=1}^{n-1} I_j \delta(t - t_j), \quad (9)$$

где функция Дирака

$$\delta(t) = \begin{cases} \infty, & t = 0; \\ 0, & t \neq 0; \end{cases} \int_{-\infty}^{\infty} \delta(t) dt = 1, \quad (10)$$

и такая трактовка обязательно должна оговариваться в тексте.

В целом ситуация представляется следующей. Книга П. Самуэльсона [4] переведена с англоязычного издания 1983 г. При этом каких-либо изменений в основной текст 1-го издания 1947 г. автор не вносил. Исходный же материал – диссертация П. Самуэльсона, которую он защитил в 1941 г. Что касается  $\delta$ -функции (10), то впервые ее использовал П. Дирак (1927 г., см. [5, с. 66]) как эвристический прием выхода из затруднительной ситуации.

Теория обобщенных функций сформировалась лишь в начале 1950-х гг. Стало понятным, что обобщенные функции весьма полезны на промежуточном этапе преобразований (чем и воспользовался Дирак), тогда как вывод дифференциальных уравнений должен производиться по классической схеме [6, с. 168 – 169]. Авторы, в частности, отмечают: «Общего метода перехода к дифференциальным уравнениям в обобщенных функциях не существует». Значит в каких-то случаях такой переход – возможен? Да, если объективно имеются сосредоточенные воздействия, точечные заряды и т. п. Однако использовать обобщенную функцию (9), когда, вследствие (3), она непосредственно формирует уравнение (5), категорически нельзя.

Итак, ДМХ всецело базируется на выводе дифференциального уравнения с использованием обобщенных функций, отсюда и приведенный выше сценарий. Конечно, вначале П. Самуэльсон мог просто перенять у физиков недостаточно понятный прием, но в дальнейшем – почему не вносились необходимые коррективы, о чем думали его коллеги, наконец, современные специалисты в области экономической теории? По всей видимости, математизация экономической теории, произведенная П. Самуэльсоном (не мы

дали это определение), так глубоко пронзила ее основы, что от прочно утвердившихся «истин» уже не могут отказаться. Или же, напротив, кого-то они очень даже устраивают, являясь в некотором смысле удобными. Место экономической динамики заняла теория роста, проникающая также и в другие разделы теории. Это уже парадигма, глобальная ментальность. Доминирует выпуклый анализ.

Следующие соображения, казалось бы, по другой теме заслуживают внимания. Расстояние, пройденное автомобилем,  $S = at^2$ , где  $t$  – переменная непрерывного, подчеркнем, времени. Единицы измерения  $S$  и  $t$  соответственно: километр; час, а значит, коэффициент  $a$  имеет размерность км/час<sup>2</sup>. Очевидно, функция  $S(t)$  непрерывна, а также представляет собой распределенную величину. Вопрос о пути, пройденном в конкретный момент времени (подразумевается точка, бесконечно малой протяженности величина), – лишен элементарного смысла. Функция  $S(t)$  представляет собой путь, пройденный за период времени от 0 до  $t$ , подчеркнем. И, тем не менее, для момента  $t$  (точки) есть объективно присущий ему показатель рассматриваемого процесса, который очень информативен. Это скорость  $d_t S = 2at$  с единицей измерения (км/час<sup>2</sup>) · час = км/час.

Аналогично, балка на двух опорах с координатами  $x = 0$ ;  $x = l$  находится под действием распределенной нагрузки. Как само собой разумеющееся, задается интенсивность распределения ее погонной (подразумевается – на единицу длины) нагрузки  $q(x)$ , измеряемой, например, в кг/м. При этом  $q = d_x Q$ , где  $Q(x)$  – поперечная нагрузка в кг, приложенная к балке на интервале длины  $[0, x]$ , которую в расчетах практически не используют. Информация о ней является как бы излишней, поскольку для получения представлений о нагрузке  $Q$  приходится, в общем случае, интегрировать ее интенсивность  $q(x)$ . И, конечно, не имеет смысла значение  $Q(x)$  в некоторой точке.

Однако на самом деле поток инвестиций, который формирует капитал  $K(t)$ , находится в полнейшей аналогии с длиной пути  $S(t)$ , а также нагрузкой на балку  $Q(x)$ . Безусловно, поток инвестиций (как и дохода) является распределенным. Получается, экономические теоретики сознательно отказались от того, чтобы использовать понятие интенсивности финансового потока. Если они правы, то следует посоветовать транспортникам обходиться в расчетах без такого атрибута, как скорость движения, хватит с них дневного километража. Интересно, в какой тональности они на это отреагируют? А строителям, вообще, вряд ли что и посоветуешь, так как интенсивность  $q(x)$  у них просто незаменима.

В этой связи следует принять во внимание, что понятия интенсивность и непрерывный анализ, по существу, идентичны. Если за ДМХ вырисовывается облик знаменитого в экономическом мире Самуэльсона, то анализ в категориях бесконечно малых олицетворяет собой гениальность Ньютона. Поэтому не следует ли переосмыслить ДМХ под углом зрения интенсивностей финансовых потоков? Вне всяких сомнений – следует, причем здесь не содержится какого-либо откровения; такой подход, в от-



личие от неподходящей здесь теории обобщенных функций, является совершенно естественным.

И, напротив, появление ДМХ, что для нас является почти очевидным, инициировали факторы, далекие от экономико-математического моделирования, в его настоящем смысле. Это соображение поясняет выдержку из предисловия А. Г. Худокормова к [1]:

«В послевоенные годы положение кардинальным образом изменилось, подстегнутая военным бумом экономика ведущих западных стран (особенно США) обрела невиданные доселе темпы. Население после тягот войны не хотело возврата к довоенной массовой безработице и необеспеченному существованию. Устойчивости в длительном, долговременном плане требовали также деловые круги. Проблема экономической динамики выдвинулась на передний план и вследствие соревнования со странами государственного социализма. Последний, превратившись в 1940 – 1950-х годах в мировую систему, обладал тогда немалым динамизмом, рассматривался (это прямо отмечали некоторые западные экономисты) не только как политический, военный, но и как экономический конкурент Запада».

Заметим, что экономическая наука СССР, в свою очередь, можно сказать, подтвердила достоверность ДМХ, о чем свидетельствует материал книги [7, с. 160 – 165] с участием Л. В. Канторовича (впоследствии лауреат Нобелевской премии по экономике, но также и выдающийся математик). Более того, здесь показан гораздо более высокий по сравнению с показателями США рост годового дохода, поскольку параметр  $\nu$  в (4) составляет не 9, а 3. Что же, ДМХ есть продукт политической конъюнктуры? Не отвечая прямо на поставленный вопрос, мы, напротив, казалось бы, сейчас же продемонстрируем экспоненциальный рост экономики, в категориях непрерывного (что следует подчеркнуть) анализа, обсудив далее серьезнейший подвох, который за ним скрывается.

**И**так, полагаем, что  $t$  – переменная непрерывно-го времени, измеряемая в годах. Функция  $K(t)$  также является непрерывной, соответственно дифференцирование по аналогии с формулой (3) становится совершенно безупречным. В таком случае

$$I(t) = d_t K(t), \quad (11)$$

где  $I(t)$  – интенсивность потока инвестиций, измеряемая долл./год. Вполне логично соотношения (1), (2) трансформируются следующим образом:

$$Y(t) = C(t) + I(t); \quad I(t) = \mu Y(t), \quad (12)$$

где  $Y(t)$ ,  $C(t)$  – также интенсивности потоков соответственно дохода и потребления, долл./год. Предположим, что и в (4) годовой доход  $Y_g(t)$  можно таким же образом заменить его интенсивностью:

$$K(t) = \nu_* Y(t), \quad (13)$$

где  $\nu_* = \nu \Delta t_s$ ,  $t_s = 1$  год (как можно заметить, размерность соблюдена). В общем, модель (11) – (13) едва ли не подкупает своей прозрачностью

Приведенные соотношения формируют задачу Коши:

$$d_t K(t) = \sigma_* K(t), \quad \sigma_* = \mu / \nu_*; \quad K(0) = K_0; \quad (14)$$

ее решение, аналогично (6), (7), отображает экспоненциальный рост в неограниченной перспективе:

$$\begin{aligned} K(t) &= K_0 e^{\sigma_* t}; \quad I(t) = I_0 e^{\sigma_* t}; \\ Y(t) &= Y_0 e^{\sigma_* t}; \quad C(t) = C_0 e^{\sigma_* t}, \end{aligned} \quad (15)$$

где

$$I_0 = \sigma_* K_0; \quad Y_0 = K_0 / \nu_*; \quad C_0 = (1 - \mu) K_0 / \nu_*; \quad (16)$$

наряду с чем, вместо (8) мы имеем внешне похожие и, тем не менее, кардинально отличающиеся по смыслу отношения:

$$\frac{d_t K(t)}{K(t)} = \frac{d_t I(t)}{I(t)} = \frac{d_t Y(t)}{Y(t)} = \frac{d_t C(t)}{C(t)} = \sigma_*.$$

Что же, перейдя к непрерывному времени, мы подтвердили решение ДМХ? Нет, соотношение (13) предъявляет жесточайшее требование к поведению интенсивности дохода  $Y(t)$ . В самом деле, капитал  $K(t)$  – функция накопительного свойства, поскольку из (11) следует:

$$K(t) = \int_0^t I(\eta) d\eta + K_0 \quad (17)$$

(аналогично  $S(t)$  и  $Q(x)$ , см. выше), тогда как интенсивность  $Y(t)$  представляет значения в бесконечной совокупности точек. При этом все они сопрягаются с функцией  $K(t)$  через постоянный коэффициент  $\nu_*$ .

**М**ожно дать определение рассматриваемого требования: *Капитал  $K(t)$  в каждый момент времени равен доходу, поступающему  $\nu_*$  лет с интенсивностью  $Y(t)$  того же момента времени, причем  $\nu_* = const$ . Что означает, интенсивность дохода в каждый момент времени должна составлять  $Y(t) = Y_0 \exp(\sigma_* t)$ , причем без малейших отклонений.*

Обеспечить реально такую стабильность невозможно. Так, доход в ночной период может быть меньше дневного, скажем, на 5%. Поскольку в году 365 дней, неизбежно возникают высокочастотные флуктуации. Причем, здесь могут с тем же успехом фигурировать не дни, а минуты. Пусть функцию  $Y(t)$  возмущает флуктуация высокой частоты так, что вместо нее в (12), (13) мы имеем

$$(1 + \varepsilon \sin \omega t)^{-1} Y(t), \quad (18)$$

где  $\varepsilon$  – малый параметр, и возникает вопрос: как это отразится на интенсивности инвестиций, которая допускает два способа вычисления, согласно (11) и (12)?

Эффект возмущения в (12) вполне адекватен, поскольку выражение (18) всего лишь умножается на коэффициент  $\mu$ , тогда как ситуация с (11) является весьма интересной. Действительно, подстановка (18) в (13) приводит к соотношению

$$(1 + \varepsilon \sin \omega t) K(t) = \nu_* Y(t), \quad (19)$$

а значит, возмущение интенсивности дохода (18) эквивалентно возмущению капитала (19).

Его подстановка в (11) приводит к следующему:

$$I(t) = \varepsilon \omega (\cos \omega t) K(t) + (1 + \varepsilon \sin \omega t) d_t K(t),$$

и большой множитель  $\omega$ , очень элементарно, искажает результат до невозможности его идентификации. Можно сделать вывод о том, что модель (11) – (13) является некорректной, поскольку возмущение малой интенсив-



ности  $Y(t)$  в неадекватно сильной степени сказывается на функции  $I(t)$ .

Однако в правой части соотношения ДМХ (4) находится годовой доход, тогда как для получения экспоненциального роста (15) мы воспользовались (13), где  $Y(t)$  – интенсивность. Может быть, данное обстоятельство позволит каким-то образом справиться с некорректностью? Соотношение (4) в непрерывном времени приобретает вид:

$$K(t) = \nu \int_{t-1}^t Y(\eta) d\eta; \quad (20)$$

дифференцируя его с использованием (11), а также разложения в ряд Тейлора:

$$Y(t-1) = Y(t) - d_t Y(t) \Delta t_* + \frac{1}{2} d_t^2 Y(t) (\Delta t_*)^2 - \dots \quad (21)$$

получаем аналог (14):

$$d_t Y(t) = \sigma_* Y(t),$$

а соответственно и экспоненциальный рост (15).

При этом, конечно, использован распространенный прием сохранения в ряду (21) двух первых членов. В самом деле, казалось бы, остальные члены можно отбросить, поскольку дифференцирование  $\exp(\sigma_* t)$  сопровождается умножением на малый параметр  $\sigma_*$  (~ 0,05 года). Но в таком случае следует признать, что соотношения (13) и (20) тождественны, поскольку обе модели дают решение (15) (с использованием (20) – приближенное), а значит

$$Y(t) = \frac{1}{\Delta t_*} \int_{t-1}^t Y(\eta) d\eta, \quad (22)$$

где, напомним,  $\Delta t_* = 1$  год, и налицо противоречие.

Действительно, если функция  $Y(t)$  непрерывна и монотонно возрастает, а экспонента в (15) такой является, то ее нельзя представить в виде (22). Приближенное равенство, получающееся при подстановке  $Y(t)$  из (15) в (20):

$$\sigma \approx 1 - e^{-\sigma}$$

является обманчивым, будучи обусловлено лишь малостью параметра  $\sigma$ .

Что же, следует сохранить в (21) большее количество членов и решать дифференциальное уравнение второго или высшего порядка, руководствуясь положениями общей теории [8, с. 86 – 88]? Вместе с тем, данная процедура является достаточно громоздкой, а главное – экспоненциальный рост (15) получить все равно не удастся, поскольку он является прерогативой уравнения первого порядка.

**И**так, наши предшествовавшие доводы свидетельствуют об ошибочности экспоненциального роста экономики. С другой стороны, в процессе высказанной критики мы как бы исходили из предположения о том, что такой рост возможен, анализируя сопутствующие его реализации факторы. Однако на самом деле ситуация проще, поскольку ошибочность соотношений (13), (20) вытекает из их противоречия (11), (12), учитывая также (17), поскольку темп, с которым возрастает доход, выше, чем у капитала [9, п. 1.3].

Действительно, обращаясь к (8) в категориях интенсивностей, с использованием, естественно, упомянутых соотношений, получаем:

$$\frac{Y(t)}{\frac{1}{\nu} K_0 + \int_0^t Y(\eta) d\eta} > \frac{I(t)}{K_0 + \int_0^t I(\eta) d\eta} = \frac{Y(t)}{\frac{1}{\mu} K_0 + \int_0^t Y(\eta) d\eta},$$

где  $\nu > \mu$ , причем значительно. В гипотетическом случае (15) данное неравенство приобретает вид:

$$\left(1 - \frac{1 - \sigma}{e^{\sigma_* t}}\right)^{-1} > 1$$

(следует учесть, что  $0 < \mu < 1$ ; интервал времени  $t$  предполагается конечным).

**П**ерейдем к конструктивной части нашего изложения, которая представляется весьма прозрачной. На основании приведенных выше соображений можно сделать вывод о том, что безупречные соотношения (11), (12) необходимо дополнить сопряжением капитала  $K(t)$  с функцией также накопительного свойства (по типу (17)), удовлетворив начальные условия. Иначе говоря, подразумеваем «конструкцию» вида:

$$K(t) \sim \int_0^t Y(\eta) d\eta; \quad K_0 = \nu_* Y_0$$

(см. также (16)).

В этой связи очень естественно вырисовалась функция Стеклова

$$K(t) = \frac{\nu_*}{t} \int_0^t Y(\eta) d\eta \quad (23)$$

[10, с. 38], так как по правилу Лопитала

$$K(0) = K_0 = \nu_* \lim_{t \rightarrow 0} \frac{d_t \int_0^t Y(\eta) d\eta}{d_t t} = \nu_* Y(0) = \nu_* Y_0,$$

что, в частности, показывает – непрерывный анализ здесь – безальтернативен. Обратим внимание, интеграл в (23) сглаживает различного рода флуктуации, кардинально отличаясь от некорректного соотношения (13), см. выше.

В развитие (23) мы можем (хотя, пожалуй, здесь лучше сказать – должны) использовать представление функции  $K(t)$  общего вида, ведущее себя, когда  $t \rightarrow 0$ , аналогично:

$$K(t) = \frac{\nu_*}{f(t)} \int_0^t Y(\eta) d\eta, \quad f(0) = 0; \quad d_t f(0) = 1, \quad (24)$$

вследствие чего появляются весьма интересные возможности (см. ниже). Мы назвали (24)  $f$ -функцией Стеклова. В частности, подходит

$$f(t) = t + \sum_{n=2}^N a_n t^n, \quad (25)$$

где  $a_n$  – постоянные коэффициенты.

Совокупность соотношений (11), (12) и (24) представляет собой корректную модель Харрода (КМХ) с  $f$ -функцией Стеклова:

$$\begin{aligned}
 Y(t) &= C(t) + I(t); \quad I(t) = \mu Y(t); \\
 d_t K(t) &= I(t); \quad K(t) = \frac{v_*}{f(t)} \int_0^t Y(\eta) d\eta;
 \end{aligned}
 \tag{26}$$

очевиден переход к (23), а именно:  $f(t) = t$ . Заметим, что в случае использования (23) поведению рассматриваемой системы, вообще говоря, могут навязываться дополнительные ограничения.

Задачи Коши для функции Стеклова:

$$\begin{aligned}
 d_t K(t) - \frac{\sigma_*}{1 - \sigma_* t} K(t) &= 0, \quad K(0) = K_0; \\
 d_t I(t) - \frac{2\sigma_*}{1 - \sigma_* t} I(t) &= 0, \quad I(0) = \sigma_* K_0; \quad Y(t) = \frac{1}{\mu} I(t);
 \end{aligned}$$

в отличие от (14), здесь переменные коэффициенты, их решения [11]:

$$K(t) = \frac{K_0}{1 - \sigma_* t}; \quad I(t) = \frac{I_0}{(1 - \sigma_* t)^2}; \quad Y(t) = \frac{Y_0}{(1 - \sigma_* t)^2}, \tag{27}$$

где  $K_0$ ,  $I_0$  и  $Y_0$  имеют вид (16). Таким образом, в отличие от экспоненты, это зависимости принципиально другого типа, а именно – гиперболические. Кстати, их можно получить путем подстановок, минуя дифференциальные уравнения.

Годовой доход растет быстрее капитала, поскольку

$$\frac{K(t+1)}{t+1} = \nu(1 - \sigma_* t); \quad \int_t^{t+1} Y(\eta) d\eta$$

очевидно, как и в (27),  $t = \sigma_*^{-1}$  представляет собой особую точку.

По формулам соответственно (17) и (23) в тот же критический момент времени  $t = \sigma_*^{-1}$  получаем

$$K(\sigma_*^{-1}) = K_0 + \int_0^{\sigma_*^{-1}} I(\eta) d\eta; \quad K(\sigma_*^{-1}) = \int_0^{\sigma_*^{-1}} I(\eta) d\eta,$$

а значит, для тождественности этих выражений начальный (можно сказать, – устаревший) капитал  $K_0$  должен быть предварительно каким-то образом обращен в нуль, или же он, образно выражаясь, обрушивается на экономику (рис. 3 (здесь видятся и другие сценарии)). Одновременно, также и знаменатели выражений (27) обращаются в нуль, возникает неопределенность типа 0/0, наглядно олицетворяющая экономический кризис.

Сопоставление со статистикой экономических кризисов США, в привязке к параметру  $\sigma_*$ , дает удовлет-

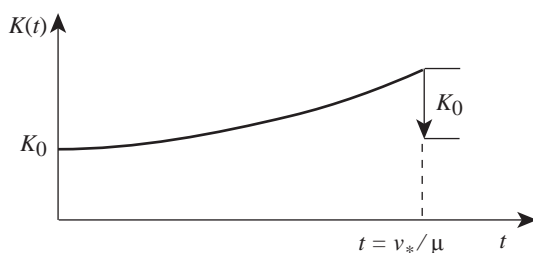


Рис. 3. Обесценивание начального капитала

ворительный результат: 20-летние периоды роста (без учета продолжительности спадов), которые нарушали лишь мировые энергетические кризисы (табл. 1).

Решение для КМХ (26) с  $f$ -функцией Стеклова, структура которого, что следует отметить, в значительной мере аналогична (27):

$$\begin{aligned}
 K(t) &= \frac{K_0}{1 - \sigma_* f(t)}; \quad I(t) = \frac{I_0 d_t f(t)}{[1 - \sigma_* f(t)]^2}; \\
 Y(t) &= \frac{Y_0 d_t f(t)}{[1 - \sigma_* f(t)]^2},
 \end{aligned}
 \tag{28}$$

очевидно, на этапах экономического роста производная  $d_t f(t) > 0$ ; критичности соответствует  $f(t) = \sigma_*^{-1}$ .

Очень важный момент заключается в том, что функция  $f(t)$  из КМХ (26) идеально приспособлена для мониторинга экономической ситуации. Действительно, используя (24), получаем

$$f(t) = \frac{1}{\sigma_*} \left[ 1 - \frac{K_0}{K(t)} \right],$$

причем динамика капитала  $K_0$  хорошо поддается изменению. На основании полученных результатов может быть построена аппроксимация в виде ряда (25). После этого о приближении кризиса можно судить по близости к нулю знаменателей в выражениях (28), предпринимая различного рода демпфирующие мероприятия.

Мы сформулировали закон макроэкономической динамики: *периоды экономического роста неизбежно сменяются кризисами, наступление которых, однако, поддается расчетно-экспериментальной оценке, вследствие чего негативные проявления допускают минимизацию* [9, п. 2.2].

Важно отметить, что если в (24) функция

$$f(t) = \frac{1}{\sigma_*} (1 - e^{-\sigma_* t}),$$

то получаем вырождение в (13) и соответственно экспоненциальный рост, который практически не реализуется, вследствие своей неустойчивости, о чем говорилось выше. Однако здесь возникают интересные вопросы, касающиеся механизмов перехода к гиперболической траектории роста. По Харроду [1] это, вроде бы, квазистатический процесс постепенного расхождения траекторий. Но, может быть, происходит перескок, или даже какая-то близость к экспоненте является невозможной? В пользу последней версии свидетельствует резко отличающийся характер  $f(t)$  для экспоненты и функции Стеклова (23), у которой  $f = t$ .

КМХ, без существенных усилий, допускает обобщения. Рассматривались, в частности, случаи, когда в (26) коэффициент  $\mu = \mu(t)$ ; амортизация капитала учитывается как  $(1 - \alpha t)K(t)$ , где  $const \alpha > 0$ ; присутствует кумулятивный эффект поступления инвестиций, а именно:

$$K(t) = K_0 + \int_0^t (1 + \rho\eta) I(\eta) d\eta, \quad \rho > 0;$$

имеет место запаздывание вида

$$K(t+T) = K_0 + \int_0^t I(\eta) d\eta;$$

наряду с чем приведена к корректной постановке известная модель Филлипса [12, с. 81 – 83], в которой, также присутствует недоброкачественная компонента (4).

Баланс экономической системы, состоящей из  $n$  участников, можно представить следующим образом:

$$x_i(t) = \sum_{j=1}^n a_{ij}(t)x_j(t) + c_i(t), \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (29)$$

где  $x_i(t)$  – стоимость продукции  $i$ -го участника, долл.;  $a_{ii}(t)$  – часть стоимости продукции  $i$ -го участника, составляющая его доход;  $a_{ij}(t)$  – часть стоимости продукции  $j$ -го участника, которую потребил  $i$ -й участник;  $c_i(t)$  – стоимость труда  $i$ -го участника и закупок вне системы, долл.

Конечно, очень интересным является обращение соотношений (29) в дифференциальную форму, поскольку появляется потенциал прогнозирования. Рассматривая соотношение

$$I - [Y - C(i, Y) - \alpha] = 0 \quad (30)$$

в категориях предметной области (не говорим о размерности), П. Самуэльсон поступает просто, «а теперь заменим его динамическим» [4, с. 279 – 281]:

$$I - [Y - C(i, Y) - \alpha] = d_t Y,$$

то есть, без видимых действий, в правой части (30) вместо нуля появилась производная  $d_t Y$ .

Как это понять? Нам представляется, лишь в следующей трактовке. К упомянутому нулю прибавляется предполагаемая малой функция вида

$$\varepsilon(t) = Y(t+1) - Y(t), \quad (31)$$

после чего используется разложение Тейлора с сохранением двух членов:

$$Y(t+1) = Y(t) + d_t Y(t) \times 1,$$

однако за этим кроется грубейшего вида нарушение корректности по Адамару. В самом деле, возмущение (31) кардинально преобразило облик исходного соотношения (30) в его смысловом содержании.

Как оказалось, КМХ может выступить в качестве инструмента обращения алгебраической системы (29) в дифференциальную форму (за счет присутствия  $d_t K$ ). Для этого следует произвести преломление ключевых соотношений (26) к каждому из  $n$  участников:

$$I_i(t) = \mu_i Y_i(t); \quad d_t K_i(t) = I_i(t); \quad K_i(t) = \frac{v_{*i}}{f_i(t)} \int_0^t Y_i(t) d\eta$$

и в привязке к (29) выполнить переименования:

$$Y_i(t) = d_t x_i(t)$$

– интенсивность дохода  $i$ -го участника, долл./ед. времени;

$$C_i(t) = d_t a_{ii}(t)x_i(t) + a_{ii}(t)d_t x_i(t);$$

– интенсивность потребления  $i$ -го участника, долл./ед. времени;

$$I_i(t) = \sum_{j=1, j \neq i}^n d_t a_{ij}(t)x_j(t) + a_{ij}(t)d_t x_j(t) + d_t c_i(t);$$

– интенсивность инвестиций  $i$ -го участника, долл./ед. времени [9, п. 3.3].

Таблица 1

Экономические кризисы США XX – начала XXI веков ( $f = t$ )

Год	Тест на $\sigma_*^{-1} = v_* / \mu = \pm 20 \pm r$	Примечание
1907	20 лет до 1929 г. + 2 года на продолжительность спада и влияние мелких кризисов 1914, 1920 – 1922 гг., $r \sim 1$	Обвал Нью-Йоркского фондового рынка с переходом кризиса в мировой
1914	Возник не в США. Экономике США затронул в целом незначительно	Мировой кризис, в преддверие начала Первой мировой войны
1920 – 1922	Возник не в США. Экономике США затронул в целом незначительно	Мировой кризис, связанный с повышением покупательной способности национальных валют в послевоенный период
1929	20 лет от 1909 г., $r \sim 0$ . 20 лет до 1957 г. + 8 лет спада (1929 – 1937 гг.), $r \sim 0$	Начало Великой депрессии в США (фаза спада 1929 – 1933 гг.) с переходом кризиса в мировой. Рост экономики США начался с 1937 г.
1957	20 лет от 1937 г., $r \sim 0$ . Продолжительность спада – 9 месяцев	Возник в экономике США, после 20 лет практически непрерывного роста, и вскоре стал мировым
1973	Возник не в США. Экономике США затронул существенно	1-й мировой энергетический кризис, вначале охвативший страны Европы
1980 – 1982	Возник не в США. Экономике США затронул не так сильно, как предыдущий, имелся интервал промежуточного роста	2-й мировой энергетический кризис, вначале охвативший страны Европы
1987	20 лет до кризиса 2007 г., продолжительность незначительная, $r \sim 0$ . 30 лет от кризиса 1957 г. (20 лет + влияние кризисов 1973, 1980 – 1982 гг.), $r \sim 9$ .	Обвал фондового рынка США, распространившийся на Канаду Гонконг и другие страны
2007	20 лет от кризиса 1987 г., $r \sim 0$ .	Обвал ипотечного рынка США, приведший к мировому кризису

На примере всего лишь двух участников в (29) продемонстрируем фактор нелинейности:

$$\mu_1(t) = \frac{1}{d_1 x_1(t)} [d_1 a_{12}(t) x_2(t) + a_{12}(t) d_1 x_2(t) + d_1 c_1(t)];$$

$$\mu_2(t) = \frac{1}{d_1 x_2(t)} [d_1 a_{21}(t) x_1(t) + a_{21}(t) d_1 x_1(t) + d_1 c_2(t)],$$

обусловленный исключительно тем, что рассматривается не один субъект, пусть даже национального уровня, а система.

В свете изложенного представляют интерес соображения авторов [13, с. 165], которые отражают сформировавшиеся в среде специалистов воззрения: «Как нам кажется, главная проблема заключается в том, что еще не открыты принципы математического описания процессов с участием людей; принципы, подобные разработанным в физике. Поэтому нет таких математических моделей общественных процессов, которые могли бы сравниться с моделями физических процессов по внутреннему совершенству и практической надежности».

**Выводы.** По нашему мнению, принципы математического моделирования в социально-экономической сфере могут быть сформулированы следующим образом (из заключения [9]):

- ✦ это «арена» для систем дифференциальных уравнений первого порядка с переменными коэффициентами, в общем случае – нелинейных;
- ✦ параметры модели изменяются во времени вследствие как внешних воздействий, так и процессов внутри системы;
- ✦ внутренние процессы порождают нелинейность, объективно присущую экономической системе, какой бы простой ни была ее структура;
- ✦ прогнозирование на сколько-нибудь длительную перспективу – нереально, могут лишь «проигрывать» сценарии развития событий;
- ✦ вычислительный эксперимент и мониторинг по уточнению параметров модели должны вестись непрерывно, дополняя друг друга;
- ✦ за основу целесообразно принять линейную модель, избавляясь от фактора нелинейности путем мониторинга, что не исключает углубленных исследований;
- ✦ модель должна охватывать интервал «прошло-го» времени для учета «памяти» системы, а также доказательства своей достоверности;
- ✦ базисом модели являются соотношения стоимостного баланса участников, которым объективно выгодна информационная открытость внутри системы;
- ✦ универсальный инструмент превращения баланса в задачу Коши олицетворяет КМХ, к которой адаптируется каждый из участников. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Харрод Р. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение в эконо-

мической политике / Р. Харрод // Классики Кейнсианства. – М.: Экономика, 1997. – Т. 1. – С. 39 – 194.

2. Тинбэрхэн Я. Математические модели экономического роста / Я. Тинбэрхэн, Х. Бос. – М.: Прогресс, 1967. – 175 с.

3. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.

4. Самуэльсон П. А. Основания экономического анализа / П. А. Самуэльсон. – С.-Пб.: Экономическая школа, 2002. – 604 с.

5. Дирак П. А. М. Физическая интерпретация квантовой динамики / П. А. М. Дирак // К созданию квантовой теории поля: Основные статьи 1925 – 1958 годов. – М.: Наука, 1990. – С. 60 – 84.

6. Кеч В. Введение в теорию обобщенных функций с приложениями в технике / В. Кеч, П. Теодореску. – М.: Мир, 1978. – 518 с.

7. Канторович Л. В. Оптимальные решения в экономике / Л. В. Канторович, А. Б. Горстко. – М.: Наука, 1972. – 229 с.

8. Камке Э. Справочник по обыкновенным дифференциальным уравнениям / Э. Камке. – М.: Наука, 1976. – 576 с.

9. Чернышов С. Скрытые закономерности финансовых потоков: системный подход в аспектах идентификации и регулирования / С. Чернышов, Е. Перчик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ttr.com.ua](http://www.ttr.com.ua)

10. Владимиров В. С. Владимир Андреевич Стеклов – ученый и организатор науки / В. С. Владимиров, И. И. Маркуш. – М.: Наука, 1981. – 95 с.

11. Чернышов С. И. Проблема моделирования в экономической динамике / С. И. Чернышов, А. В. Воронин, С. А. Разумовский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ttr.com.ua](http://www.ttr.com.ua)

12. Бергстром А. Построение и применение экономических моделей / А. Бергстром. – М.: Прогресс, 1970. – 176 с.

13. Краснощеков П. С. Принципы построения моделей / П. С. Краснощеков, А. А. Петров. – М.: Изд-во Московск. ун-та, 1983. – 264 с.

#### REFERENCES

Bergstrom, A. *Postroenie i primeneniye ekonomicheskikh modeley* [Construction and application of economic models]. Moscow: Progress, 1970.

Chernyshov, S., and Perchik, E. "Skrytye zakonomernosti finansovyykh potokov: sistemnyy podkhod v aspektakh identifikatsii i regulirovaniia" [Hidden patterns of financial flows: a systematic approach to the identification and management aspects]. [www.ttr.com.ua](http://www.ttr.com.ua)

Chernyshov, S. I., Voronin, A. V., and Razumovskiy, S. A. "Problema modelirovaniia v ekonomicheskoy dinamike" [The problem of modeling in economic dynamics]. [www.ttr.com.ua](http://www.ttr.com.ua)

Dirak, P. A. M. "Fizicheskaia interpretatsiia kvantovoy dinamiki" [Physical interpretation of quantum dynamics]. In *K sozdaniiu kvantovoy teorii polia: Osnovnye stati 1925 – 1958 godov*, 60-84. Moscow: Nauka, 1990.

Kech, V., and Teodoresku, P. *Vvedenie v teoriyu obobshchennykh funktsiy s prilozheniiami v tekhnike* [Introduction to the theory of generalized functions with applications in engineering]. Moscow: Mir, 1978.

Kantorovich, L. V., and Gorstko, A. B. *Optimalnye resheniia v ekonomike* [Optimal solutions in the economy]. Moscow: Nauka, 1972.

Kamke, E. *Spravochnik po obyknovennym differentsialnym uravneniiam* [Handbook of Differential Equations]. Moscow: Nauka, 1976.

Kendrick, Dzh. *Sovokupnyy kapital SShA i ego formirovaniye* [Aggregate capital of the United States and its formation]. Moscow: Progress, 1978.

Kharrod, R. *K teorii ekonomicheskoy dinamiki. Novye vyvody ekonomicheskoy teorii i ikh primeneniye v ekonomicheskoy politike* [On the



theory of economic dynamics. New findings of economic theory and their application to economic policy]. Moscow: Ekonomika, 1997.

Krasnoshchekov, P. S., and Petrov, A. A. *Printsipy postroeniia modeley* [Principles of construction of models]. Moscow: MGU, 1983.

Samuelson, P. A. *Osnovaniia ekonomicheskogo analiza* [Foundation of economic analysis]. St. Petersburg: Ekonomicheskai shkola, 2002.

Tinberkhen, Ya., and Bos, Kh. *Matematicheskie modeli ekonomicheskogo rosta* [Mathematical models of economic growth]. Moscow: Progress, 1967.

Vladimirov, V. S., and Markush, I. I. *Vladimir Andreevich Steklov – uchenyy i organizator nauki* [Vladimir Andreevich Steklov – scientist and science]. Moscow: Nauka, 1981.

УДК 005.32:331.108.43

## ДИАГНОСТИКА КОНВЕРГЕНТНО-ДИВЕРГЕНТНЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ

БОБКОВА А. Ю.

УДК 005.32:331.108.43

### Бобкова А. Ю. Диагностика конвергентно-дивергентных процессов в региональной налогово-бюджетной политике

В статье приведен анализ неравномерности распределения налоговых ресурсов среди городов и районов Харьковской области по доходной и расходной части бюджета на основании теории конвергенции. В качестве инструментария исследования использованы индикаторы  $\sigma$ -конвергенции и модели  $\beta$ -конвергенции, подробно рассмотрено теоретическое обоснование приведенных индикаторов. Предложенный инструментарий апробирован на основе показателей налоговой нагрузки на наемных работников, а также расходов местных бюджетов на душу населения районов и городов Харьковской области. Выявлено существующую в Харьковской области дивергентную тенденцию, которая характеризует наличие существенной неравномерности в развитии территорий по показателю налоговой нагрузки, в то время как расходы бюджетов на душу населения близки по значениям, что характеризует существование конвергентных тенденций в процессе развития территорий.

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, расходы местных бюджетов, дифференциация, конвергенция/дивергенция.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 5. **Формул.:** 7. **Библ.:** 9.

**Бобкова Александра Юрьевна** – преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 005.32:331.108.43

### Бобкова О. Ю. Диагностика конвергентно-дивергентных процессов в региональной податково-бюджетной политике

У статті наведено аналіз нерівномірності розподілу податкових ресурсів серед міст і районів Харківської області по прибутковій та витратній частині бюджету на підставі теорії конвергенції. Як інструментарій дослідження використано індикатори  $\sigma$ -конвергенції та моделі  $\beta$ -конвергенції, детально розглянуто теоретичне обґрунтування наведених індикаторів. Запропонований інструментарій апробований на підставі показників податкового навантаження на найманих працівників, а також витрат місцевих бюджетів на душу населення районів і міст Харківської області. Виявлено існуючу в Харківській області дивергентну тенденцію, яка характеризує наявність істотної нерівномірності в розвитку територій за показником податкового навантаження, тоді як витрати бюджетів на душу населення близькі за значеннями, що характеризує існування конвергентних тенденцій у процесі розвитку територій.

**Ключові слова:** податкове навантаження, видатки місцевих бюджетів, диференціація, конвергенція/дивергенція

**Рис.:** 2. **Табл.:** 5. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 9.

**Бобкова Олександра Юріївна** – викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 005.32:331.108.43

### Bobkova O. Yu. Diagnostics of Convergent-Divergent Processes in the Regional Fiscal Policy

The article conducts analysis of irregularity of distribution of tax resources among towns and districts of the Kharkiv oblast with respect to the income and expenditure sides of the budget on the basis of the convergence theory. Indicators of  $\sigma$ -convergence and models of  $\beta$ -convergence are used as the instruments of the study and theoretical substantiation of the given indicators are considered in detail. The proposed instruments is approved on the basis of indicators of the tax load on hired employees and also expenditures of local budgets per capita in districts and towns of the Kharkiv oblast. The article reveals the divergent tendency in the Kharkiv oblast, characterised with availability of significant irregularity in development of territories by the tax load indicator, while per capita expenditures of the budgets are close in values, which characterises existence of convergent tendencies in the process of development of territories.

**Key words:** tax load, local budget spendings, differentiation, convergence, divergence.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 9.

**Bobkova Olexandra Yu.** – Lecturer, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Важность и актуальность управления диспропорциями в региональном развитии обусловлены тем, что они провоцируют возникновение и нарастание разногласий в согласовании экономических интересов как между регионами, так и между центром и регионами. Одним из механизмов устранения неравномерности развития территорий является бюджетная политика, которая должна развиваться в русле компромисса и согласования интересов всех участников воспроизведенного процесса страны.

Налогово-бюджетные рычаги имеют существенное влияние на экономическое развитие территорий любого государства, поэтому важно проанализировать эффективность их использования в рамках государственной политики регулирования региональных диспропорций, а также выявить, насколько перераспределение налоговых ресурсов оказывает позитивное влияние на уменьшение общего уровня дифференциации доходной части региональных бюджетов.

theory of economic dynamics. New findings of economic theory and their application to economic policy]. Moscow: Ekonomika, 1997.

Krasnoshchekov, P. S., and Petrov, A. A. *Printsipy postroeniia modeley* [Principles of construction of models]. Moscow: MGU, 1983.

Samuelson, P. A. *Osnovaniia ekonomicheskogo analiza* [Foundation of economic analysis]. St. Petersburg: Ekonomicheskai shkola, 2002.

Tinberkhen, Ya., and Bos, Kh. *Matematicheskie modeli ekonomicheskogo rosta* [Mathematical models of economic growth]. Moscow: Progress, 1967.

Vladimirov, V. S., and Markush, I. I. *Vladimir Andreevich Steklov – uchenyy i organizator nauki* [Vladimir Andreevich Steklov – scientist and science]. Moscow: Nauka, 1981.

УДК 005.32:331.108.43

## ДИАГНОСТИКА КОНВЕРГЕНТНО-ДИВЕРГЕНТНЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ

БОБКОВА А. Ю.

УДК 005.32:331.108.43

### Бобкова А. Ю. Диагностика конвергентно-дивергентных процессов в региональной налогово-бюджетной политике

В статье приведен анализ неравномерности распределения налоговых ресурсов среди городов и районов Харьковской области по доходной и расходной части бюджета на основании теории конвергенции. В качестве инструментария исследования использованы индикаторы  $\sigma$ -конвергенции и модели  $\beta$ -конвергенции, подробно рассмотрено теоретическое обоснование приведенных индикаторов. Предложенный инструментарий апробирован на основе показателей налоговой нагрузки на наемных работников, а также расходов местных бюджетов на душу населения районов и городов Харьковской области. Выявлено существующую в Харьковской области дивергентную тенденцию, которая характеризует наличие существенной неравномерности в развитии территорий по показателю налоговой нагрузки, в то время как расходы бюджетов на душу населения близки по значениям, что характеризует существование конвергентных тенденций в процессе развития территорий.

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, расходы местных бюджетов, дифференциация, конвергенция/дивергенция.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 5. **Формул.:** 7. **Библ.:** 9.

**Бобкова Александра Юрьевна** – преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 005.32:331.108.43

### Бобкова О. Ю. Диагностика конвергентно-дивергентных процессов в региональной податково-бюджетной политике

У статті наведено аналіз нерівномірності розподілу податкових ресурсів серед міст і районів Харківської області по прибутковій та витратній частині бюджету на підставі теорії конвергенції. Як інструментарій дослідження використано індикатори  $\sigma$ -конвергенції та моделі  $\beta$ -конвергенції, детально розглянуто теоретичне обґрунтування наведених індикаторів. Запропонований інструментарій апробований на підставі показників податкового навантаження на найманих працівників, а також витрат місцевих бюджетів на душу населення районів і міст Харківської області. Виявлено існуючу в Харківській області дивергентну тенденцію, яка характеризує наявність істотної нерівномірності в розвитку територій за показником податкового навантаження, тоді як витрати бюджетів на душу населення близькі за значеннями, що характеризує існування конвергентних тенденцій у процесі розвитку територій.

**Ключові слова:** податкове навантаження, видатки місцевих бюджетів, диференціація, конвергенція/дивергенція

**Рис.:** 2. **Табл.:** 5. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 9.

**Бобкова Олександра Юріївна** – викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 005.32:331.108.43

### Bobkova O. Yu. Diagnostics of Convergent-Divergent Processes in the Regional Fiscal Policy

The article conducts analysis of irregularity of distribution of tax resources among towns and districts of the Kharkiv oblast with respect to the income and expenditure sides of the budget on the basis of the convergence theory. Indicators of  $\sigma$ -convergence and models of  $\beta$ -convergence are used as the instruments of the study and theoretical substantiation of the given indicators are considered in detail. The proposed instruments is approved on the basis of indicators of the tax load on hired employees and also expenditures of local budgets per capita in districts and towns of the Kharkiv oblast. The article reveals the divergent tendency in the Kharkiv oblast, characterised with availability of significant irregularity in development of territories by the tax load indicator, while per capita expenditures of the budgets are close in values, which characterises existence of convergent tendencies in the process of development of territories.

**Key words:** tax load, local budget spendings, differentiation, convergence, divergence.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 9.

**Bobkova Olexandra Yu.** – Lecturer, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Важность и актуальность управления диспропорциями в региональном развитии обусловлены тем, что они провоцируют возникновение и нарастание разногласий в согласовании экономических интересов как между регионами, так и между центром и регионами. Одним из механизмов устранения неравномерности развития территорий является бюджетная политика, которая должна развиваться в русле компромисса и согласования интересов всех участников воспроизведенного процесса страны.

Налогово-бюджетные рычаги имеют существенное влияние на экономическое развитие территорий любого государства, поэтому важно проанализировать эффективность их использования в рамках государственной политики регулирования региональных диспропорций, а также выявить, насколько перераспределение налоговых ресурсов оказывает позитивное влияние на уменьшение общего уровня дифференциации доходной части региональных бюджетов.

Все это обуславливает актуальность разработки методов диагностики, которые используют современный и эффективный инструментарий определения наличия таких расхождений, оценки и анализа их тенденций с целью формирования действенной системы мероприятий в рамках политики государственного регулирования неравномерности развития территорий страны. Целью исследований выступает оценка и анализ неравномерности развития территорий Харьковского региона с использованием индикаторов налогового бюджетной политики.

*Инструментарий исследования.* Теоретическим базисом оценки и анализа диспропорций территориального развития выступает теория конвергенции, которая была разработана в конце XX века. Ее целью является исследование разнообразных процессов коинтеграционного развития стран мира в условиях построения новой мировой экономики глобализационного типа.

Основу теории составляют так называемые модели сходимости, основателями которых выступают известные зарубежные ученые Р. Солоу, Т. Сван, Менк'ю-Ромер-Уейл; Р. Барро, Сала-И-Мартин (Barro R., Sala-i-Martin X.). Дальнейшее развитие данные теории получили в исследованиях ряда российских и украинских ученых, фокусом которых выступает использование теории конвергенции как метода анализа неравномерности развития регионов отдельно взятой страны. К ним относятся такие российские ученые, как: Гранберг А. Г., Иодчин А., Лавровский Б. Л., Либман А. М., Шиль-

цин Е. А. и др.; украинские исследователи Божидарник Н. В., Кремень О. И., Кизим Н. А., Раевнева Е. В., Сторонянська И., Шульц З.; Чужиков В. И., Чугаев О. А. и др.

Теория конвергенции включает в себя две основные концепции [1, с. 92]:

1) концепция  $\sigma$ -конвергенции, которая позволяет диагностировать наличие/отсутствие региональных диспропорций между территориями страны в определенно фиксированный момент времени;

2) концепция  $\beta$ -конвергенции, которая анализирует процессы межрегиональных отличий в динамике за определенный период времени. При этом выделяют:

- ✦ безусловную (абсолютную)  $\beta$ -конвергенцию, характерную для регионов с однородной структурой экономики;
- ✦ условную (относительную)  $\beta$ -конвергенцию, которая позволяет диагностировать региональные диспропорции при наличии неоднородной структуры региональных экономик.

Инструментами диагностики региональных диспропорций приведенных выше концепций выступают индикаторы, которые позволяют оценивать наличие конвергентных (сходимость) или дивергентных (расхождение) тенденций развития регионов страны.

*Индикаторы  $\sigma$ -конвергенции.* К индикаторам  $\sigma$ -конвергенции, которые чаще всего встречаются в литературных источниках, относятся: коэффициент вариации и его модификации, показатели концентрации, энтропии и асимметрии [2 – 5] (табл. 1).

Таблица 1

Основные индикаторы  $\sigma$ -конвергенции

Название	Математическая формализация	Описание
1	2	3
Невзвешенные и взвешенные показатели вариации	$CV_u = \frac{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}}{\bar{x}} = \frac{\sigma}{\bar{x}} \text{ и}$ $CV_w = \frac{\sqrt{\frac{P_i}{P} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}_p)^2}}{\bar{x}_p} = \frac{\sigma_p}{\bar{x}_p};$ <p>(1) [6],</p> <p>где <math>CV_u, CV_w</math> – коэффициент вариации простой и взвешенный; <math>\sigma, \sigma_p</math> – среднеквадратичное отклонение простое и взвешенное; <math>x_i</math> – показатель развития <math>i</math>-го региона, где <math>i = 1, \dots, n</math>; <math>n</math> – количество регионов; <math>\bar{x}, \bar{x}_p</math> – среднее значение показателя развития простое и взвешенное; <math>P_i</math> – население <math>i</math>-го региона; <math>P</math> – население страны</p>	Чем выше коэффициент вариации, тем выше неравномерность. В статистике предельным считается $CV < 33\%$ , который указывает на равномерность
Коэффициент Джини	$G = \frac{1}{y} \times \frac{1}{n(n-1)} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n  y_i - y_j , \text{ (2) [5, с. 32],}$ <p>где <math>y_i</math> и <math>y_j</math> – показатели развития <math>i</math>-го и <math>j</math>-го региона, соответственно <math>i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, n</math>; <math>y</math> – среднее значение по стране показателя развития региона; <math>n</math> – количество регионов в стране</p>	Изменяется в пределах [0; 1]. Если $G = 0$ , это означает полное равенство в доходах наоборот, если $G = 1$ , он показывает полную региональную неравномерность распределения доходов
Первый и второй индексы Тейла	$T_T = \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{y} \ln \left( \frac{y_i}{y} / \frac{P_i}{P} \right); T_L = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{P} \ln \left( \frac{P_i}{P} / \frac{y_i}{y} \right) \text{ (3) [7, с. 915],}$ <p>где <math>y</math> – значение показателя развития по стране; <math>y_i</math> – значение показателя развития <math>i</math>-го региона; <math>P</math> – численность населения страны; <math>P_i</math> – численность населения <math>i</math>-го региона</p>	Если первый индекс больше второго, то наибольшее влияние на общую неравномерность развития государства вносят богатые регионы; если первый индекс меньше второго, то наибольшее влияние вносят бедные регионы

1	2	3
Коэффициент региональной асимметрии	$AS = \sqrt{\frac{N}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}} \times \frac{\sum_i (x_i - \bar{x})^3}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}. \quad (4) [8, \text{с. 143}]$	Благодаря безразмерности этого показателя коэффициент региональной асимметрии наиболее точно оценивает изменения дифференциации в динамике процесса

В российской литературе, кроме указанных индикаторов, также широко используется индекс (темпа) коэффициента вариации, который получил название Индекса региональной асимметрии (ИРА) [9] и является одним из главных индикаторов оценки региональной неравномерности.

$$ИРА = \frac{CV_1}{CV_0} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где  $CV_1$ ,  $CV_0$  – коэффициент вариации в базовом и отчетном периодах.

Таким образом, рассмотренные выше показатели  $\sigma$ -конвергенции позволяют не только оценить разброс значений региональных характеристик, но и уровень их концентрации, а также направление смещения сконцентрированных групп.

*Индикаторы  $\beta$ -конвергенции.* Основным индикатором  $\beta$ -конвергенции является мера скорости конвергенции. Математическая формализация данного индикатора предложена одними из основателей теории конвергенции Р. Барро и Х. Сала-и-Мартин, которые вывели ее на основании модели Солоу [2, с. 26 – 30]:

$$\frac{\ln(y_{iT}/y_{i0})}{T} = a + b \ln(y_{i0}) + u_{i0T}, \quad (6)$$

где  $a$  и  $b$  – параметры уравнения;  $u_{i0T}$  – случайная ошибка.

Данное уравнение показывает, что средний темп роста ВРП на душу населения  $i$ -го региона за период  $T$  ( $\ln(y_{iT}/y_{i0})$ ) имеет обратно пропорциональную связь с ВРП на душу населения в начальный момент времени ( $\ln(y_{i0})$ ).

Параметр  $b$  является ключевым в проверке вышеупомянутого соотношения. Если  $b < 0$ , то высокий уровень показателя в начальный момент времени коррелирует со сравнительно низкими темпами регионального роста, т. е. по данному показателю регионального развития наблюдается конвергенция; если  $b > 0$ , то имеет место дивергенция. Другими словами, коэффициент  $b$  показывает, на сколько в процентных пунктах снизится темп экономического роста при увеличении первичного ВРП на душу населения на 1%.

На основе сказанного выше получаем значение скорости конвергенции, которая показывает, на сколько процентов ежегодно сокращается разрыв между уровнями регионального развития:

$$\beta = \frac{-\ln(1-bT)}{T}. \quad (7)$$

Сопоставление и анализ рассмотренных выше индикаторов позволяют утверждать, что наличие  $\sigma$ -конвергенции не всегда предопределяет присутствие  $\beta$ -кон-

вергенции, тем не менее  $\beta$ -конвергенция обязательно предусматривает наличие  $\sigma$ -конвергенции. Противоположный процесс, а именно наличие  $\beta$ -дивергенции, ведет к росту дифференциации экономических показателей, т. е. все отрицательные явления, связанные с  $\sigma$ -дивергенцией, лишь усиливаются.

Таким образом, предложенный комплекс показателей дополняет друг друга, позволяя разносторонне проанализировать характер дифференциаций, проявляющихся в стране.

Анализ неравномерности распределения налоговых ресурсов среди 27 районов и 7 городов Харьковской области строится на показателях доходной и расходной части бюджета. Доходную часть бюджета отражает показатель налоговой нагрузки на 1 наемного работника, а расходной характеристикой является показатель расходов местных бюджетов на душу населения. Дифференциация оценивается с помощью системы показателей  $\sigma$  и  $\beta$ -конвергенций, приведенных выше.

В табл. 2 представлены показатели  $\sigma$ -конвергенции по показателю налоговой нагрузки на 1 наемного работника среди районов и городов Харьковской области. Исходя из размеров таких индикаторов, как коэффициенты вариации и асимметрии, можно сделать вывод о значительных расхождениях в уровнях налоговой нагрузки по городам и районам Харьковской области.

Налоговые поступления в бюджеты городов и районов Харьковской области характеризуются как высоко неоднородные. Коэффициент вариации в среднем за исследуемый период составил 125,1%, что характеризует высокий уровень дифференциации по уровню налоговой нагрузки. Индекс Джини – 25,32, разрозненность районов по индексу Тейла весьма велика – 0,17 в среднем, а также наблюдается значительная правосторонняя асимметрия, которая характеризует смещение большинства территорий в область низкого уровня налоговых поступлений, а значит дифференциация характерна между большинством низкодоходных территорий и меньшинством высокодоходных.

Рассмотрим рис. 1, который отражает динамику изменения показателей неравномерности распределения налоговой нагрузки на одного рабочего.

Исходя из данного рисунка, можно сделать вывод о значительном росте показателей неравномерности в период с 2000 по 2003 гг., после чего наблюдается динамика к их снижению, однако с постоянным варьированием. При этом показатель вариации, например, остается весьма значительным на протяжении всего исследуемого периода не опускаясь ниже уровня 81,81%, при нормаль-



ном уровне не более чем 33%. Таким образом, уровень неравномерности практически в три раза превосходит нормальный, однако динамика к снижению говорит о сокращении разрывов между уровнем налоговых поступлений между территориями Харьковской области.

В табл. 3 представлены темпы роста показателей  $\sigma$ -конвергенции значения  $\beta$ -конвергенции.

Значения показателей как  $\sigma$ -, так и  $\beta$ -конвергенции в течение исследуемого периода постоянно варьируются, что не дает возможности сделать однозначный вывод относительно тенденции сближения или расслоения районов харьковской области. Можно заметить что высокие значения  $\sigma$ -конвергенции, которые свидетельствуют о разрозненности налоговой нагрузки районов, несколько увечились к 2010 г., что показывает усиливающуюся дифференциацию по данному показателю.

Об этом также свидетельствует положительное значение  $\beta$ -конвергенции в этом году, которое составило 0,205. Оно свидетельствует о том, что скорость

дивергенции (неравномерности) распределения налоговой нагрузки среди территорий Харьковской области при сохранении тенденции составит 20% в год, что является весьма значительным показателем.

Расчет показателей  $\sigma$ -конвергенции по показателю расходов местных бюджетов Харьковской области показал, что они значительно ниже соответствующих показателей неравномерности по уровню налоговой нагрузки (табл. 4).

Средний показатель коэффициента вариации за анализируемый период составил 24,02%, что в 5 раз меньше соответствующего уровня коэффициента вариации по показателю налоговой нагрузки на одного рабочего. Такие показатели, как коэффициенты Джини, Тейла и асимметрии также свидетельствуют о незначительном уровне расслоения районов и городов Харьковской области по показателю расходов местных бюджетов.

Таблица 2

Индикаторы неравномерности распределения налоговой нагрузки на наемных работников среди районов и городов Харьковской области

Год	Индикаторы $\sigma$ -конвергенции				
	Cvu (%)	Gw	T <sub>T</sub>	T <sub>L</sub>	As
2000	81,81	26,1	0,142	0,178	3,40
2001	133,25	30,7	0,217	0,221	4,81
2002	155,94	31,1	0,266	0,221	5,28
2003	159,06	29,7	0,259	0,223	4,88
2004	135,87	26,6	0,19	0,176	3,60
2005	126,65	24,6	0,166	0,172	3,21
2006	134,42	25,6	0,176	0,208	4,32
2007	109,97	21,6	0,122	0,135	2,65
2008	120,30	22,6	0,135	0,139	2,99
2009	99,73	19,5	0,105	0,133	2,73
2010	119,15	20,4	0,117	0,144	2,81

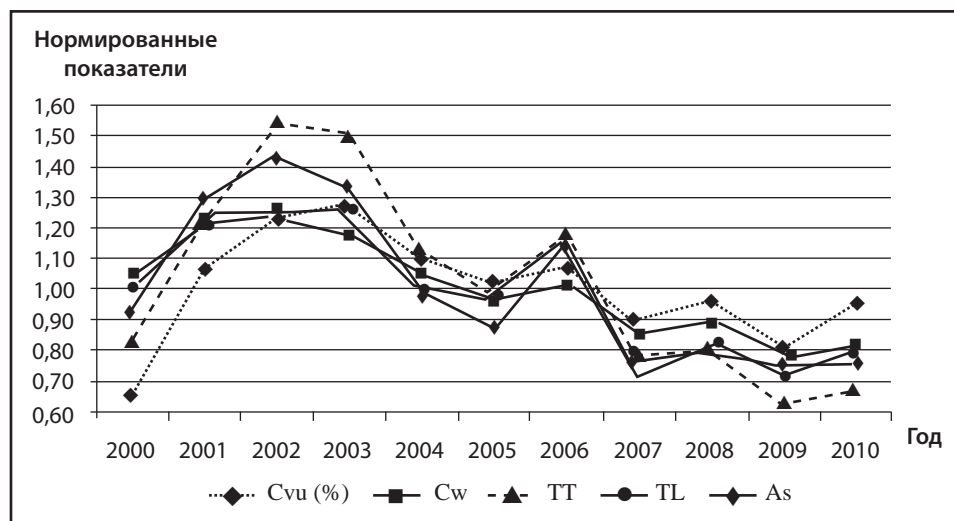


Рис. 1. Динамика показателей  $\sigma$ -конвергенции между регионами Украины за налоговой нагрузкой на душу населения без учета г. Киева

Таблица 3

Сравнение темпов роста показателей  $\sigma$ -конвергенции и параметра  $\beta$ -конвергенции по показателю налоговой нагрузки на одного рабочего

Год	Темп роста индикаторов $\sigma$ -конвергенции $\sigma_{t_0} + T < \sigma_{t_0}$ (конвергенция)					$\beta$ -конвергенция)
	Cvu (%)	Gw	T <sub>T</sub>	T <sub>L</sub>	As	
2001	162,88	117,62	152,82	124,16	141,46	-0,026
2002	117,02	101,30	122,58	100,00	109,73	-0,064
2003	102,00	95,50	97,37	100,90	92,40	<b>0,098</b>
2004	85,42	89,56	73,36	78,92	73,74	-0,079
2005	93,22	92,48	87,37	97,73	89,30	-0,008
2006	106,13	104,07	106,02	120,93	134,34	<b>-0,229</b>
2007	81,81	84,38	69,32	64,90	61,47	<b>-0,392</b>
2008	109,39	104,63	110,66	102,96	112,49	-0,111
2009	82,91	86,28	77,78	95,68	91,32	<b>-0,233</b>
2010	119,47	104,62	111,43	108,27	103,15	<b>0,205</b>
2010/2000	145,64	78,16	82,39	80,90	82,65	-0,035

Таблица 4

Индикаторы неравномерности распределения расходов местных бюджетов на душу населения среди районов и городов Харьковской области

Год	Индикаторы $\sigma$ -конвергенции				
	Cvu (%)	Gw	T <sub>T</sub>	T <sub>L</sub>	As
2000	29,42	15,7	0,047	0,044	0,241
2001	18,72	7,6	0,013	0,013	0,312
2002	21,29	8,3	0,016	0,017	1,125
2003	20,74	9,4	0,018	0,019	1,924
2004	25,58	8,8	0,017	0,018	2,027
2005	21,82	6,2	0,011	0,011	2,545
2006	22,08	6,6	0,012	0,011	2,270
2007	31,71	6,6	0,014	0,013	2,761
2008	25,16	6,2	0,012	0,011	2,366
2009	23,69	6,9	0,012	0,013	2,470
2010	24,02	7,8	0,015	0,014	2,580

На рис. 2 отражена динамика снижения показателей  $\sigma$ -конвергенции по показателю расходов на душу населения. Значительный скачок произошел в начале периода, в 2001 г. по сравнению с 2000 г. индикаторы  $\sigma$ -конвергенции снизились в 2 раза, а по показателям концентрации (индексы Тейла) – практически в 4 раза.

Исключение составил показатель асимметрии, который показал, что на фоне сближения показателя расходов на душу населения, произошло их левостороннее смещение, то есть в сторону более низких расходов районных и городских бюджетов на душу населения. Таким образом, на основании рассмотренных индикаторов  $\sigma$ -конвергенции можно утверждать о сближении городов и районов Харьковской области по показателю расходов местных бюджетов на душу населения.

Также усиливающуюся конвергенцию подтверждают показатели  $\beta$ -конвергенции (табл. 5).

В табл. 5 большая часть коэффициентов  $\beta$ -конвергенции отрицательна, то есть подтверждает сближение

территорий по изучаемому признаку с определенным темпом в год. Так, например, темп конвергенции (сближения) в среднем за период 2000 – 2010 гг. составил 6,3% в год.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговая нагрузка, как индикатор доходной части регионального бюджета, отображает существующую в Харьковской области дивергентную тенденцию, которая характеризует наличие существенной неравномерности в развитии территорий. Итак, источники и условия пополнения бюджетов разных территориальных образований отличаются в силу как объективных, так и ряда субъективных причин.

Расходы бюджетов на душу населения близки по значениям, отображают существование конвергентных тенденций в процессе развития территорий. Это отображает эффективность действий правительства, направленных на устранение существующей напряженности через систему государственных трансфертов, которые предназначены для покрытия дефицита бюджетов слаборазвитых территорий области. ■

## Усиление конвергенции

Год	Темп роста индикаторов $\sigma$ -конвергенции $\sigma_{t_0+T} < \sigma_{t_0}$ (конвергенция)					$(\beta$ -конвергенция)
	Cvu (%)	Gw	T <sub>T</sub>	T <sub>L</sub>	As	
2001	63,63	48,41	27,66	29,55	129,44	-0,564
2002	113,75	109,21	123,08	130,77	361,04	-0,349
2003	97,40	113,25	112,50	111,76	171,04	-0,151
2004	123,37	93,62	94,44	94,74	105,35	0,042
2005	85,28	70,45	64,71	61,11	125,56	-0,271
2006	101,20	106,45	109,09	100,00	89,21	0,008
2007	143,63	100,00	116,67	118,18	121,62	0,001
2008	79,33	93,94	85,71	84,62	85,71	-0,270
2009	94,17	111,29	100,00	118,18	104,39	-0,092
2010	101,39	113,04	125,00	107,69	104,46	-0,006
2010/2000	81,65	49,68	31,91	31,82	1072,10	-0,063

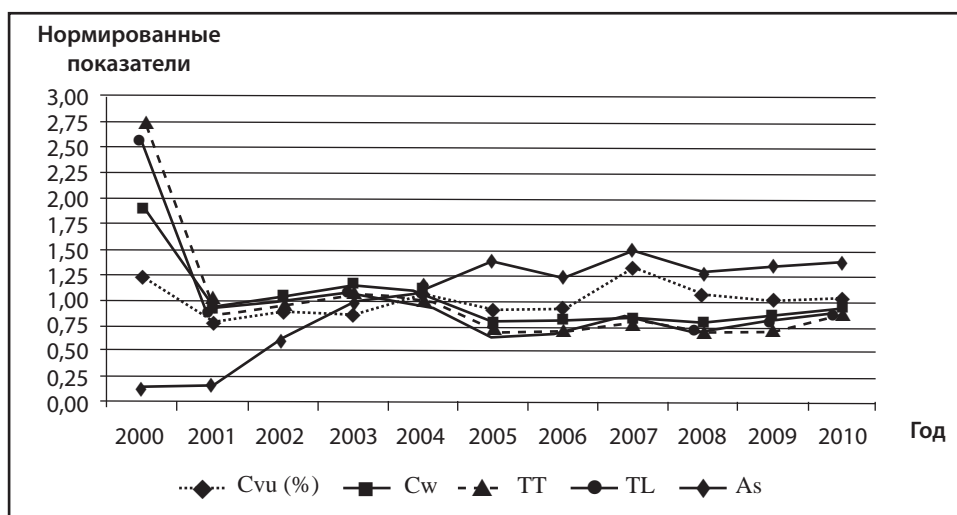


Рис. 2. Динамика показателей  $\sigma$ -конвергенции между городами и районами Харьковской области по показателю расходов на душу населения

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кизим Н. А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретико-методические основы и инструментарий оценки / Н. А. Кизим, Е. В. Раевна, А. Ю. Бобкова. – Х.: ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 200 с.

2. Barro R. J. Economic Growth / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin. – New York: VcGraw-Hill, 1995. – 654 с.

3. Иодчин А. Декомпозиция межрегиональной конвергенции в России / А. Иодчин // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 475 – 482.

4. Чугаев О. А. Критерії конвергенції та валютна стабільність / О. А. Чугаев // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 78. – С. 105 – 110.

5. Гришина Е. Неравномерность развития муниципальных образований / Е. Гришина, А. Александрова. – М., 2006. – 49 с.

6. Чужиков В. І. Конвергенція та дивергенція регіонів України (індикативна модель) / В. І. Чужиков // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 48 – 53.

7. Bourguignon F. Decomposable income inequality measures / F. Bourguignon // Econometrica. – 1979. – № 4 – P. 901-920.

8. Фетисов Г. Региональная экономика и управление / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

9. Лавровский Б. Л. Индикаторы вариации в региональных исследованиях: учеб.-метод. пособие / Б. Л. Лавровский, Е. А. Шильцин / Новосиб. гос. тех. ун-т. – Новосибирск, 2009. – 63 с.

## REFERENCES

Barro, R. J., and Sala-i-Martin, X. *Economic Growth*. New York: VcGraw-Hill, 1995.

Bourguignon, F. "Decomposable income inequality measures". *Econometrica*, no. 4-P (1979): 901-920.

Chuhaiev, O. A. "Kryterii konverhentsii ta valiutna stabilnist" [Criteria of convergence and exchange rate stability]. *Kultura narodov Prychernomorja*, no. 78 (2006): 105-110.

Chuzhykov, V. I. "Konverhentsiya ta dyverhentsiya rehioniv Ukrainy (indykativna model)" [Convergence and divergence regions of Ukraine (Indicative model)]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2005): 48-53.

Fetisov, G. G., and Oreshin, V. P. *Regionalnaia ekonomika i upravlenie* [Regional economics and management]. Moscow: INFRA-M, 2006.

Grishina, E., and Aleksandrova, A. *Neravnomernost razvitiia munitsipalnykh obrazovaniy* [The uneven development of municipalities]. Moscow, 2006.

Iodchin, A. "Dekompozitsiia mezhregionalnoy konvergentsii v Rossii" [Decomposition of inter-regional convergence in Russia]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 4 (2007): 475-482.

Kizim, N. A., Raevneva, E. V., and Bobkova, A. Yu. *Neravnomernost regionalnogo razvitiia v Ukraine: teoretiko-metodicheskie*

*osnovy i instrumentariy otsenki* [Uneven regional development in Ukraine: theoretical and methodological framework and assessment tools]. Kharkiv: FLP Liburkina L. M.; INZHEK, 2011.

Lavrovskiy, B. L., and Shiltsin, E. A. *Indikatoriy variatsii v regionalnykh issledovaniyakh* [Indicators of variation in regional studies]. Novosibirsk, 2009.

УДК 657

## УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ З МЕТОЮ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

ФЕОФАНОВА І. В., ФЕОФАНОВ Л. К.

УДК 657

### Феофанова І. В., Феофанов Л. К. Удосконалення системи обліку на підприємстві з метою інформаційного забезпечення стратегічного аналізу

Метою статті є визначення напрямів вдосконалення системи обліку на підприємстві для забезпечення процедур стратегічного аналізу достовірною інформацією. У дослідженні використано історичний (для вивчення умов виникнення та розвитку стратегічного аналізу) і логічний (для визначення напрямів вдосконалення обліку) методи. Встановлено, що у сучасних умовах необхідна система показників, яка базується як на фінансовій, так і на нефінансовій інформації. З метою стратегічного аналізу необхідно розширити обсяг інформації, що характеризує такі ресурси підприємства, як наукові дослідження та розробки, персонал, якість продукції (послуг). Серед показників, що надають таку інформацію, обрані показники про витрати на інноваційну діяльність підприємства і підготовку персоналу, облік яких недостатньо врегульований. Запропоновано для забезпечення інформаційних потреб спеціалістів-аналітиків вдосконалити облік за такими напрямками: визначення характеру та обсягу інформації, яка необхідна керівникам підприємства; формування системи управлінського обліку за місцем виникнення витрат і центрами відповідальності; визначення і облік доходів або інших результатів, які підприємство отримало внаслідок витрат на підвищення кваліфікації кадрів, дослідження і розробки, впровадження інновацій. Запропоновано форму аналітичного обліку для розрахунку та обліку економії в результаті скорочення витрат, яку підприємство отримало внаслідок пільг, встановлених урядом для стимулювання інноваційної діяльності та участі підприємств у підготовці персоналу.

**Ключові слова:** інформація, облік, стратегічний аналіз, персонал, інновації, витрати.

Табл.: 3. Бібл.: 9.

**Феофанова Ірина Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

**E-mail:** feofanovaiv@mail.ru

**Феофанов Лев Костянтинівич** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

**E-mail:** feofanovlk@mail.ru

УДК 657

### Феофанова І. В., Феофанов Л. К. Усовершенствование системы учета на предприятии с целью информационного обеспечения стратегического анализа

Целью статьи является определение направлений усовершенствования системы учета на предприятии для обеспечения процедур стратегического анализа достоверной информацией. При исследовании использовались исторический (для изучения условий возникновения и развития стратегического анализа) и логический (для определения направлений усовершенствования учета) методы. Установлено, что в современных условиях необходима система показателей, которая основывается как на финансовой, так и на нефинансовой информации. С целью стратегического анализа необходимо расширить объем информации, который характеризует такие ресурсы предприятия, как научные исследования и разработки, персонал, качество продукции (услуг). Среди показателей, предоставляющих такую информацию, выбраны показатели расходов на инновационную деятельность и подготовку персонала, учет которых недостаточно регулирован. Предложено для обеспечения информационных потребностей специалистов-аналитиков усовершенствовать учет по таким направлениям: определение характера и объема информации, необходимой руководителям предприятия; формирование системы управленческого учета по месту возникновения затрат и центрам ответственности; определение и учет доходов или других результатов, которые предприятие получило вследствие расходов на повышение квалификации кадров, исследования и разработки, внедрение инноваций. Предложена форма для расчета экономии в результате сокращения издержек, полученной вследствие предоставляемых правительством льгот предприятиям, которые внедряют инновации и занимаются подготовкой персонала.

**Ключевые слова:** информация, учет, стратегический анализ, персонал, инновации, издержки.

Табл.: 3. Библ.: 9.

**Феофанова Ирина Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

**E-mail:** feofanovaiv@mail.ru

**Феофанов Лев Константинович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

**E-mail:** feofanovlk@mail.ru

UDC 657

### Feofanova I. V., Feofanov L. K. Improvement of the Accounting System at an Enterprise with the aim of Information Support of the Strategic Analysis

The goal of the article is identification of directions of improvement of the accounting system at an enterprise for ensuring procedures of strategic analysis of trustworthy information. Historical (for the study of conditions of appearance and development of the strategic analysis) and logical (for identification of directions of improvement of accounting) methods were used during the study. The article establishes that the modern conditions require a system of indicators that is based both on financial and non-financial information. In order to conduct the strategic analysis it is necessary to expand the volume of information, which characterises such resources of an enterprise as scientific research and developments, personnel and quality of products (services). The article selects indicators of innovation activity costs and personnel training costs, accounting of which is not sufficiently regulated, among indicators that provides such information. It offers, in order to ensure information requirements of analysts, to improve accounting by the following directions: identification of the nature and volume of information required for enterprise managers; formation of the system of accounting at the place of appearance of expenses and responsibility centres; identification and accounting of income or other results received by the enterprise due to personnel advanced training, research and developments and innovation introduction costs. The article offers a form for calculating savings in the result of reduction of costs obtained due to provision of governmental privileges to enterprises that introduce innovations and deal with personnel training.

**Key words:** information, accounting, strategic analysis, personnel, innovations, expenses.

Tabl.: 3. Bibl.: 9.

**Feofanova Iryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

**E-mail:** feofanovaiv@mail.ru

**Feofanov Lev K.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

**E-mail:** feofanovlk@mail.ru



Grishina, E., and Aleksandrova, A. *Neravnomernost razvitiia munitsipalnykh obrazovaniy* [The uneven development of municipalities]. Moscow, 2006.

Iodchin, A. "Dekompozitsiia mezhregionalnoy konvergentsii v Rossii" [Decomposition of inter-regional convergence in Russia]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 4 (2007): 475-482.

Kizim, N. A., Raevneva, E. V., and Bobkova, A. Yu. *Neravnomernost regionalnogo razvitiia v Ukraine: teoretiko-metodicheskie*

*osnovy i instrumentariy otsenki* [Uneven regional development in Ukraine: theoretical and methodological framework and assessment tools]. Kharkiv: FLP Liburkina L. M.; INZHEK, 2011.

Lavrovskiy, B. L., and Shiltsin, E. A. *Indikatoriy variatsii v regionalnykh issledovaniyakh* [Indicators of variation in regional studies]. Novosibirsk, 2009.

УДК 657

## УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ З МЕТОЮ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

ФЕОФАНОВА І. В., ФЕОФАНОВ Л. К.

УДК 657

### Феофанова І. В., Феофанов Л. К. Удосконалення системи обліку на підприємстві з метою інформаційного забезпечення стратегічного аналізу

Метою статті є визначення напрямів удосконалення системи обліку на підприємстві для забезпечення процедур стратегічного аналізу достовірною інформацією. У дослідженні використано історичний (для вивчення умов виникнення та розвитку стратегічного аналізу) і логічний (для визначення напрямів удосконалення обліку) методи. Встановлено, що у сучасних умовах необхідна система показників, яка базується як на фінансовій, так і на нефінансовій інформації. З метою стратегічного аналізу необхідно розширити обсяг інформації, що характеризує такі ресурси підприємства, як наукові дослідження та розробки, персонал, якість продукції (послуг). Серед показників, що надають таку інформацію, обрані показники про витрати на інноваційну діяльність підприємства і підготовку персоналу, облік яких недостатньо врегульований. Запропоновано для забезпечення інформаційних потреб спеціалістів-аналітиків удосконалити облік за такими напрямками: визначення характеру та обсягу інформації, яка необхідна керівникам підприємства; формування системи управлінського обліку за місцем виникнення витрат і центрами відповідальності; визначення і облік доходів або інших результатів, які підприємство отримало внаслідок витрат на підвищення кваліфікації кадрів, дослідження і розробки, впровадження інновацій. Запропоновано форму аналітичного обліку для розрахунку та обліку економії в результаті скорочення витрат, яку підприємство отримало внаслідок пільг, встановлених урядом для стимулювання інноваційної діяльності та участі підприємств у підготовці персоналу.

**Ключові слова:** інформація, облік, стратегічний аналіз, персонал, інновації, витрати.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Феофанова Ірина Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

**E-mail:** feofanovaiv@mail.ru

**Феофанов Лев Костянтинівич** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

**E-mail:** feofanovlk@mail.ru

УДК 657

### Феофанова І. В., Феофанов Л. К. Усовершенствование системы учета на предприятии с целью информационного обеспечения стратегического анализа

Целью статьи является определение направлений усовершенствования системы учета на предприятии для обеспечения процедур стратегического анализа достоверной информацией. При исследовании использовались исторический (для изучения условий возникновения и развития стратегического анализа) и логический (для определения направлений усовершенствования учета) методы. Установлено, что в современных условиях необходима система показателей, которая основывается как на финансовой, так и на нефинансовой информации. С целью стратегического анализа необходимо расширить объем информации, который характеризует такие ресурсы предприятия, как научные исследования и разработки, персонал, качество продукции (услуг). Среди показателей, предоставляющих такую информацию, выбраны показатели расходов на инновационную деятельность и подготовку персонала, учет которых недостаточно регулирован. Предложено для обеспечения информационных потребностей специалистов-аналитиков усовершенствовать учет по таким направлениям: определение характера и объема информации, необходимой руководителям предприятия; формирование системы управленческого учета по месту возникновения затрат и центрам ответственности; определение и учет доходов или других результатов, которые предприятие получило вследствие расходов на повышение квалификации кадров, исследования и разработки, внедрение инноваций. Предложена форма для расчета экономии в результате сокращения издержек, полученной вследствие предоставляемых правительством льгот предприятиям, которые внедряют инновации и занимаются подготовкой персонала.

**Ключевые слова:** информация, учет, стратегический анализ, персонал, инновации, издержки.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

**Феофанова Ирина Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

**E-mail:** feofanovaiv@mail.ru

**Феофанов Лев Константинович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

**E-mail:** feofanovlk@mail.ru

UDC 657

### Feofanova I. V., Feofanov L. K. Improvement of the Accounting System at an Enterprise with the aim of Information Support of the Strategic Analysis

The goal of the article is identification of directions of improvement of the accounting system at an enterprise for ensuring procedures of strategic analysis of trustworthy information. Historical (for the study of conditions of appearance and development of the strategic analysis) and logical (for identification of directions of improvement of accounting) methods were used during the study. The article establishes that the modern conditions require a system of indicators that is based both on financial and non-financial information. In order to conduct the strategic analysis it is necessary to expand the volume of information, which characterises such resources of an enterprise as scientific research and developments, personnel and quality of products (services). The article selects indicators of innovation activity costs and personnel training costs, accounting of which is not sufficiently regulated, among indicators that provides such information. It offers, in order to ensure information requirements of analysts, to improve accounting by the following directions: identification of the nature and volume of information required for enterprise managers; formation of the system of accounting at the place of appearance of expenses and responsibility centres; identification and accounting of income or other results received by the enterprise due to personnel advanced training, research and developments and innovation introduction costs. The article offers a form for calculating savings in the result of reduction of costs obtained due to provision of governmental privileges to enterprises that introduce innovations and deal with personnel training.

**Key words:** information, accounting, strategic analysis, personnel, innovations, expenses.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

**Feofanova Iryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

**E-mail:** feofanovaiv@mail.ru

**Feofanov Lev K.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

**E-mail:** feofanovlk@mail.ru

**С**истема бухгалтерського обліку закликає забезпечити інформацією процес прийняття управлінських рішень. У період збільшення потоків інформації виникає необхідність її упорядкування, обробки, перетворення і своєчасного оприлюднення, що висуває нові вимоги до організації системи обліку на підприємстві.

Важливим завданням стратегічного аналізу на підприємстві є визначення факторів, які забезпечать сталий розвиток підприємства в довгостроковому плані. У зв'язку з цим необхідно вдосконалити збір інформації, що потрібна для виконання цієї роботи. Методи нагромадження інформації повинні забезпечити ефективність системи обліку, що знаходить прояв у повноті відображення операцій, точності, часовій відповідності.

Проблеми обліково-аналітичного характеру вирішуються в працях таких українських і зарубіжних вчених: Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Данилевського, І. М. Дмитренко, О. А. Петрик, Дж. Робертсона, А. В. Сотникової, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета та ін. Проте залишаються питання як методичного, так і організаційного характеру щодо змісту, видів, форм внутрішньогосподарської звітності, які викликають дискусії, що визначає актуальність подальших досліджень у цьому напрямку.

*Метою* статті є визначення напрямів вдосконалення системи обліку для забезпечення процедур стратегічного аналізу достовірної інформацією. У дослідженні використано історичний (для вивчення умов виникнення та розвитку стратегічного аналізу) і логічний методи (для визначення напрямів вдосконалення обліку).

Стратегічний аналіз як окрема економічна дисципліна оформився у 1960 – 1970 рр. Завдання стратегічного аналізу полягає в тому, щоб на основі розрізаних даних створити цілісну картину стану підприємства, виявити тенденції розвитку та надати об'єктивну інформацію для прийняття найбільш ефективних рішень стосовно цілей, напрямів, шляхів довгострокового розвитку підприємства, тобто забезпечити інформацією процедури формування економічної стратегії. Сама процедура формування стратегії може бути уявлена як багатоступінчастий процес планування [1, 5 – 7].

Однією з проблем, що виникають при розробці економічної стратегії підприємства, є дефіцит достовірної інформації не лише про конкурентів, ринок у цілому, але навіть про ту компанію, для якої розробляється стратегія. Для проведення стратегічного аналізу потрібна інформація про стан внутрішнього середовища за такими напрямками: кадри фірми, їх кваліфікація, мотивація та ін.; організація управління; виробництво, включно з науковими дослідженнями та розробками; фінанси фірми; маркетинг; організаційна культура.

Джерелами такої інформації можуть бути: бухгалтерська (фінансова) звітність; статистика виробництва, продажів, якості; звіти про обстеження, що були проведені раніше; різні статистичні дані та ін. Значну вигоду можна отримати з аналізу різних статистичних даних, які за допомогою сучасних аналітичних методів перетворюють вже відомі знання у нові [2, с. 7 – 8]. Однак таку інформацію система обліку, впроваджена на віт-

чизняних підприємствах, або не надає, або надає не в повному обсязі.

Система обліку зазнає впливу історичних традицій, напрямів розвитку обліку у країні. Система обліку в СРСР була нерозривно пов'язана із системою планування, її розвитком, визначенням контрольних показників. Плани складалися за межами підприємств. Одним з напрямів розвитку планування у 1960 – 1970 рр. було розширення його сфери. Велика увага приділялася розширенню тимчасового горизонту планування, складанню довгострокових планів. Учені відзначали, що недостатня увага до перспективного планування призводила до частішої зміни напрямів розвитку народного господарства, науки й техніки, викликала перерозподіл капіталовкладень між початими об'єктами, появу диспропорцій. Отже, вітчизняні науковці у той самий час, що і західні вчені, усвідомили необхідність стратегічного планування.

Складання довгострокових планів нерозривно пов'язане з науковим прогнозуванням. Однак через використання прогнозування в капіталістичній економіці воно довго не використовувалось у СРСР. Тільки в середині 1960-х рр. до прогнозування почали ставитися як до необхідного етапу планування [3]. Таким чином, перспективні плани виконували в СРСР роль стратегії розвитку. Розроблялись такі стратегії на вищому щаблі управління, наприклад, для підприємств стратегії розвитку розроблялись галузевими міністерствами.

**Р**ічний звіт організації містив форму, яка надавала розрахунки головних показників господарчої і фінансової діяльності підприємства. До них належали такі показники:

- ★ обсяг реалізації продукції у фактичних цінах;
- ★ обсяг реалізації продукції в цінах плану;
- ★ валова продукція в оптових цінах фіксованих;
- ★ валова продукція в оптових цінах фактичних;
- ★ балансовий прибуток;
- ★ прибуток від реалізації продукції;
- ★ рентабельність;
- ★ середньорічна вартість основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів;
- ★ середньорічна вартість промислово-виробничих основних фондів;
- ★ середньорічні залишки нормованих оборотних коштів;
- ★ розрахункова рентабельність;
- ★ промислово-виробничі основні фонди на початок і кінець року;
- ★ виробка валової продукції в порівняних цінах на 1 руб. ППОФ;
- ★ середньоспискова чисельність ППП;
- ★ фонд заробітної плати ППП з видатками із ФМП;
- ★ середньорічна виробка валової продукції в порівняних цінах на 1 робітника ППП;
- ★ собівартість всієї фактично виробленої товарної продукції;
- ★ витрати на 1 руб. фактично виробленої товарної продукції;
- ★ товарна продукція в оптових цінах підприємств, що прийняті в плані;

- ✦ енергетична потужність, що обслуговує виробничий процес на початок і кінець року;
- ✦ кількість електроенергії, що була спожита.

Залежно від пріоритетів розвитку додавались додаткові показники, що підлягали обліку та обчисленню, наприклад, дані про виконання поставок на державне замовлення, випуск товарів народного споживання та ін.

Ці показники, які характеризують стан підприємства, є важливими для всіх користувачів бухгалтерської (фінансової) інформації і обліковуються дотепер. «Законодавчо заданим предметом бухгалтерського обліку в Україні на сучасному історичному етапі є фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства» [4, с. 164]. Фінансова інформація завжди привертала увагу, і тому система обліку і аналізу фінансових результатів найбільш розроблена. Зараз є стандартні комп'ютерні програми, що розраховують показники ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

Для стратегічного ж аналізу необхідна інформація, яка фіксує не тільки стан окремих підрозділів або підприємства як системи в цілому, але і та, що характеризує динаміку і тенденції розвитку, що дає змогу визначити головні системоутворюючі параметри та скласти наукову базу для її безпечного відтворення [5, с. 25]. У сучасних умовах необхідна система показників, яка базується як на фінансовій, так і нефінансовій інформації. Фінансова інформація, як правило, надає дані про віддачу від матеріальних активів підприємства, що є дуже важливим для всіх аспектів функціонування і розвитку організації. Однак для стратегічного аналізу важливо також знати, яку віддачу приносять нематеріальні активи, які часто мають невелику первісну вартість, наприклад, як впливає на матеріальні результати наявність у підприємства тих чи інших прав власності, або як освіта та кваліфікація персоналу впливає на продуктивність праці.

Таким чином, при формуванні стратегії необхідно використовувати систему показників, що давала б змогу прогнозувати можливості підприємства досягти стратегічних цілей і одночасно реагувати на зміни економіч-

ного характеру. Тому одним із напрямів вдосконалення обліку є визначення характеру і обсягу інформації, яка необхідна керівникам підприємства.

Для забезпечення довгострокового сталого промислового розвитку пріоритетними є фактори інноваційної діяльності, облік яких не проводиться в достатньому обсязі. Також важливими, такими, що потребують уваги, є показники кваліфікації персоналу, ступеня його самореалізації та ін. З метою стратегічного аналізу необхідно вдосконалити облік, розширивши обсяг інформації за такими напрямками: наукові дослідження та розробки, персонал, якість продукції (послуг).

У табл. 1 наведено низку показників, які, на наш погляд, необхідні для створення об'єктивної картини стану підприємства, визначення його можливостей витримати конкурентну боротьбу за місце на ринку.

У табл. 2 наведено показники, які визначають стан і тенденції розвитку інноваційної діяльності на підприємстві. Значення деяких з цих показників, що рекомендуються як критерії для прийняття рішень, наведені в роботах [6; 7].

Із наведених в табл. 2 показників недостатньо врегульовані питання обліку витрат на підготовку кадрів та інноваційну діяльність. Витрати на навчання визначаються відділом підготовки кадрів. Підприємство має можливість самостійно здійснювати навчання або замовити відповідні курси в учбових закладах. Професійне навчання кадрів на виробництві буває таких видів: первинна професійна підготовка робітників; перепідготовка робітників; підвищення кваліфікації робітників; підвищення кваліфікації керівних працівників та фахівців. Облік бажане вести за кожним видом навчання роздільно.

Облік витрат на підготовку і перепідготовку кадрів ведеться на рахунках 91 «Загальнопромислові витрати» і 92 «Адміністративні витрати» [8]. Однак до витрат на підготовку кадрів, таких як вартість послуг освітніх закладів, оренда приміщень тощо, необхідно додавати ще і витрати, пов'язані з гарантіями, які надаються працівникам, що навчаються, наприклад, оплата навчальної

Таблиця 1

**Показники, що характеризують кваліфікацію персоналу**

Показник	Основні питання	Хто надає інформацію
Освітній рівень	Відповідає наявний рівень освіти потрібному чи ні	Відділ кадрів
Питома вага КСС	Відповідає наявний рівень потрібному чи ні	Відділ кадрів, відділ труда
Плинність кадрів	Психологічний клімат, мотивація, можливості реалізації	Відділ кадрів
Витрати на підготовку персоналу, усього, тис. грн	Достатній рівень чи ні	Бухгалтерія, відділ підготовки кадрів
Витрати на підготовку персоналу, усього, % від виторгу	Достатній рівень чи ні	Бухгалтерія, відділ підготовки кадрів
Витрати на перепідготовку робітників на підприємстві, % від загальної суми	Достатній рівень чи ні	Бухгалтерія, відділ підготовки кадрів
Витрати на оплату навчання у ВНЗ, %	Достатній рівень чи ні	Бухгалтерія, відділ підготовки кадрів
Витрати на перепідготовку керівників, %	Достатній рівень чи ні	Бухгалтерія, відділ підготовки кадрів



відпуски, а іноді витрати на відрядження та ін., ці витрати згідно з П(С)БО 16 «Витрати» можуть обліковуватися на інших рахунках. Наприклад, витрати, пов'язані з оплатою навчальних відпусток, обліковуються на рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Тому для оперативного отримання повної інформації необхідна розробка нових форм аналітичного обліку цих витрат.

- ✦ розширення продажів за рахунок нових видів продукції, освоєння технологічно складної продукції;
- ✦ зменшення витрат виробництва, за рахунок зниження норм витрат матеріальних або трудових ресурсів;
- ✦ підвищення продуктивності праці, скорочення чисельності персоналу в результаті підвищення кваліфікації;

Таблиця 2

**Показники, що характеризують наукові дослідження і розробки**

Показник	Основні питання	Хто надає інформацію
Частка витрат на НДДКР, % від виторгу	Відповідність рівня витрат обраному критерію	Бухгалтерія, технічний відділ
Частка витрат на впровадження нових технологій, % від виторгу	Відповідність рівня витрат обраному критерію	Бухгалтерія, технічний відділ
Співвідношення витрат на НДДКР і витрат на впровадження нової техніки	Відповідність рівня витрат обраному критерію	Бухгалтерія, технічний відділ
Частка нематеріальних активів у сумі активів, %	Відповідність обраному критерію	Бухгалтерія
Доходи генеровані нематеріальними активами	Наявність доходу, рентабельність використання активів	Бухгалтерія, відділ збуту, фінансовий відділ
Винахідницька активність	Можливість самостійне вирішувати технічні й технологічні проблеми	Технічний відділ
Кількість патентів, одержаних за останній рік, шт.	Можливість самостійне вирішувати технічні й технологічні проблеми	Технічний відділ
Раціоналізаторська активність, шт.	Можливість самостійне вирішувати технічні й технологічні проблеми	Технічний відділ
Виробнича технологія	Наявність ноу-хау, інновацій, якість продукції	Технічний відділ

Також необхідна деталізація витрат на НДДКР. Витрати на дослідження і розробки обліковуються на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» на субрахунку 942. На наш погляд, доцільне розрізнити витрати на дослідження і розробки, які виконані сторонніми організаціями і власне на підприємстві.

Крім того, витрати на впровадження нових технологій можуть бути віднесені на собівартість продукції. Згідно з П(С)БО 16 «Витрати» (п. 15.5) до собівартості відносяться «витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрядження на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо» [9]. Отже, другим напрямом удосконалення обліку є формування системи управлінського обліку за місцем виникнення і центрами відповідальності.

Ще одним напрямом вдосконалення інформаційного забезпечення стратегічного аналізу є визначення і облік доходів або інших результатів, які підприємство отримало внаслідок витрат на підвищення кваліфікації кадрів, дослідження і розробки, впровадження інновацій. Такими результатами можуть бути:

- ✦ підвищення якості продукції, що знайшло відображення в підвищенні ціни продукції або збільшенні реалізації;

- ✦ зменшення витрат робочого часу в результаті зниження аварійності;
- ✦ покращення трудової й технологічної дисципліни та ін.

До збільшення доходів можна віднести економію в результаті скорочення витрат, яку підприємство отримало внаслідок пільг, встановлених урядом для стимулювання інноваційної діяльності та участі підприємств у підготовці персоналу, до яких можуть бути віднесені: пільгове кредитування, наприклад, скорочення процентної ставки за кредитом; пільгове оподаткування тощо.

Облік цієї економії є важливим з точки зору можливих змін в економічній політиці уряду, скороченням бюджетних витрат або інших змін, що може призвести до втрати пільг. Для обчислення та обліку цієї інформації пропонуємо ввести нову форму аналітичного обліку – «Розрахунок отриманої економії» (табл. 3).

Таблиця 3

**Розрахунок отриманої економії**

№ з/п	Дата	Пільга (нормативна база)	Розрахунок суми пільги	Сумма, грн	Номер документа
1					
2					
Разом					



## ВИСНОВКИ

Однією з проблем, що виникають при розробці економічної стратегії підприємства, є дефіцит достовірної інформації. У сучасних умовах необхідна система показників, яка базується як на фінансовій, так і на нефінансовій інформації. З метою стратегічного аналізу необхідно розширити обсяг інформації, що характеризує такі ресурси підприємства, як наукові дослідження та розробки, персонал, якість продукції (послуг). Серед показників, що надають таку інформацію, можуть бути показники про витрати на інноваційну діяльність підприємства і підготовку та перепідготовку персоналу, облік яких недостатньо врегульований. Отже, для забезпечення інформаційних потреб спеціалістів-аналітиків пропонуємо вдосконалити облік за такими напрямками: визначення характеру та обсягу інформації, яка необхідна керівникам підприємства; формування системи управлінського обліку за місцем виникнення витрат і центрами відповідальності; визначення і облік доходів або інших результатів, які підприємство отримало внаслідок витрат на підвищення кваліфікації кадрів, дослідження і розробки, впровадження інновацій. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шиманский-Гайер Г. Руководство по консультированию промышленных предприятий в странах Восточной Европы / Г. Шиманский-Гайер и др. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 416 с.
2. Хорин А. Н. Стратегический анализ : учебное пособие / А. Н. Хорин, В. Э. Керимов. – М. : ЭКСМО, 2006. – 288 с.
3. Лінніков Г. В. Питання вдосконалення форм соціального планування в українській економічній літературі середини 60 – 80-х років / Г. В. Лінніков // Історія народного господарства та економічної думки. – 1990. – Вип. 24. – С. 62 – 66.
4. Приходько І. П. Теоретичні основи глобальної системи бухгалтерського обліку / І. П. Приходько // Держава та регіони. – 2013. – № 2. – С. 162 – 165.
5. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки / Я. Жаліло // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 19 – 27.
6. Ильяшенко С. Н. Составляющие инновационного потенциала субъекта хозяйственной деятельности / С. Н. Ильяшенко, Ю. С. Шипулина // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка. – 2002. – № 7. – С. 118 – 125.
7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 288 с.
8. План рахунків бухгалтерського обліку : сайт газети «Все про бухгалтерський облік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.vobu.com.ua](http://www.vobu.com.ua)
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». – Запоріжжя : Поліграф. – 2001.

## REFERENCES

- Ilyashenko, S. M. *Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody* [Management of innovation development: issues, concepts and methods]. Sumy: Universytetska knyha, 2003.
- Khoryn, A. N., and Kerymov, V. E. *Stratehycheskyi analiz* [Strategic analysis]. Moscow: EKSMO, 2006.

Linnikov, H. V. "Pytannia vdoskonalennia form sotsialistychnoho planuvannia v ukrainzii ekonomichnii literaturi seredyny 60 – 80-kh rokiv" [Questions improving the forms of socialist planning in the mid-Ukrainian economic literature 60 – 80 years]. *Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky*, no. 24 (1990): 62-66.

Prykhodko, I. P. "Teoretychni osnovy hlobalnoi systemy bukhhalterskoho obliku" [Theoretical foundations of global accounting system]. *Derzhava ta rehiony*, no. 2 (2013): 162-165.

"Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku" [Chart of Accounts]. [www.vobu.com.ua](http://www.vobu.com.ua)

*Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty»* [Regulations (Standard) 16 "costs"]. Zaporizhzhia: Polihraf, 2001.

Shimanskiy-Gayer, G. *Rukovodstvo po konsultirovaniu promyshlennykh predpriiaty v stranakh Vostochnoy Evropy* [Guidance counseling industry in Eastern Europe]. Moscow: GU VShE, 1999.

Yliashenko, S. N., and Shypulyna, Yu. S. "Sostavliaiushchye ynnovatsyonnoho potentsyala subekta khoziaistvennoi deiatelnosti" [The innovation capacity of the economic entity]. *Visnyk SumDU*, no. 7 (2002): 118-125.

Zhalilo, Ya. "Ekonomichna stratehiia iak katehoriia suchasnoi ekonomichnoi nauky" [Economic Strategy as a category of modern economics]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2005): 19-27.

# ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИТРАТ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ШЕВЧУК О. А.

УДК 657.3

## Шевчук О. А. Особливості автоматизації обліку доходів і витрат на промислових підприємствах

Викладено результати проведеного дослідження особливостей автоматизації обліку доходів і витрат на промислових підприємствах. Проаналізовано найбільш розповсюджені у практичній діяльності комп'ютерні програми з обробки облікової інформації. Надано рекомендації щодо підвищення ефективності їх використання на ринку України.

**Ключові слова:** автоматизація, облік, доходи, витрати, інформаційна система.

**Бібл.:** 7.

**Шевчук Олег Антонович** – кандидат економічних наук, викладач, кафедра обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

УДК 657.3

## Шевчук О. А. Особенности автоматизации учета доходов и расходов на промышленных предприятиях

Изложены результаты проведенного исследования особенностей автоматизации учета доходов и расходов на промышленных предприятиях. Проанализированы наиболее распространенные в практической деятельности компьютерные программы по обработке учетной информации. Предоставлены рекомендации по повышению эффективности их использования на рынке Украины.

**Ключевые слова:** автоматизация, учет, доходы, издержки, информационная система.

**Библ.:** 7.

**Шевчук Олег Антонович** – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра учета в производственной сфере, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

UDC 657.3

## Shevchuk O. A. Specific Features of Automation of Income and Expenditure Accounting at Industrial Enterprises

The article states results of the conducted study of specific features of automation of income and expenditure accounting at industrial enterprises. It analyses the most popular software used for processing accounting information in practical activity. It provides recommendations on increase of efficiency of their use in the Ukrainian market.

**Key words:** automation, accounting, income, expenditures, information system.

**Bibl.:** 7.

**Shevchuk Oleh A.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Accounting in the manufacturing sector, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

Функціонування економічної системи характеризується зростанням інформаційного навантаження як на управлінський персонал, так і на працівників бухгалтерії, що потребує перегляду організаційних форм ведення бухгалтерського обліку. Важливого значення під час дослідження проблем обліку доходів і витрат сучасного підприємства набуває автоматизація облікової та управлінської діяльності, яка базується на новітніх інформаційних технологіях.

Метою статті є дослідження процесу автоматизації обліку доходів і витрат на промислових підприємствах, а також варіанти її практичного застосування і відображення в обліковій системі підприємства.

Для реалізації поставленої мети дослідження опрацьовано наукові праці сучасних вчених з бухгалтерського та управлінського обліку. Зокрема проблеми автоматизації доходів і витрат розглядалися у працях вчених: Ф. Ф. Бутинця, Т. І. Владімірової, В. А. Дерія, З. В. Задорожного, П. В. Іванюти, Ю. О. Ночовна, Т. А. Писаревської, Н. В. Прохар, В. В. Сопка, Н. М. Третяк. Аналізуючи наукову літературу вище наведених вчених зауважимо, що для впровадження автоматизованих облікових систем існують чотири основні підходи: універсальний, спеціалізований, компонентний та індивідуальний.

До універсальних рішень належать програмні продукти, призначені для автоматизації найтипівіших процесів: формування й обробка первинних документів, облік господарських операцій підприємства, формуван-

ня звітів. Універсальні системи використовуються для розв'язання найбільш загальних і поширених завдань бухгалтерії. Ці програми застосовують, як правило, вже традиційний підхід у веденні бухгалтерського обліку на комп'ютері: бухгалтер працює з журналом операцій, до якого вводяться проведення, при цьому може вестися кількісний, синтетичний і аналітичний облік.

Спеціалізований підхід передбачає розробку програмного забезпечення відповідно до характеру діяльності підприємства. Це можуть бути рішення як більш широкі спеціалізації, але за конкретними ділянками діяльності підприємства, так і вузької – з родом діяльності.

Компонентний підхід передбачає поетапну автоматизацію облікового процесу в такій послідовності: склад, нарахування заробітної плати, розрахунки з дебіторами та кредиторами тощо. Такий підхід привабливий для дрібних і середніх підприємств, котрі мають намір розвивати діяльність у найближчому майбутньому, а також для тих, хто не наважується відразу придбати комплексну систему.

Індивідуальний підхід розрахований на заможного покупця. Переваги такого підходу очевидні: розробник готує програму для клієнта саме в такому вигляді, в якому той хоче її бачити. Але така програма завжди дорожча, ніж серійний продукт, тож він залишається прерогативою для великих підприємств.

Зважаючи на вибір найбільш оптимального підходу до автоматизації обліку доходів і витрат, технологія

комп'ютерної обробки облікової відрізняється в різноманітних програмах з автоматизації бухгалтерського обліку, але в більшості програм реалізована в складі компонент виробництва й збуту продукції.

Зокрема програма «1С: Підприємство» є найбільш розповсюдженою у використанні на промислових підприємствах. Вона має низку переваг: можливість гнучкого налаштування конфігурації та наявність вбудованої мови, простота інсталяції й використання, можливість швидкого виконання різноманітних операцій, прийнятна ціна тощо. Програма має компонентну структуру. Одні операції, що виконуються системою в процесі автоматизованого розв'язання завдань, є типовими та пов'язані з довідниками й документами. Інші операції реалізуються в компонентах системи «Бухгалтерський облік для України», «Оперативний облік» і «Розрахунок». Кожна компонента має свій механізм обробки інформації. Алгоритм визначення доходів і витрат у програмі «1С: Підприємство» доволі простий, зокрема передбачено документ «Фінансові результати», що міститься у головному меню, підменю «Інші документи». Це регламентований документ, який призначено для закриття рахунків доходів і витрат на відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» [3, с. 95].

Інформаційна система «БЕСТ», як зауважує Т. А. Писаревська [2, с. 209], орієнтована на малі й середні підприємства та призначена для автоматизації оперативного й поточного бухгалтерського обліку. Вона має модульну архітектуру, а тому може експлуатуватися самостійно чи в складі комплексу. Формування доходів і витрат з метою визначення фінансових результатів у програмі відбувається в модулях виробництва, управління закупівлями та продажем, а всі записи за рахунками у хронологічному порядку містяться в Книзі обліку господарських операцій.

Програма «Галактика» [4, с. 106] призначена для автоматизації вирішення завдань, що виникають на всіх етапах управлінського циклу: прогнозування та планування, облік і контроль реалізації планів, аналіз результатів, коригування прогнозів і планів. Система має модульну структуру, а модулі об'єднані у функціональні контури: керівника, фінансів, бухгалтерського обліку, управління виробництвом, логістики, управління персоналом, управління взаємовідносинами з клієнтами, системного адміністрування.

Інформаційна система «Галактика» [1, с. 18 – 19] включає спеціалізовані модулі, що автоматизують процеси управління виробництвом і визначення фінансових результатів: економічне планування, облік витрат на виробництво, технічна підготовка виробництва, оперативне управління виробництвом, розрахунок фінансових результатів. Програмні модулі контуру управління виробництвом використовують нормативно-довідкову інформацію з баз даних системи, а також з додаткових каталогів і довідників. Для закриття рахунків з обліку доходів і витрат та відображення їх у Головній книзі автоматично формується кореспонденція рахунків, як введена до каталогів типових господарських операцій.

Використання вищеописаних програм з автоматизації бухгалтерського обліку в промисловості передбачає визначення керівників і спеціалістів відповідних рівнів щодо збору, накопичення, обробки та зберігання інформації.

Зауважимо, що за умов розташування відокремлених підрозділів підприємства на досить великій відстані від основного офісу та бухгалтерії впровадити інформаційні системи дуже складно. У цьому випадку доцільне використання комп'ютерної техніки і корпоративних мереж, що передбачає розмежування доступу до облікової інформації. Зокрема, розмежування доступу до мережевих ресурсів на промислових підприємствах шляхом введення реєстраційного імені та паролю повинно відповідати запропонованій схемі організації обліку доходів і витрат в умовах автоматизації. Керівник підприємства повинен мати доступ до інформації, необхідної для управління, тобто узагальненої та відповідним чином згрупованої, що міститься у внутрішній та зовнішній звітності. Як головний системний адміністратор, він повинен визначати допуск в мережу користувачів і забезпечувати між ними належний обмін інформацією. Менеджери відповідних рівнів (керівники центрів відповідальності) повинні контролювати досягнення запланованих показників у межах структурних підрозділів, які вони очолюють, тому повинні мати доступ до інформації регістрів синтетичного й аналітичного обліку та первинних і зведених документів. У свою чергу, працівники служб основного, промислового та допоміжного виробництв повинні мати доступ тільки до інформації первинних і зведених документів. Працівники бухгалтерії повинні контролювати виникнення доходів, витрат та обчислення фінансових результатів на стадіях як первинного, так і поточного й підсумкового обліку, що передбачає доступ до всієї облікової інформації в межах документообороту [3, с. 98].

Ефективний контроль доходів і витрат в автоматизованій системі управління підприємством неможливий без раціональної побудови довідників. Довідник структурних підрозділів дає змогу співвідносити витрати й доходи з окремими центрами відповідальності. Важливого значення в процесі присвоєння кодів структурним підрозділам має узгодженість з принципами моделювання, що повинно забезпечити формування необхідної інформації не тільки з метою її обліку, а й управління підприємством.

В основу кодування структурних підрозділів необхідно покласти принцип співвідношення процесів у діяльності підприємства (постачання, виробництва, збуту продукції та управління підприємством) й місць їх здійснення (конкретних структурних підрозділів), що враховано при моделюванні поточних витрат підприємства [7, с. 598]. Оскільки з метою визначення прибутку (збитку) у розрізі структурних підрозділів їх коди вводяться до складу рахунку фінансових результатів як аналітичні рахунки четвертого порядку, вважаємо за нецільне використовувати велику розрядність чисел.

З метою віднесення витрат до конкретних центрів відповідальності необхідно передбачити у відповідному



довіднику кодування витрат підприємства у розрізі його структурних підрозділів. Важливого значення у зв'язку з цим набуває деталізація витрат саме в розрізі статей витрат для розрахунку технологічної собівартості [5, с. 12].

Оскільки обчислення фінансових результатів в автоматизованій системі управління є технічною операцією, то рекомендовані коди рахунків автоматично повинні проставлятися у формах первинних документів чи реєстрів обліку, які містять кореспонденцію рахунків. Вважаємо за недоцільне зупинятися на порядку заповнення форм таких документів, оскільки визначення фінансових результатів передбачає закінчення всього облікового циклу підприємства, а тому й заповнення великої кількості документів.

**З**ауважимо, що введення реквізитів стандартних форм первинних документів, відповідно до запропонованої схеми організації автоматизованого обліку, покладено на працівників служб основного, промислового чи допоміжного виробництва, а контроль за їх складанням – на керівників відповідних служб. Процес автоматизованого формування облікової інформації про фінансові результати завершується комплексом завдань «Зведений облік та звітність». Результати зведеного аналітичного та синтетичного обліку можуть використовуватися як для внутрішнього, так і для зовнішнього контролю фінансових результатів на підприємстві. На працівників бухгалтерії при цьому покладено обов'язки контролю виконання всіх облікових робіт. Внутрішні звіти, що формуються автоматично, включають відомості за рахунками, журнали, оборотно-сальдові відомості, Головну книгу, а також спеціально розроблені внутрішні звіти, що враховують галузеву специфіку сільськогосподарських підприємств [3, с. 104].

Інформаційна корисність внутрішніх звітів може бути суттєво підвищена за рахунок налаштування програмного забезпечення на облік не тільки фактичних, а й планових доходів, витрат і фінансових результатів, що розширить можливості внутрішнього контролю.

У комп'ютерних системах бухгалтерського обліку процедури контролю доходів і витрат можуть відрізнятися по ряду характеристик від аналогічних процедур у неавтоматизованих системах. Наприклад, у неавтоматизованих системах визнання платежу зазвичай фіксують візою відповідальної особи на вихідному документі (рахунок постачальника). У комп'ютерних системах подібне визнання може мати вигляд пароля, який дає дозвіл на виконання операції, присвоюючи їй спеціальний код. Пароль забезпечує доступ до програм, які ініціюють виконання певного виду операцій або зміна головних файлів. У цьому випадку, незважаючи на збіг цілей контролю в системах обох типів, методи досягнення цих цілей і видиме підтвердження відповідності виконаної операції санкціонованої процедури значно різняться, що суттєво впливає на підходи до обліку доходів, витрат і фінансових результатів.

Слідом за ідентифікацією спеціальних процедур контролю слід проаналізувати загальні або пов'язані з ними процедури контролю доходів і витрат, які повинні функціонувати відповідним чином.

**У**ході оцінки ризику може скластися ситуація, коли спеціальні процедури контролю, що забезпечують низький рівень ризику, доступні не в повному обсязі. У подібних випадках цілі перевірки можуть бути досягнуті частково за допомогою поєднання тестування системи контролю із загальними процедурами контролю, а частково лише за допомогою загальних процедур.

Процедури контролю доходів і витрат у комп'ютерних системах бухгалтерського обліку можна розділити на два типи – загальні та прикладні. Загальні процедури контролю застосовуються до всіх або до більшості функцій комп'ютерної системи, до них належить, наприклад, контроль доступу до програм і файлів бази даних. Прикладні процедури контролю пов'язані з конкретними функціями комп'ютерного обліку, наприклад, програмної перевірки вхідних даних з метою верифікації номерів рахунків і граничних розмірів кредиту.

Прикладний контроль здійснюється за трьома напрямками: контроль вхідних даних, процесу обробки та вихідних даних. Найбільша кількість помилок виникає на етапі введення інформації в комп'ютерну програму. Якщо введено спотворені дані, то вони можуть пройти обробку не виявленими, а при подальшому виявленні їх коригування є важким.

Для виявлення помилок, допущених при підготовці даних, можуть бути використані різні програмні засоби редагування або перевірки:

- ✦ тести контролю правильності розміщення символів призначаються для перевірки полів вхідних даних і визначення правильності розміщення цифр у числових полях, а також літер у символічних полях;
- ✦ тести контролю правильності знака забезпечують перевірку даних по полях на відповідність знаків *плюс* і *мінус*;
- ✦ тести контролю пропусків дозволяють перевірити поля з метою виявлення порожніх місць;
- ✦ тести контролю послідовності служать для перевірки документів за номером, коли послідовність їх розміщення важлива для обробки, наприклад, у пакетному режимі. Ця процедура допомагає також виявити відсутні документи в пронумерованих рядах;
- ✦ тести контролю за діапазоном значень і розумності результатів – автоматизовані процедури, які показують, чи виходять значення даних за встановлені межі. Наприклад, програма розрахунку заробітної плати працівникам відділу збуту може містити в собі тест контролю за діапазоном, який відкидає записи, що перевищують норматив робочого часу в місяць.

Контроль процесу обробки дає певні гарантії того, що дані будуть оброблені без пропусків і повторів операцій. Він може бути здійснений у процесі виконання таких контрольних процедур: послідовне контрольне підсумовування, складання звітів про контрольні суми.

Послідовне контрольне підсумовування забезпечує перевірку даних при їхньому переміщенні з одного відділу до іншого або від однієї програмної обробки до іншої. Підсумовування називається послідовним,



оскільки воно виробляється з одними й тими самими даними після кожного етапу обробки. Підсумувати можна кількість записів, платежі або весь масив даних. Отримані суми передають на наступний етап для порівняння з його контрольними сумами.

Контроль вихідних даних доходів і витрат – це завершальний етап їх перевірки, правильності результатів комп'ютерної обробки. Процедури контролю на цьому етапі забезпечують подання звітності та доступ до файлів – тільки уповноваженим особам. Для цього слід вести список абонентів, які отримують копії звітів. Тиражування звітів має бути суворо обмеженим.

Як бачимо, в умовах застосування автоматизованих систем бухгалтерського обліку методологія обліку доходів, витрат і фінансових результатів значно удосконалюється: змінюється система бухгалтерського обліку, обліковий процес, підвищується рівень управління підприємством, відбувається якісна й кількісна зміна облікового апарату та його функцій. При цьому наукові основи накопичення доходів і витрат та визначення фінансових результатів залишаються незмінними [6, с. 758]. Автоматизація обліку доходів і витрат, зокрема, ставить нові вимоги до первинної інформації. Різноманітність форм подання такої інформації, що надходить до бухгалтерії, дозволяє вести зведений облік доходів і витрат безпосередньо на підставі первинних документів без попереднього їх накопичення та узагальнення.

## ВИСНОВКИ

Отже, можемо зробити висновок, що в умовах конкурентної боротьби для підприємства особливий інтерес має процес моделювання та автоматизації обліку доходів і витрат у промислових підприємствах. Проектування інформаційних потоків доходів і витрат і запровадження багаторівневого аналітичного обліку фінансових результатів забезпечить раціональну побудову інформаційної системи підприємства та сприятиме вдосконаленню управління фінансовими результатами. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Микитенко Т.** Сучасні інформаційні технології обліку та аудиту в управлінні підприємством / Т. Микитенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 10. – С.12 – 19.
2. **Писаревська Т. А.** Інформаційні системи обліку та аудиту : навчальний посібник / Т. А. Писаревська. – К. : КНЕУ, 2004. – 369 с.
3. **Прохар Н. В.** Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія / Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
4. **Федорова Г. В.** Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита / Г. В. Федорова. – М. : Омега-Л, 2004. – 304 с.
5. **Хомин П.** Облікове забезпечення звітності про фінансові результати має бути методологічно обґрунтованим / П. Хомин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 6. – С. 9 – 15.
6. **Хорнгрен Ч. Т.** Управленческий учет / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш.Датар / Пер. с англ. – С-Пб. : Питер, 2005. – 1008 с.

7. Cost accounting / B. Deakin Edward, W. Michael Maher. – [5th ed.]. – Irwin: Homewood, 2008. – 985 с.

## REFERENCES

- Deakin Edward, B., and Michael Maher, W. *Cost accounting Irwin*: Homewood, 2008.
- Fedorova, G. V. *Informatsionnye tekhnologii bukhgalterskogo ucheta, analiza i audita* [Information Technology Accounting, analysis and audit]. Moscow: Omega-L, 2004.
- Khomyn, P. "Oblikove zabezpechennia zvitnosti pro finansovi rezultaty maie buty metodolohichno obgruntovanyim" [Accounting software accounting statement must be methodologically sound]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 6 (2004): 9-15.
- Khorngren, Ch. T., Foster, Dzh., and Datar, Sh. *Upravlencheskiy uchet* [Managerial Accounting]. St. Petersburg: Piter, 2005.
- Mykytenko, T. "Suchasni informatsiini tekhnolohii obliku ta audytu v upravlinni pidpriemstvom" [Modern information technology accounting and auditing in enterprise management]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 10 (2005): 12-19.
- Pysarevska, T. A. *Informatsiini systemy obliku ta audytu* [Information systems and auditing]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Prokhar, N. V., and Nochovna, Yu. O. *Oblik dokhodiv, vytrat i finansovykh rezultativ: problemy teorii ta praktyky* [Revenue, expenses and financial performance: problems of theory and practice]. Poltava: RVV PUET, 2011.

# ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ДЕЛЕГУВАННЯ ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

МУРАВСЬКИЙ В. В.

УДК 657:004.9

## Муравський В. В. Організаційні аспекти делегування обліково-контрольних повноважень з використанням інформаційно-комунікаційних технологій

Досліджуються проблеми застосування інформаційно-комунікаційних технологій в обліку й контролі. Розроблено організаційну модель спільного ведення обліку і контролю підприємством та сторонньою фірмою на принципах делегування обліково-контрольних повноважень, захисту та дистанційності передачі даних. Розглядаються можливість трансформації облікових принципів з позиції теорії обліку та інформатики, а також вплив інформаційно-комунікаційних технологій на принципи обліку. Виділено якісні зміни в реалізації принципів обліку в комп'ютерно-комунікаційній формі бухгалтерського обліку.

**Ключові слова:** облік, контроль, делегування повноважень, інформаційно-комунікаційні технології, комп'ютерно-комунікаційна форма обліку, облікові принципи.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Муравський Володимир Васильович** – кандидат економічних наук, викладач, кафедра обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

**E-mail:** vavanm@gmail.com

УДК 657:004.9

## Муравский В. В. Организационные аспекты делегирования учётно-контрольных полномочий с использованием информационно-коммуникационных технологий

Исследуются проблемы применения информационно-коммуникационных технологий в учете и контроле. Разработана организационная модель общего ведения учета и контроля предприятием и сторонней фирмой на принципах делегирования учётно-контрольных полномочий, защиты и дистанционной передачи данных. Рассматриваются возможность трансформации учетных принципов с позиции теории учета и информатики, а также влияние информационно-коммуникационных технологий на принципы учета. Выделены качественные изменения в реализации принципов учета в компьютерно-коммуникационной форме бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** учет, контроль, делегирование полномочий, информационно-коммуникационные технологии, компьютерно-коммуникационная форма учета, учетные принципы.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Муравский Владимир Васильевич** – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра учета в производственной сфере, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

**E-mail:** vavanm@gmail.com

UDC 657:004.9

## Muravskiy V. V. Organisational Aspects of Delegating Accounting and Controlling Authorities with the Use of Information and Communication Technologies

The article studies problems of application of information and communication technologies in accounting and control. It develops an organisational model of general accounting and control by an enterprise and outside firm on principles of delegation of accounting and controlling authorities, protection and distant data transfer. It considers a possibility of transformation of accounting principles from the position of the theory of accounting and informatics and also influence of information and communication technologies upon accounting principles. The article marks out changes in realisation of accounting principles in the computer communicative form of accounting.

**Key words:** accounting, control, delegation of authorities, information and communication technologies, computer communicative form of accounting, accounting principles.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Muravskiy Volodymyr V.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Accounting in the manufacturing sector, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

**E-mail:** vavanm@gmail.com

Сучасні умови господарювання характеризуються значними організаційними складнощами щодо налагодження ефективного обліку і контролю на підприємствах. Перманентні зміни нормативно-правового забезпечення обліку в частині уточнень оподаткування діяльності підприємств призводять до значного ускладнення обліково-контрольної діяльності. Сучасний обліковий фахівець значно більше уваги приділяє адаптації обліку та програмного забезпечення для його автоматизації до податкових новацій, ніж власне самій обліковій практиці. Численні фінансові санкції за порушення податкових правил є причиною значних непродуктивних витрат підприємства.

Бухгалтери потребують постійного уточнення своїх знань унаслідок удосконалення програмного забезпечення обліку й контролю. Випуск нових версій та доповнень до програмних продуктів потребує значних затрат

часу на їх освоєння. Підприємство змушене фінансувати навчальні курси для облікових фахівців. Відсутність працівників на робочому місці під час навчання опосередковано може призводити до додаткових витрат унаслідок невиконання ними своїх функціональних обов'язків.

На великих підприємствах у штаті працівників за конкретними напрямками (об'єктами) обліку закріплені окремі облікові фахівці, наприклад, бухгалтер з обліку зарплати, грошових коштів, матеріалів і т. д. Проте, на невеликих за розміром суб'єктах господарювання один бухгалтер успішно веде увесь облік. Причиною залучення вузькоспеціалізованих фахівців у сучасних умовах автоматизованої обробки інформації є не галузева чи предметна відмінність обліку, а намагання керівництва обмежити доступ працівників до інформації. Розпорошення функціональних обов'язків та доступу до облікових даних сприяє, на думку керівництва, збереженню комерційної

таємниці унаслідок відсутності у працівників повного інформаційного розуміння діяльності підприємства. Окрім того, з метою збільшення рівня контрольованості підприємством за кожним обліковим фахівцем закріплений внутрішній контролер, який перевіряє правильність ведення обліку. Таким чином, керівництво підприємств, бажаючи зменшити витрат від внутрішніх зловживань обліковими фахівцями, водночас збільшує витрати на утримання надмірно великого штату працівників.

Виникає питання про доцільність впровадження комп'ютерно-комунікаційної техніки в обліково-контрольні процеси, використання якої призводить до ускладнення обліку й контролю. Наявність значних витрат часу й коштів є недопустимим з огляду на рівень розвитку сучасної комп'ютерно-комунікаційної техніки, основним завданням якої є оптимізація діяльності бухгалтерів та контролерів.

**К**омп'ютерні програми сконфігуровані таким чином, щоб вести облік за окремими напрямками (об'єктами), структурними підрозділами підприємства, його філіями та віддаленими службами з подальшою консолідацією підсумкових показників діяльності. Завдяки віддаленому доступу до усієї облікової інформації можливою є передача певних облікових і контрольних функцій комерційним чи аудиторським фірмам, котрі зможуть перебирати на себе повноваження з обліку й контролю.

На думку колективу науковців на чолі з Ф. Ф. Бутинцем, перевагами ведення обліку «зовнішнім бухгалтером» є те, що існує можливість звільнення підприємства від необхідності складати фінансову звітність і відслідковувати нормативно-правову базу; кваліфікація власного бухгалтера перестає бути визначальною; відповідальність за помилки в обліку несе стороння особа; підприємство має змогу скористатися кваліфікованою допомогою консультантів, юристів, адвокатів, які надані аутсорсинговою компанією, тощо [1, с. 97].

Проте П. Я. Хомин зауважує, що користь від впровадження аутсорсингу в облік є значно перебільшеною. Аутсорсер набирає в штат працівників і здійснює розрахунки по заробітній платі, лікарняним, відрахуванням у фонди соціального страхування аналогічно, як це робить підприємство, яке звернулося за послугами аутсорсингу. Окрім того, у вартість послуг аутсорсингу буде закладено 15 – 25% прибутку, що ставить під сумнів економію від делегування повноважень з обліку [2, с. 38 – 41].

Важливим недоліком аутсорсингу є неможливість здійснювати контроль за виконанням функціональних обов'язків працівниками сторонньої організації. Доступ сторонніх осіб до внутрішніх облікових даних негативно впливає на інформаційну безпеку підприємства. З метою вирішення проблемних моментів, пов'язаних з аутсорсингом, доцільно запроваджувати комбінований варіант взаємодії власного обліково-контрольного підрозділу із зовнішньою консалтинговою компанією у напрямку спільного ведення обліку й контролю.

Таким чином, *метою* статті є дослідження організаційних аспектів делегування повноважень з обліку і контролю діяльності підприємств незалежним чи ау-

диторським фірмам в умовах забезпечення захисту даних та дистанційності в передачі обліково-контрольної інформації.

**О**днією з функціональних можливостей сучасних програмних продуктів для обліку є підтримка формування баз даних, в яких накопичується обліково-контрольна інформація про минулі факти господарської діяльності. Автоматизовані інформаційні бази можуть використовуватися як архіви даних, до яких з використанням інформаційно-комунікаційних технологій може бути наданий доступ користувачів у зручний спосіб та час. Фахівці з обліку й контролю, як власні, так і незалежні можуть перебувати на значній територіальній віддаленості від місця здійснення господарської діяльності. Обліковий принцип автономності в сучасних умовах реалізується через можливість дистанційного управління підприємством.

Як зазначає С. В. Івахненко, використання таких інформаційних технологій, як Інтернет, віртуальних робочих місць бухгалтера, мережових ліній зв'язку надає змогу бухгалтерам та аудиторам перейти до роботи за межами підприємства [3, с. 24]. Варто врахувати зауваження Анни Брайтон та Кріса Вотерстона, що ефективність обліку в електронній мережі значно зростає в порівнянні з нерозподіленою обробкою облікових даних за рахунок сумісного використання бази даних системи обліку, з якою обліковий персонал має змогу дистанційно працювати [4, с. 324]. Користувачі інформації (працівники власного обліково-контрольного підрозділу чи незалежної фірми) можуть знаходитися в іншому населеному пункті чи країні й отримувати повні та достовірні облікові дані про фінансово-господарський стан підприємства.

Організацію делегування обліково-контрольних функцій можна здійснювати за двома моделями, які пов'язані з дистанційним доступом до облікової інформації. Перша організаційна модель передбачає делегування окремих повноважень з обліку і контроль незалежно від організаційної структури підприємства, а друга – передавання усіх функцій лише територіально відокремлених підрозділів [5, с. 42].

Автоматизовано зібрані та зареєстровані первинні дані у місцях виникнення фактів господарської діяльності доцільно одразу передавати для спільного ведення обліку й контролю у власний обліково-контрольний підрозділ і в консалтингову фірму, що є основою першої організаційної моделі. Збір первинних даних у місцях виникнення фактів господарської діяльності повинен здійснюватися лише з використанням технічних засобів або з мінімальним залученням працівників підприємства, які не мають можливості впливати на достовірність облікової інформації.

Після збору та попередньої обробки первинні дані доцільно автоматизовано передавати через мережові канали зв'язку до власної бухгалтерії для ведення управлінського обліку та в обмеженому обсязі – консалтинговій організації для здійснення фінансового обліку й підготовки звітності для зовнішніх користувачів. Завдяки такому розподілу функціональних обов'язків забезпечується максимальна інформаційна безпека підпри-

емства. У випадку порушення конфіденційності незалежною фірмою розголошенню можуть підлягати лише дані фінансового обліку та фінансової звітності, яка у більшості випадків і так є публічною. Натомість дані управлінського обліку, які містять комерційну таємницю, не виходять за інформаційні межі підприємства і не можуть бути розголошенні унаслідок відсутності до них доступу сторонніх осіб.

Разом з делегуванням повноважень фінансового обліку перспективним є передання функцій внутрішнього контролю незалежній фірмі [6, с. 227 – 230]. Делеговані процедури внутрішнього контролю здійснюються за аналогією до зовнішнього аудиту. Оскільки основним завданням фінансового обліку є інформування зовнішніх користувачів щодо фінансово-економічного стану підприємства, досить часто виникає потреба в залученні незалежних контролерів для підтвердження достовірності фінансової звітності. Враховуючи, що первинна інформація поступає до незалежної фірми одразу в момент її виникнення, достатньо ефективним є організація безперервного контролю, завданням якого є оперативне виявлення та попередження помилок та махінацій у сфері фінансового обліку. Запропоновану організаційну модель спільного ведення бухгалтерського обліку і контролю власним підрозділом та незалежною фірмою подано на *рис. 1*.

Зовнішній контроль у більшості випадків здійснюється аудиторською фірмою. Передавання аудиторській фірмі ще й функціональних обов'язків внутрішнього контролю дає змогу керівництву підприємства унеможливити вступ його працівників в змову з метою фінансо-

вих махінацій. Мінімізується зацікавленість посадових осіб служби контролю у приховуванні помилок та недоліків в обліку.

Делегування повноважень внутрішнього контролю суттєво збільшує рівень контрольованості та достовірності фінансової звітності. Як наслідок, у керівництва підприємства зменшується потреба в залученні зовнішнього контролю (аудиту) у зв'язку зі зростанням довіри до системи обліку. Документи за результатами безперервного внутрішнього контролю рекомендовано формувати щоденно, направляти керівництву підприємства та усім зацікавленим у зовнішньому аудиті особам та інституціям. Замовники внутрішнього та зовнішнього контролю можуть з єдиного аудиторського висновку отримувати оперативні дані про фінансово-господарський стан підприємства, яке замовило послуги аутсорсингу [7, с. 24 – 25]. Таким чином, ведення фінансового обліку та внутрішнього контролю для підтвердження його достовірності рекомендовано делегувати зовнішній аудиторській фірмі.

Дані управлінського обліку становлять комерційну таємницю, що унеможливає їх вільну передачу стороннім організаціям, у тому числі й незалежній аудиторській фірмі для внутрішнього контролю. Повноваження щодо перевірки на достовірність та безпомилковість управлінського обліку доцільно залишити за власною обліково-контрольною службою підприємства.

Друга організаційна модель делегування обліково-контрольних функцій, навпаки, передбачає абсолютне передавання повноважень ведення фінансового та управлінського обліку незалежній фірмі але лише окре-

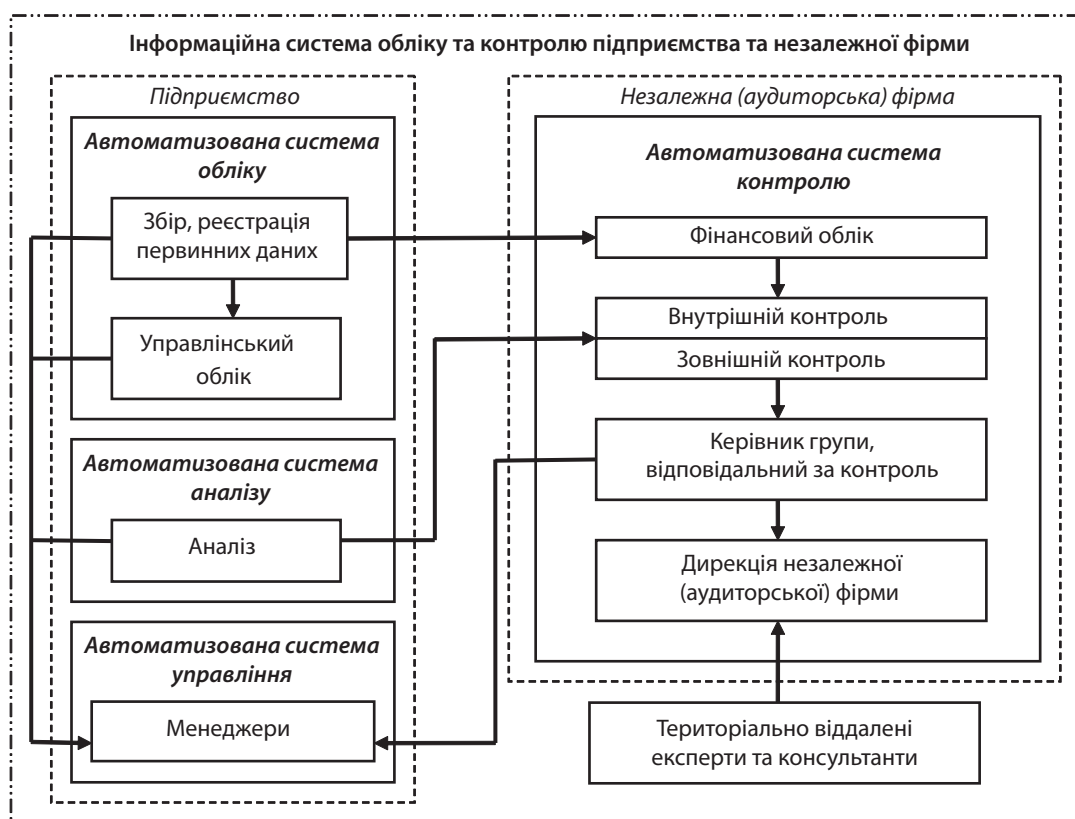


Рис. 1. Організаційна модель делегування повноважень обліку і контролю



мих територіально-відділених підрозділів чи філій підприємства. Облік і внутрішній контроль материнської компанії ведеться штатними працівниками підприємства. Натомість дочірні структури можуть не здійснювати обліково-контрольні процедури власними силами. Реалізувати другу організаційну моделі рекомендується транснаціональним корпораціям, іноземні відділення яких при веденні обліку і контролю повинні дотримувати нормативно-паркових актів тої країни, в якій вони функціонують. Таке делегування обліково-контрольних повноважень забезпечить належну організацію обліку і контролю, максимально адаптовану до національних особливостей законодавства країни, де розташований підрозділ підприємства.

Як доводить В. О. Осмятченко, використання сучасних комунікаційних технологій з можливістю дистанційного доступу до облікових даних здійснює значний вплив на принципи обліку [8, с. 358]. Наприклад, використання комп'ютерно-комунікаційної техніки сприяє підвищенню рівня контролю за оцінкою активів і пасивів підприємства, що забезпечується принципом обачності. Пристрої автоматичної фіксації параметрів господарських операцій запобігають впливу людського чинника на завищення чи заниження реальної вартості об'єктів обліку. Оперативне передавання первинної інформації фахівцям обліку й управління вищих рівнів ієрархії унеможливає фальсифікації з оцінкою господарських операцій на місцях їх виникнення. Також, отримуючи з глобальної мережі інформацію про активи і пасиви різних підприємств, можливо достовірно оцінювати власні господарські операції за методом аналогії. Аналогічні об'єкти обліку повинні вартувати однаково на різних підприємствах за ідентичних умов діяльності та інших організаційних чинників.

Схожий вплив інформаційно-комунікаційних технологій і на принцип повноти висвітлення. Технічні пристрої дають змогу фіксувати усі без винятку факти господарської діяльності. Автоматично ідентифіковані та зафіксовані господарські операції не підлягають коригуванню працівниками, що значно підвищує контрольованість та збільшує інформаційну наповненість системи обліку на підприємстві.

Застосування баз даних із дотриманням принципів послідовності та безперервності сприяє виробленню управлінських рішень на майбутнє. На основі минулого досвіду й знань, отриманих із системи обліку, можливо автоматизовано формувати тренди майбутнього розвитку підприємства.

Принцип автономності в умовах суспільства оптимізації реалізується через можливість дистанційного управління підприємством. Комп'ютерні програми сконфігуровані таким чином, щоб вести облік окремо за структурними підрозділами підприємства, його філіями та віддаленими службами з подальшою консолідацією підсумкових показників діяльності.

Визначення економічного стану суб'єкта господарювання відбувається через реалізацію принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Застосування комп'ютерно-комунікаційної техніки підвищує оператив-

ність визначення фінансового результату ще до завершення звітного періоду. Завдяки оперативному розрахунку прибутку (збитку) після реалізації кожної господарської операції можна визначати ефективність діяльності підприємства і оперативно коригувати її у разі виявлення негативних тенденцій. Таким чином, до завершення точної господарської операції можна прогнозувати її вплив на фінансово-господарський стан підприємства.

Автоматизоване формування показників діяльності господарюючого суб'єкта у довільний момент часу впливає й на принцип періодичності. Звітні форми можуть видаватися не лише в рамках регламентованого періоду, але й за бажанням користувачів. Посеред звітного періоду доступною є можливість формувати фінансові та управлінські звіти за потребою фахівців з обліку й управління. Звітність втрачає часову прив'язаність, що значно підвищує оперативність прийняття управлінських рішень з метою попередження негативних наслідків фінансово-господарської діяльності підприємства.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, організація обліку і контролю з використанням інформаційно-комунікаційних технологій на основі делегування певних обліково-контрольних повноважень незалежній фірмі можливо й не стане ефективним засобом мінімізації витрат, проте забезпечить підвищення достовірності, оперативності й своєчасності управління підприємством та його адаптованості до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Натомість, реалізація організаційної моделі з повним делегуванням обліково-контрольних функцій потребує подальших досліджень у напрямку забезпечення інформаційної безпеки підприємства та консолідації підсумкової інформації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бутинець Ф. Ф.** Організація бухгалтерського обліку : підручник [Текст] / Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, І. Л. Томашевська. / [За редакцією Ф. Ф. Бутинця]. – 4-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2005. – 528 с.
2. Амбівалентність та мімікрія облікової теорії : монографія [Текст] / Г. П. Журавель, В. Б. Клевець, В. М. Олійничук, П. Я. Хомин / [За наук. ред. д. е. н., проф. П. Я. Хомина]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 474 с.
3. **Івахненко С. В.** Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології [Текст] / С. В. Івахненко, О. В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с.
4. **Britton Anne.** Financial accounting [Text] / Anne Britton, Chris Waterston. – Fifth edition. – Harlow, England: Prentice Hall, Pearson Education, 2010. – 427 p.
5. **Мних Є.** Концепція побудови комп'ютерної інформаційної системи обліку діяльності корпорацій [Текст] / Є. Мних, О. Брандл // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 41 – 45.
6. **Євдокимов В. В.** Адаптивна модель інтеграції системи бухгалтерського обліку : монографія [Текст] / В. В. Євдокимов. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 516 с.
7. **Бутинець Т. А.** Принципи господарського контролю: суперечності поглядів [Текст] / Т. А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Житомир : ЖДТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 18 – 26.
8. **Осмятченко В. О.** Критична оцінка принципів бухгалтерського обліку в умовах функціонування комп'ютеризованих систем [Текст] / В. О. Осмятченко // Вісник Національного універ-

ситету водного господарства та природокористування. – 2008. – Випуск 4 (44). – Ч. 2. – С. 357 – 362.

## REFERENCES

Butynets, F. F., Voinalovych, O. P., and Tomashevska, I. L. *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku* [Accounting organization]. Zhytomyr: Ruta, 2005.

Britton, A., and Waterston, Ch. *Financial accounting*. Harlow; England: Prentice Hall; Pearson Education, 2010.

Butynets, T. A. "Pryntsyipy hospodarskoho kontroliu: super-echnosti pohliadiv" [Principles of economic control: the contradictions of views]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1(47) (2009): 18-26.

Ivakhnenkov, S. V., and Melykh, O. V. *Finansovyi kontrolinh: metody ta informatsiini tekhnolohii* [Financial Controlling: methods and information technology]. Kyiv: Znannia, 2009.

Mnykh, Ye., and Bradul, O. "Kontseptsii pobudovy komp'iuternoi informatsiinoi systemy obliku diialnosti korporatsii" [The concept of computer information system accounting activities of corporations]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 4 (2008): 41-45.

Osmiatchenko, V. O. "Krytychna otsinka pryntsyypiv bukhhalterskoho obliku v umovakh funktsionuvannia komp'iuteryzovanykh system" [Critical evaluation accepted accounting principles in terms of the functioning of computer systems]. *Visnyk NUVHP*, vol. 2, no. 4(44) (2008): 357-362.

Yevdokymov, V. V. *Adaptyvna model intehtratsii systemy bukhhalterskoho obliku* [Adaptive model integrating accounting system]. Zhytomyr: ZhDTU, 2010.

Zhuravel, H. P., Klevets, V. B., and Oliynchuk, V. M. *Ambivalentnist ta mimikriia oblikovoi teorii* [Ambivalence and mimicry of accounting theory]. Ternopil: TNEU, 2013.

УДК 352.075/338.2

# ПРОБЛЕМИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ГОЛОВНЯ О. М.

УДК 352.075 / 338.2

**Головня О. М. Проблеми інструментарію розвитку місцевого самоврядування в умовах забезпечення стабілізації економіки**

Сталий соціальний розвиток місцевої громади розглядається в статті як універсальна технологія. Така технологія охоплює всі рівні управління, створює умови для ринку і дозволяє консолідувати різні соціальні групи. Технологія розробляється та реалізується виходячи з конкретних умов і специфіки економічного, організаційного, соціально-політичного рівнів і структури розвитку муніципальної спільноти. Сьогодні, на жаль, недостатньо уваги приділяється питанням конструювання комплексу технологій, здатних забезпечити динамічний економічний розвиток інтегрованої системи муніципального управління. Крім того, одним з напрямів у муніципальній політиці має бути створення системи зайнятості населення та перекваліфікації працівників, формування нових робочих місць. Велике значення в захисті інтересів територіальних громад можуть відігравати асоціації органів місцевого самоврядування. Для вирішення питання залучення жителів до участі в місцевому самоврядуванні треба налагодити неодмінні зворотні взаємозв'язки між громадою та її органами самоврядування – як обраними безпосередньо громадянами, так і її виконавчими структурами.

**Ключові слова:** стратегія місцевого розвитку, місцеве самоврядування, економічна політика, територіальна громада, муніципалізація.

**Рис.: 1. Бібл.: 8.**

*Головня Олена Михайлівна* – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

**E-mail:** ellens@meta.ua

УДК 352.075 / 338.2

**Головня Е. М. Проблемы инструментария развития местного самоуправления в условиях обеспечения стабилизации экономики**

Устойчивое социальное развитие местного общества рассматривается в статье как универсальная технология. Такая технология охватывает все уровни управления, создает условия для рынка и позволяет консолидировать различные социальные группы. Технология разрабатывается и реализуется исходя из конкретных условий и специфики экономического, организационного, социально-политического уровней и структуры развития муниципального сообщества. Сегодня, к сожалению, недостаточно внимания уделяется вопросам конструирования комплекса технологий, способных обеспечить динамичное экономическое развитие интегрированной системы муниципального управления. Кроме того, одним из направлений в муниципальной политике должно быть создание системы занятости населения и переквалификации работников, формирования новых рабочих мест. Большое значение в защите интересов территориальных общин могут играть ассоциации органов местного самоуправления. Для решения вопроса привлечения жителей к участию в местном самоуправлении нужно наладить неременные обратные связи между общиной и его органами самоуправления – как избранными непосредственно гражданами, так и ее исполнительными структурами.

**Ключевые слова:** стратегия местного развития, местное самоуправление, экономическая политика, территориальное общество, муниципализация.

**Рис.: 1. Библ.: 8.**

*Головня Елена Михайловна* – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Винницкий национальный аграрный университет (вул. Солнечная, 3, Винниця, 21008, Украина)

**E-mail:** ellens@meta.ua

UDC 352.075 / 338.2

**Holovnya O. M. Problems of Instruments of Development of Local Self-Governance under Conditions of Ensuring Stabilisation of Economy**

The article considers sustainable social development of local society as a universal technology. Such a technology covers all levels of management, creates conditions for the market and allows consolidation of various social groups. Technology is developed and realised under specific conditions and specific features of economic, organisational and socio-political levels and structure of development of a municipal society. Today, unfortunately, insufficient attentions is paid to the issues of constructing a complex of technologies capable of ensuring dynamic economic development of an integrated system of municipal management. Moreover, one of the directions of the municipal policy should be creation of a system of employment of population and re-training of employees and formation of new working places. Associations of local self-governance bodies could play a significant importance in protection of interests of territorial societies. In order to solve the issue of attraction of the population to participation in local self-governance, it is necessary to establish a feedback between the society and its self-governance bodies – both elected by citizens and its executive structures.

**Key words:** strategy of local development, local self-governance, economic policy, territorial society, municipalisation.

**Pic.: 1. Bibl.: 8.**

*Holovnya Olena M.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Management, (вул. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

**E-mail:** ellens@meta.ua

ситету водного господарства та природокористування. – 2008. – Випуск 4 (44). – Ч. 2. – С. 357 – 362.

## REFERENCES

Butynets, F. F., Voinalovych, O. P., and Tomashevska, I. L. *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku* [Accounting organization]. Zhytomyr: Ruta, 2005.

Britton, A., and Waterston, Ch. *Financial accounting*. Harlow; England: Prentice Hall; Pearson Education, 2010.

Butynets, T. A. "Pryntsyipy hospodarskoho kontroliu: super-echnosti pohliadiv" [Principles of economic control: the contradictions of views]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1(47) (2009): 18-26.

Ivakhnenkov, S. V., and Melykh, O. V. *Finansovyi kontrolinh: metody ta informatsiini tekhnolohii* [Financial Controlling: methods and information technology]. Kyiv: Znannia, 2009.

Mnykh, Ye., and Bradul, O. "Kontseptsii pobudovy komp'uternoi informatsiinoi systemy obliku diialnosti korporatsii" [The concept of computer information system accounting activities of corporations]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 4 (2008): 41-45.

Osmiatchenko, V. O. "Krytychna otsinka pryntsyypiv bukhhalterskoho obliku v umovakh funktsionuvannia komp'iuteryzovanykh system" [Critical evaluation accepted accounting principles in terms of the functioning of computer systems]. *Visnyk NUVHP*, vol. 2, no. 4(44) (2008): 357-362.

Yevdokymov, V. V. *Adaptyvna model intehtratsii systemy bukhhalterskoho obliku* [Adaptive model integrating accounting system]. Zhytomyr: ZhDTU, 2010.

Zhuravel, H. P., Klevets, V. B., and Oliynchuk, V. M. *Ambivalentnist ta mimikriia oblikovoi teorii* [Ambivalence and mimicry of accounting theory]. Ternopil: TNEU, 2013.

УДК 352.075/338.2

## ПРОБЛЕМИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ РОЗВИТКУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ГОЛОВНЯ О. М.

УДК 352.075 / 338.2

### Головня О. М. Проблеми інструментарію розвитку місцевого самоврядування в умовах забезпечення стабілізації економіки

Сталий соціальний розвиток місцевої громади розглядається в статті як універсальна технологія. Така технологія охоплює всі рівні управління, створює умови для ринку і дозволяє консолідувати різні соціальні групи. Технологія розробляється та реалізується виходячи з конкретних умов і специфіки економічного, організаційного, соціально-політичного рівнів і структури розвитку муніципальної спільноти. Сьогодні, на жаль, недостатньо уваги приділяється питанням конструювання комплексу технологій, здатних забезпечити динамічний економічний розвиток інтегрованої системи муніципального управління. Крім того, одним з напрямів у муніципальній політиці має бути створення системи зайнятості населення та перекваліфікації працівників, формування нових робочих місць. Велике значення в захисті інтересів територіальних громад можуть відігравати асоціації органів місцевого самоврядування. Для вирішення питання залучення жителів до участі в місцевому самоврядуванні треба налагодити неодмінні зворотні взаємозв'язки між громадою та її органами самоврядування – як обраними безпосередньо громадянами, так і її виконавчими структурами.

**Ключові слова:** стратегія місцевого розвитку, місцеве самоврядування, економічна політика, територіальна громада, муніципалізація.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

Головня Олена Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: ellens@meta.ua

УДК 352.075 / 338.2

### Головня Е. М. Проблемы инструментария развития местного самоуправления в условиях обеспечения стабилизации экономики

Устойчивое социальное развитие местного общества рассматривается в статье как универсальная технология. Такая технология охватывает все уровни управления, создает условия для рынка и позволяет консолидировать различные социальные группы. Технология разрабатывается и реализуется исходя из конкретных условий и специфики экономического, организационного, социально-политического уровней и структуры развития муниципального сообщества. Сегодня, к сожалению, недостаточно внимания уделяется вопросам конструирования комплекса технологий, способных обеспечить динамичное экономическое развитие интегрированной системы муниципального управления. Кроме того, одним из направлений в муниципальной политике должно быть создание системы занятости населения и переквалификации работников, формирования новых рабочих мест. Большое значение в защите интересов территориальных общин могут играть ассоциации органов местного самоуправления. Для решения вопроса привлечения жителей к участию в местном самоуправлении нужно наладить неперенные обратные связи между общиной и его органами самоуправления – как избранными непосредственно гражданами, так и ее исполнительными структурами.

**Ключевые слова:** стратегия местного развития, местное самоуправление, экономическая политика, территориальное общество, муниципализация.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

Головня Елена Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Винницкий национальный аграрный университет (вул. Солнечная, 3, Винниця, 21008, Украина)

E-mail: ellens@meta.ua

UDC 352.075 / 338.2

### Holovnya O. M. Problems of Instruments of Development of Local Self-Governance under Conditions of Ensuring Stabilisation of Economy

The article considers sustainable social development of local society as a universal technology. Such a technology covers all levels of management, creates conditions for the market and allows consolidation of various social groups. Technology is developed and realised under specific conditions and specific features of economic, organisational and socio-political levels and structure of development of a municipal society. Today, unfortunately, insufficient attentions is paid to the issues of constructing a complex of technologies capable of ensuring dynamic economic development of an integrated system of municipal management. Moreover, one of the directions of the municipal policy should be creation of a system of employment of population and re-training of employees and formation of new working places. Associations of local self-governance bodies could play a significant importance in protection of interests of territorial societies. In order to solve the issue of attraction of the population to participation in local self-governance, it is necessary to establish a feedback between the society and its self-governance bodies – both elected by citizens and its executive structures.

**Key words:** strategy of local development, local self-governance, economic policy, territorial society, municipalisation.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 8.

Holovnya Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Management, (вул. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

E-mail: ellens@meta.ua



**Е**кономічний розвиток будь-якої держави, як складної соціально-економічної системи, визначається ступенем економічного розвитку її складових – місцевих громад. Гармонійність розвитку національної економіки та її структурних елементів вимагає формування узгодженого управлінського впливу з боку суб'єктів економічних відносин (органів місцевого самоврядування), який був би адекватним новим вимогам розвитку суспільства.

Окремим складовим соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та участі в цьому процесі місцевого самоврядування присвячена велика кількість наукових досліджень. Доволі змістовним досягненням цього напрямку наукових досліджень є внесок відомих українських учених. Зокрема, питання впровадження принципів громадської участі у діяльність органів виконавчої влади порушуються у працях Г. А. Монастирського, В. В. Таран, Ю. П. Шарова. Вплив місцевого самоврядування на стан керованості регіональних соціально-економічних процесів досліджують Н. В. Зубченко, С. А. Фоломіна та інші.

Поряд з цим, у науковій літературі недостатньо досліджень у напрямку формування управління економічним розвитком адміністративно-територіальних одиниць як складних систем в умовах системних трансформаційних змін в Україні з урахуванням принципів місцевого самоврядування. Недостатньо уваги приділяється питанням конструювання комплексу технологій, здатних забезпечити динамічний економічний розвиток інтегрованої системи муніципального управління. Поза цариною наукового пошуку опинилася проблема структури системи управління економічним розвитком територіальних систем на основі нової парадигми, адекватної існуючим світовим і національним тенденціям розвитку економіки.

*Метою* статті є визначення потенціалу територіальних громад з урахуванням явища місцевого самоврядування в умовах забезпечення стабілізації економіки.

Могутню соціальну державу неможливо побудувати без сильного місцевого самоврядування. Велика роль у вирішенні даних проблем належить муніципальним органам влади. Один із важливих аспектів соціальної держави – участь громадян в управлінні на всіх рівнях влади і господарського життя. Необхідною передумовою економічного розвитку територій є забезпечення самоврядування на всіх рівнях. Його реалізація можлива лише в дійсно демократичній соціальній державі. Перш за все, це має відобразитися у тому, щоб в органах місцевого самоуправління були представлені всі соціальні групи місцевих жителів, оскільки існує проблема захоплення влади представниками бізнесу.

Залишається проблема забезпечення результативності управління, що здійснюється органами місцевого самоврядування на рівні територіальних громад [8, с. 141].

Верховною Радою України 15 липня 1997 р. прийнято Закон України «Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування». Таким чином, відповідно до статті 9 Конституції України Європейська хартія «... є частиною національного законодавства України», а її норми мають переважну силу над нормами

законів України (пункт 2 статті 7 ЗУ «Про міжнародні договори України»). Метою Європейської хартії місцевого самоврядування є компенсування браку спільних європейських стандартів оцінки та захисту прав органів місцевого самоврядування, які є найближчими до населення. Хартія узагальнює та визначає загальновизнані у Європі принципи здійснення демократії на місцевому і регіональному рівні та зобов'язує сторони застосовувати основні правила, які гарантують політичну, адміністративну та фінансову незалежність органів місцевого самоврядування [4].

Реформування підходів до державного управління згідно з Європейською хартією місцевого самоврядування вимагає будівництва «нової держави» у зворотній послідовності: починаючи з села, далі району, міста, області, регіону, узагальнюючи на рівні держави. Перший крок у цьому напрямку зроблено – створені територіальні громади. Але справжнє становище свідчить про те, що територіальні громади в Україні значною мірою сьогодні фігурують лише на папері, вони ще не стали єдностями людей, об'єднаних не лише спільною територією проживання, а й колективними інтересами та спільною участю у вирішенні питань місцевого значення, сукупною відповідальністю за розвиток території мешкання.

Діяльність громадян у вирішенні місцевих справ має набувати характеру активної співпраці та артикуляції місцевих інтересів, тому практика місцевих органів влади західноєвропейських країн включає такі форми, як: ініціативи, які у вигляді петицій при підтримці громадян або можуть стати законом місцевого співтовариства, або примусити владу виконати певні дії; відозви посадових осіб, які не виконують своїх обов'язків. Прикладом широких повноважень місцевої влади є діяльність муніципалітетів у Швеції, основних постачальників соціальних, освітніх і комунальних послуг, які фінансують початкову і середню освіту, догляд за дітьми, соціальне обслуговування пенсіонерів та інвалідів, займаються основними питаннями життєдіяльності громади – будівництво, охорона здоров'я, захист довкілля, прибирання сміття, водопостачання, виступають основними роботодавцями (кожний швед працює в муніципалітеті або для нього) [3, с. 228].

**Ч**астина західних політиків і вчених вважають, що відношення працівників до управління має для них більш важливе значення, чим відношення до власності. Для забезпечення реальної участі громадян в управлінні і по вертикалі, і по горизонталі необхідно нормативно-правову базу привести в повну відповідність з принципами, вимогами і цілями соціальної держави. У розвинутих країнах світу управління економічним і соціальним розвитком здійснюється через поєднання регулювальних впливів органів державної влади, інститутів ринкової інфраструктури, управлінських підрозділів підприємств, громадських організацій та місцевого самоврядування.

Специфіка муніципального управління складається в тому, що в ньому поєднується два види впливу: адміністративного (державного) та самоорганізації (самоуправління). Саморегулювання здійснюється на основі



постановки місцевих соціальних цілей, які зрозумілі кожному учаснику місцевих угруповань: висока якість життя всіх членів сім'ї, фізичне та моральне здоров'я, розвиток культури та освіти, забезпечення особистої безпеки і комфорту проживання в даному мікросередовищі, що відповідає цілям сталого розвитку, принциповим стратегіям управління.

В основі муніципального управління має знаходитись фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування соціальних процесів у суспільстві для досягнення покращення якості життя населення. Фундаментальне переосмислення означає перегляд правил, норм відносин, механізмів, що лежать в основі правил господарювання. У таких умовах процес соціального розвитку місцевих громад та українського суспільства є сукупністю різних змін у системі відносин і видів діяльності, де на вході – цілі, ресурси, а на виході – результати, що відповідають соціально значимій меті. В основі процесу соціального розвитку має бути серія закономірних змін і відповідних дій по створенню системи, у результаті якої зміниться рівень соціально-економічного розвитку України та якість життя населення, яке є безпосереднім учасником муніципального управління. Природним наслідком поширення нових управлінських моделей є виникнення потреби в застосуванні стратегічних підходів до управління, виникає потреба в ефективних і водночас «м'яких» технологіях за умов відкритості, прозорості, підзвітності та підконтрольності влади громадськості [7]. Іншими словами, муніципальне управління має стати універсальною технологією ефективної реалізації стратегії сталого соціального розвитку місцевої громади.

Така універсальна технологія ефективної реалізації стратегії сталого соціального розвитку місцевої громади діє у відповідності з сукупністю організаційних, фінансово-економічних, соціально-політичних технологій для: а) збільшення доходів населення, бюджету сім'ї і, у першу чергу, пенсіонерів, ветеранів, інвалідів, багатодітних сімей, малозабезпечених. Деякі російські науковці до малозабезпечених справедливо відносять громадян, які після сплати комунальних послуг витрачають з бюджету сім'ї на продукти харчування більше 50% [6]; б) зростання якості життя, які виражається в створенні умов комфортності та інфраструктури сервісу; в) збільшення тривалості життя; г) збільшення дохідної частини місцевого бюджету; д) запуск механізму акумулювання та участі грошових засобів населення у фінансуванні соціально-економічних програм розвитку місцевих громад; е) попередження банкрутства підприємств і організацій конкурентного виробництва; ж) скорочення безробіття і відкриття нових робочих місць; з) зниження суспільної напруги та антисоціальних проявів; і) формування власної фінансової інфраструктури, яка працює на інтереси населення міста чи району; к) розширення соціальної бази реформ.

Універсальна технологія ефективної реалізації стратегії стійкого соціального розвитку місцевої громади охоплює всі рівні управління, створює умови для ринку і дозволяє консолідувати різні соціальні групи.

Технологія розробляється і реалізується виходячи з конкретних умов і специфіки економічного, організаційного, соціально-політичного рівнів і структури розвитку муніципальної спільноти. Технологія дозволяє населенню створити власну соціально-фінансову інфраструктуру і реалізувати систему соціального, економічного, екологічного, і правового захисту населення. Реалізація технології визначає ефективність зміни якості життя кожної людини.

Одним з напрямів у муніципальній політиці має бути створення системи зайнятості населення та перекваліфікації працівників, формування нових робочих місць. Потрібно розробляти і реалізовувати ряд соціальних програм з підтримки сімей, молоді, захисту материнства і дітей, зміцненню здоров'я людей. Тому система соціального захисту на муніципальному рівні, яка звичайно залежить від державного та регіонального рівнів, може розглядатися як відносно самостійна. Це особливо актуально внаслідок зміни ситуації в суспільстві відносно соціального захисту та місцевої влади. Що стосується соціального захисту, то ці зміни розглядаються в аспекті: децентралізації та демонополізації; збільшення чисельності потребуючих соціального захисту; розширення спектру потреб у соціальному захисті та необхідності спеціалізації форм обслуговування населення.

Паралельно зі змінами політико-правового статусу місцевої влади змінюються й її функції. Основний вектор цих змін – соціалізація владних структур і їх діяльності, їх орієнтація на місцеві проблеми, з вирішенням яких пов'язано задоволення життєвих потреб населення. Найважливішими з цих потреб є забезпечення високої якості життя, соціального здоров'я, особистої захищеності. Основна особливість муніципального рівня при вирішенні соціальних питань у тому, що саме на цьому рівні управління реалізуються соціальні цілі, які наближені до людини, що є прерогативою муніципальних органів управління.

Компетенція муніципальних органів управління в галузі економіки передбачає: а) створення сприятливих умов для розвитку соціальної економіки і соціально виправданих форм підприємництва, що вирішують проблеми забезпечення споживачів товарами та послугами; б) стимулювання і безпосередня участь у створенні раціональної муніципальної виробничої та соціально-культурної інфраструктури; в) сприяння створенню нових сучасних робочих місць з високим рівнем доходів; г) матеріальна і фінансова підтримка соціально незахищених груп населення; д) дошкільне виховання дітей, освіта; е) підтримка житлового будівництва; є) підготовка та перепідготовка кадрів з метою їх адаптації до умов структурної перебудови економіки та нових виробничих відносин; ж) соціальне забезпечення людей, які втратили роботу; з) відтворення природних ресурсів (землі, води) та їх раціональне використання; і) запобігання забрудненню ґрунтів, водних джерел і повітряного середовища. Унаслідок цього у світовій практиці органи місцевої влади наділяються не лише правом та відповідальністю перед населенням, що їх вибирає, але і чіткими функціями використання тієї території, на якій вони створені.

Зростає роль ініціативи громади в розвитку сільських територій. На таких територіях місцеве самоврядування має впливати на функціонування виробничо-збутової сфери сільської території, зацікавлювати підприємців у розвитку бізнесу, рекомендувати їх напрями розвитку виробничої діяльності. Для цього із сільських господарів, підприємців, представників громадськості та місцевого самоврядування доцільно створювати активну робочу групу. Одним з її головних завдань має бути побудова стратегії розвитку сільської місцевості. Кожна стратегія місцевого розвитку завжди є лише окремою концепцією, яка завжди може дати певну уяву про майбутнє. Вона спрямована на те, щоб створити диверсифіковану економічну базу, забезпечити робочі місця та побутові умови для місцевого населення, розвивати соціальну інфраструктуру, раціонально використовувати й примножувати природні ресурси та сприяти економічній стабільності місцевості.

У розробці та реалізації стратегічного плану варто було б задіяти всі основні групи учасників, де кожен у рамках стратегічного партнерства має такі завдання: місцева адміністрація створює і підтримує умови, необхідні для розробки й реалізації стратегії; громада села, підприємці та потенційні інвестори забезпечують її успішність, підвищують реальність виконання стратегічного плану. У процесі забезпечення і реалізації стратегії доречними є сільськогосподарські дорадчі служби у кожному районі або їх представництва при сільських радах, що надаватимуть ринкову та соціальну інформацію сільському населенню, проводитимуть бесіди із соціальних питань, проблем пенсійного забезпечення, трудового законодавства, страхування, розвитку підприємництва і фермерства, кредитування та складових сфер життя на селі [5].

Серед українських ініціатив, які спрямовані на підтримку партнерських відносин між місцевою владою та громадянами, можна навести вдалий досвід діяльності Вінницького міськвиконкому. Забезпечити більш якісне виконання своїх повноважень та функцій в інтересах місцевих громад та із широким залученням мешканців міста – головна вимога до будь-якого органу місцевого самоврядування. Питання не лише в підвищенні рівня відповідальності місцевої влади, а перш за все органи місцевого самоврядування повинні досягнути значно більшої прозорості при здійсненні своїх повноважень, пов'язаних із задоволенням потреб мешканців міста. З іншого боку, мова йде про те, щоб забезпечити право мешканців брати участь у громадському житті та добиватись більшої ефективності виконання владою своїх обов'язків.

Для того, щоб перспектива європейського міста набула реальних обрисів, було презентовано Стратегію розвитку Вінниці до 2020 р. Стратегія дає можливість для прозорого діалогу між владою і людьми. Ціль полягає у формуванні системи муніципального управління, здатної ефективно і відповідально виконувати свої повноваження у різних сферах міського життя – як ті, якими вона наділена сьогодні, так і ті, якими вона буде наділена в майбутньому. Ця стратегія – це не просто документ, це свого роду громадська угода, яка базується на

стандартах якості у підходах до організації усіх сторін життя міста. У першу чергу це сильна і відповідальна громада, демократичні процеси, сильне громадянське суспільство, право людей впливати на розвиток свого міста, доброякісне міське середовище. Стратегія ставить нове завдання – розвиток соціальної згуртованості, яка передбачає не тільки розвиток соціальних послуг, але й більш активне включення в життя міста вінничан усіх категорій і вікових груп. Стратегія розвитку Вінниці передбачає п'ять пріоритетів з відповідними цілями та заходами реалізації (рис. 1).

Стратегія розвитку міста – це інструмент для того, щоб городяни могли реалізувати своє право на участь в управлінні містом. У свою чергу, громада – це вільна, відкрита, відповідальна, думаюча спільнота та суб'єкт всіх перетворень. Розвивати громаду означає також підвищувати її вимоги до органів місцевого самоврядування, які є інструментом громади, і підвищувати їх ефективність. Стратегію розробляли понад 200 людей, проводились дослідження, фокус-групи, тривало обговорення серед громади. При формуванні стратегії розвитку «Вінниця – 2020» місцева влада використала досвід муніципалітетів Цюріха, Кельце, Стокгольма і нідерландського міста Утрехт [2, с. 34].

Велике значення в захисті інтересів територіальних громад можуть відігравати асоціації органів місцевого самоврядування. Прикладом є Вінницька обласна Асоціація органів місцевого самоврядування [1]. Основними завданнями асоціації є сприяння: захисту прав, інтересів територіальних громад, їх мешканців та органів місцевого самоврядування; поглибленню зв'язків і створенню ефективного механізму обміну інформацією між територіальними громадами та органами місцевого самоврядування; міжрегіональній діяльності органів місцевого самоврядування; проведенню заходів щодо навчання, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації посадових осіб і працівників органів місцевого самоврядування; запровадженню механізму оптимального самодостатнього функціонування органів місцевого самоврядування; забезпеченню належних умов для ефективного здійснення повноважень органами місцевого самоврядування; інформаційному, методичному та юридичному забезпеченню діяльності органів місцевого самоврядування; запровадженню сучасних форм управління (створення та наповнення сайтів територіальних громад, впровадження е-урядування, системи «електронне село»); залученню позабюджетних коштів, у тому числі грантових коштів та іноземних інвестицій для розвитку інфраструктури області; забезпеченню державних гарантій місцевого самоврядування, прав територіальних громад на самостійне вирішення питань місцевого значення; взаємодії органів місцевого самоврядування з громадськими, профспілковими та іншими організаціями, об'єднаннями; розвитку співробітництва з міжнародними організаціями, регіональними структурами місцевого самоврядування іноземних держав, їх асоціаціями.

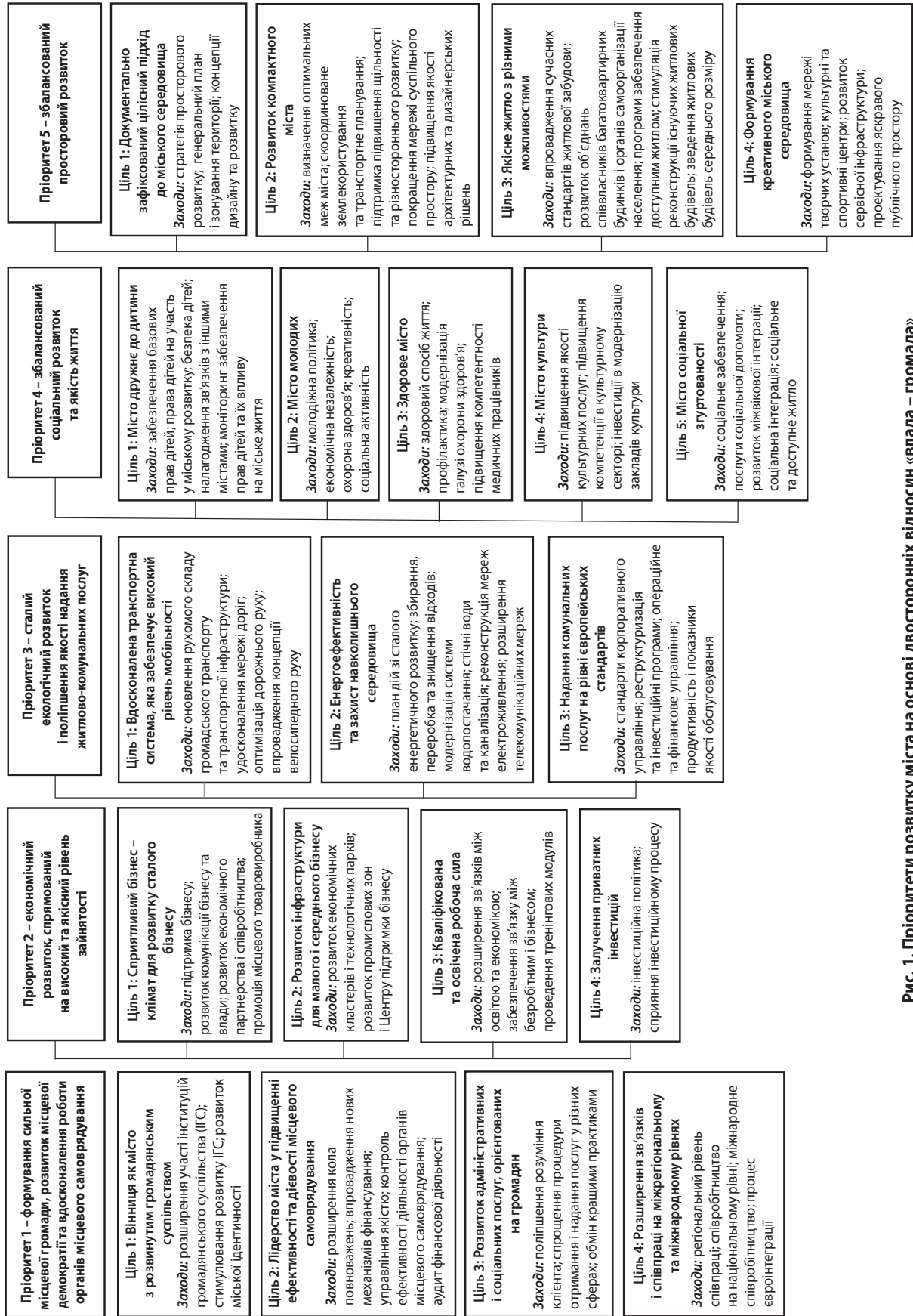


Рис. 1. Пріоритети розвитку міста на основі двосторонніх відносин «влада – громада»

## ВИСНОВКИ

Для вирішення питання залучення жителів до участі в місцевому самоврядуванні треба налагодити невідмінні зворотні взаємозв'язки між громадою та її органами самоврядування, як обраними безпосередньо громадянами, так її виконавчими структурами. Такі зв'язки можуть здійснюватися на основі системи показників і процедур, що санкціонують місцевій громаді та іншим зацікавленим особам: а) узагальнено оцінити результативність функціонування органів місцевого самоврядування щодо надання соціальних послуг на локальному рівні; б) проводити постійний моніторинг та аудит з метою ревізування діяльності органів місцевого самоврядування; в) оцінювати успіхи передвиборних програм і затверджених громадою цілей розвитку населеного пункту. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Вінницька обласна Асоціація органів місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sg.vn.ua/>
2. **Гройсман В.** Стратегічне питання / В. Гройсман // Місто. – 2013. – № 24. – 26 червня. – С. 34 – 35.
3. **Діденко Н. Г.** Державне управління і соціальне партнерство: актуальні проблеми теорії і практики : монографія. – Донецьк : Схід, 2007. – 404 с.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування та принципи здійснення самоврядування на місцевому і регіональному рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://golosiiv.gov.ua/ua/publication/content/802.htm>
5. **Малиновський А. С.** Роль ініціативи громади в розвитку сільських територій / А. С. Малиновський, Д. О. Підгородецький // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 70 – 76.
6. Муниципальный менеджмент / Под общ. ред. В. Н. Иванова, С. Б. Мельникова. – М. : Муниципальный мир, 2004. – 412 с.
7. **Шаров Ю. П.** Стратегічне планування в муниципальному менеджменті: концептуальні аспекти : монографія. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.
8. **Яркова Н. І.** Розробка системи індикаторів соціально-економічного розвитку міста / Н. І. Яркова, Л. В. Кузнецова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2006. – № 3. – С. 140 – 145.

## REFERENCES

- Didenko, N. H. *Derzhavne upravlinnia i sotsialne partnerstvo: aktualni problemy teorii i praktyky* [Public administration and social partnership: current theory and practice]. Donetsk: Skhid, 2007.
- Hroisman, V. "Stratehichne pytannia" [Strategic issues]. *Misto*, no. 24 (2013): 34-35.
- Malynovskyi, A. S., and Pidhorodetskyi, D. O. "Rol initsiatyvy hromady v rozvytku silskykh terytorii" [The role of community initiatives in rural development]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2012): 70-76.
- Munitsipalnyy menedzhment* [Municipal management]. Moscow: Munitsipalnyy mir, 2004.
- Sharov, Yu. P. *Stratehichne planuvannia v munitsypalnomu menedzhmenti: kontseptualni aspekty* [Strategic planning in municipal management: conceptual aspects]. Kyiv: UADU, 2001.

Vynnytska oblasna Asotsiatsiia orhaniv mistsevoho samovriaduvannia. <http://sg.vn.ua/>

"Yevropeiska khartiia mistsevoho samovriaduvannia ta pryntsyipy zdiisnennia samovriaduvannia na mistsevomu i regionalnomu rivni" [European Charter of Local Self-Government and the principles of self-government at the local and regional level]. <http://golosiiv.gov.ua/ua/publication/content/802.htm>

Yarkova, N. I., and Kuznietsova, L. V. "Rozrobka systemy indykatoriv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku mista" [Development of indicators of socio-economic development]. *Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva*, no. 3 (2006): 140-145.



# ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ОСНОВА ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ЛЕОНЕНКО Н. А.

УДК 338.46

## Леоненко Н. А. Інноваційний потенціал регіону як основа відтворення економічного потенціалу

У статті розглянуто роль інноваційного потенціалу регіону в забезпеченні сталого суспільного відтворення економічного потенціалу. Визначено складові інноваційного потенціалу, що характеризують ресурси і здатність до їхньої реалізації, які визначають можливості підприємств території розвиватися інноваційним шляхом. Підкреслено важливість розробки й адаптації методики розрахунку Підсумкового розвитку інноваційності для регіонів України з метою оцінки стану інноваційної діяльності в державі та порівняння із сусідніми країнами – членами ЄС. Запропоновано підхід, який дозволяє виробити концептуальні напрямки інноваційної стратегії економічного зростання. Наголошено на першочерговості становлення та підтримки регіональної інноваційної системи як необхідного фактора розвитку інноваційної інфраструктури та надано пропозиції щодо питання створення інноваційних структур у регіоні.

**Ключові слова:** національна інноваційна система, інноваційна інфраструктура, інноваційний потенціал, інноваційна стратегія економічного зростання.

**Бібл.:** 8.

**Леоненко Неллі Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** nelli\_0882@mail.ru

УДК 338.46

## Леоненко Н. А. Инновационный потенциал региона как основа воспроизводства экономического потенциала

В статье рассмотрена роль инновационного потенциала региона в обеспечении стабильного общественного воспроизводства экономического потенциала. Определены составляющие инновационного потенциала, которые характеризуют ресурсы и способность к их реализации, что определяет возможности предприятий территории развиваться инновационным путем. Подчеркнута важность разработки и адаптации методики расчета Итогового развития инновационности для регионов Украины с целью оценки состояния инновационной деятельности в государстве по сравнению с соседними государствами – членами ЕС. Предложен подход, который позволяет выработать концептуальные направления инновационной стратегии экономического роста. Сделан акцент на первоочередности становления и поддержки региональной инновационной системы как необходимого фактора развития инновационной инфраструктуры и представлены предложения по вопросу создания инновационных структур в регионе.

**Ключевые слова:** национальная инновационная система, инновационная инфраструктура, инновационный потенциал, инновационная стратегия экономического роста.

**Библ.:** 8.

**Леоненко Нелли Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** nelli\_0882@mail.ru

UDC 338.46

## Leonenko N. A. Innovation Potential of the Region as a Basis of Reproduction of Economic Potential

The article considers the role of innovation potential of a region in ensuring stable social reproduction of economic potential. It identifies components of innovation potential, which characterise resources and ability to realise them, that identifies capabilities of territorial enterprises to develop in innovation manner. It underlines importance of development and adaptation of the methods of calculation of the overall development of innovativeness for Ukrainian regions with the purpose to assess the state of innovation activity in the country compared to neighbouring countries – EU members. The article offers an approach, which allows development of conceptual directions of innovation strategy of economic growth. It emphasises priority of establishment and support of the regional innovation system as a necessary factor of development of innovation infrastructure and gives proposals regarding the issue of creation of innovation structures in the region.

**Key words:** national innovation system, innovation infrastructure, innovation potential, innovation strategy of economic growth.

**Bibl.:** 8.

**Leonenko Nelli A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv National Automobile and Highway University (vul. Petrovskogo, 25, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** nelli\_0882@mail.ru

**Р**озробка теорії економічної оцінки потенціалу регіону є обґрунтуванням системи показників, які дозволяють оцінювати ефективність використання економічного потенціалу в цілому і складових його потенціалів. Під час детального розгляду системи економічного потенціалу виявлено, що одна з її складових, а саме: інноваційний потенціал, потребує більш детального вивчення.

Ряд вчених вбачають змістовне наповнення соціально-економічного розвитку територій за рахунок активізації саме інноваційного потенціалу територіальної організації економіки та взаємодії господарюючих суб'єктів. Дослідженням проблематики займалися В. Ага-

лаков, В. Важинська, Б. Данилишин, Г. Захарчин, М. Крупіка, В. Максимов, М. Мельник, І. Новікова, Т. Соболева.

**Постановка завдання** – розглянути роль інноваційного потенціалу регіону у забезпеченні сталого суспільного відтворення економічного потенціалу. Визначити складові інноваційного потенціалу, які визначають можливості підприємств території розвиватися інноваційним шляхом.

**Метою** статті є оцінка ролі інноваційного потенціалу як чинника суспільного відтворення економічного потенціалу регіону.

Високоєфективна система науково-технічного прогресу базується на макротехнологіях – технологіях ви-

робництва наукоємної продукції – транспортному та енергетичному машинобудуванні, космічній техніці, спецметалургії, технологічному промислому устаткуванні та верстатобудуванні, мікро- і радіоелектроніці, інформаційних технологіях, надміцних матеріалах, комунікаціях, біотехнології тощо. Таким чином, саме ці науково-технічні напрямки повинні скласти основу інноваційної національної моделі економічного розвитку [1].

Інновація (нововведення) у регіональній економіці розглядається, по-перше, як процес – вкладання коштів в економіку регіону (міста), що забезпечує зміну покоління техніки і технології; по-друге, як об'єкт – нова техніка, технологія, що є результатом науково-технічного прогресу [2].

Отже, інноваційний (в окремих роботах – науково-технічний) потенціал є структурним елементом економічного потенціалу і являє собою сукупну здатність науково-технічних знань та практичного досвіду, які має суспільство на даному етапі його розвитку, забезпечити найбільш повне використання ресурсів економічного потенціалу. Інноваційний потенціал визначається як базовий ресурс у сучасних умовах інтенсивного розвитку економіки, який дозволяє ефективно використовувати всі інші ресурси, які має суспільство. Також існує таке визначення інноваційного потенціалу території: комплекс взаємопов'язаних ресурсів і можливостей їх реалізації, які визначають її здатність (інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідницьку, економічну тощо) приводити у відповідність зовнішні та внутрішні можливості розвитку; використання й розвиток нових сфер і способів ефективної реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей [3].

При цьому виділяють складові інноваційного потенціалу, що характеризують ресурси і здатність до їхньої реалізації, які визначають можливості підприємств території розвиватися інноваційним шляхом.

Складові інноваційного потенціалу такі [4]:

- ✦ *ринкова*, яка характеризує ступінь відповідності зовнішніх можливостей території зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем;
- ✦ *інтелектуальна*, що визначає можливості генерації та сприйняття ідей і задумів новацій та доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень;
- ✦ *кадрова*, що характеризує можливості персоналу застосувати нові технології, реалізувати нові організаційні й управлінські рішення, розробити й виготовити нові товари;
- ✦ *технологічна*, яка характеризує здатність підприємств території оперативного переорієнтувати виробничі потужності й налагодити економічно ефективно виробництво нових продуктів, які відповідають запитам споживачів;
- ✦ *інформаційна*, що характеризує інформаційну забезпеченість, ступінь повноти, точності й суперечності інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень;
- ✦ *інтерфейсна*, яка характеризує можливості приведення у відповідність і узгодженість різ-

носпрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торговельних і збутових посередників; споживачів; суспільство загалом тощо;

- ✦ *науково-дослідницька*, яка характеризує наявність започаткування результатів науково-дослідницьких робіт, достатнього для генерації нових знань, здатність проведення досліджень з метою перевірки ідей новацій та можливості їх використання у виробництві нової продукції.

Окремою складовою інноваційного потенціалу регіону визначено *маркетингову складову*, яка являє собою здатність регіону, використовуючи наявні ресурси, існуючу інноваційну інфраструктуру та сформовану інноваційну культуру, комерціалізувати результати науково-технічної діяльності та забезпечити їх ефективне використання [3].

З метою досягнення оптимізації витрат на інноваційну діяльність, підвищення ймовірності комерційного успіху і зменшення ризику невідповідності нових товарів потребам ринку багато уваги приділяється визначенню оцінки складових інноваційного потенціалу.

Перш за все слід зазначити, що усі аспекти науково-технічного прогресу й соціального розвитку суспільства, тобто інноваційні ресурси, визначають величину інноваційного потенціалу.

Таким чином, якісно та кількісно інноваційний потенціал представлений нововведеннями. Також інноваційний потенціал запропоновано оцінювати шляхом визначення місця науки як комплексу досягнень людського розуму, які накопичуються і втілюються в суспільному виробництві країни. Аналіз та оцінка науково-технічного потенціалу дозволяють зробити висновки про рівень економічного розвитку країни та її галузей, ступінь її науково-технічної забезпеченості та самостійності, можливості економічного та науково-технічного співробітництва.

Сьогодні у світовій практиці застосовується методика оцінки регіонального інноваційного розвитку, яка розроблена експертами Єврокомісії на основі 13 індикаторів Регіонального інноваційного таблоїду, які об'єднані у 4 групи: людські ресурси; генерування нових знань; поширення та застосування знань; фінансування інноваційної діяльності та комерціалізація інновацій, ринки збуту. На основі вищевказаних показників розраховується Виведений підсумковий індекс регіональної інноваційності, що дозволяє визначити регіони-лідери в межах країни. Науковцями підкреслено важливість питання розробки й адаптації методики розрахунку Підсумкового розвитку інноваційності для регіонів України з метою оцінки стану інноваційної діяльності в державі та порівняння із сусідніми країнами-членами ЄС [5].

Як визначальний інноваційний чинник і водночас обов'язковий компоненту інноваційного потенціалу окремі науковці відзначають перевагу людського інтелекту у всіх його проявах над проектно-виробничими

та організаційно-виробничими завданнями, а також забезпеченням ринків збуту. Для визначення умовної спільноти інноваційної фахової інтелігенції з її демографічними, соціально-економічними, професійно-кваліфікаційними, мотиваційними, морально-психологічними та іншими характеристиками запропоновано використовувати термін «когнітаріат». У сучасній науковій літературі вчені наголошують на необхідності соціогуманістичного підходу до вивчення інновацій. Соціогуманістичний підхід відзначається увагою до необхідності вивчення інноваційного потенціалу людських спільнот через призму притаманного їм комплексу суспільних (громадянських), соціально-психологічних, інтелектуально-інформаційних, морально-психологічних та інших функцій і властивостей. Отже, вирішення проблем людських ресурсів необхідно розглядати через призму формування та використання людського капіталу, механізми якого сприятимуть розвитку людських якостей, реалізації не тільки трудового, але й інноваційного потенціалів регіону [6]. Реалізація запропонованого підходу сприятиме визріванню суспільних передумов для послідовних радикальних інноваційних перетворень.

Інноваційний потенціал розглядається як здатність суспільства, окремих його складових до ефективної інноваційної діяльності. До елементів цієї здатності належать: інтелектуальний рівень і творча (креативна) готовність населення, насамперед тих його категорій, що є безпосередніми суб'єктами інтелектуальної праці; рівень ресурсного забезпечення інноваційної діяльності в межах держави, регіону, галузі, підприємств тощо (інформаційна база, матеріально-технічне оснащення, професійна підготовка і кадрова політика в інноваційній сфері); фінансування та стимулювання відповідних видів діяльності.

Вітчизняні дослідники інноваційного потенціалу наголошують на необхідності якісних змін державної інноваційної політики, акцентуючи увагу на наявних утворених проблемах щодо згаданого питання, а саме: недоступності (з фінансових та організаційних причин) процедури патентування для більшості вітчизняних винахідників, низькому рівні правової захищеності українських патентів, невідповідності рівня їх захищеності кращим світовим зразкам, відсутності дієвих механізмів впровадження та комерційного успіху нововведень. Таким чином, врегулювання на державному та регіональному рівні окресленої проблеми є обов'язковою умовою ефективності регіональної інноваційної політики, спрямованої на економічне зростання.

Підкреслюючи важливість інноваційного потенціалу для розвитку регіону та країни взагалі, науковці наголошують на тому, що розвиток науково-технічного прогресу, генерування інновацій є тими важливими чинниками, які спрямовані на покращання умов життєдіяльності суспільства певного регіону. Інноваційний шлях регіональної економіки зумовлений комплексним реформуванням науково-технічної сфери від прикладних досліджень до серійного виробництва наукомісткої продукції та виведення її на міжрегіональні та світові ринки. Від активізації розвитку інновацій у регіоні зале-

жать трансформаційні процеси в його господарському комплексі, формування нових видів економічної діяльності, оптимізація територіально-галузевої структури регіону, а в кінцевому результаті – підвищення якості життя населення [7].

Серед згаданих питань велику увагу приділено дослідженню шляхів розвитку інноваційного потенціалу як складової економічного потенціалу. Запропоновано підхід, який дозволяє виробити концептуальні напрямки інноваційної стратегії економічного зростання, що базується на:

- ✦ підтримці інноваційного потенціалу, зокрема тих виробничо-технологічних систем, що мають завершений характер, інновацій базисного характеру;
- ✦ селективності підтримки напрямів інноваційного характеру для концентрації наявних ресурсів та підвищення ефективності їх використання;
- ✦ сприянні розвитку конкурентних переваг підприємств з виробництва нових високотехнологічних продуктів, особливо національних торговельних марок;
- ✦ залученні до інноваційно-інвестиційного процесу на державному та регіональному рівнях ресурсів усіх наявних форм власності, включаючи приватну;
- ✦ запровадженні єдиних національних технологічних стандартів на основі світових стандартів якості;
- ✦ розвитку інновацій інфраструктурного та організаційно-управлінського типу, що є необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності національних виробників;
- ✦ використанні кластерної стратегії.

Національна інноваційна система країни формується під впливом таких факторів, як наявність природних ресурсів, форм інституційної взаємодії державних і приватних структур, рівня розвитку науки й інноваційного потенціалу тощо.

Дослідження науковцями впливу процесів глобалізації на національні інноваційні системи засвідчило позитивні та негативні тенденції. Позитивними є формування «світового запасу знань», спрощення доступу до зарубіжних ресурсів і нововведень, створення міжнародних науково-дослідницьких альянсів і трансфер прогресивних технологій. Негативні являють собою відтік різноманітних ресурсів із країн, що розвиваються, закріплення відмінностей у рівні технологічного розвитку країн – інноваційних лідерів з експортоорієнтованим типом економіки і країн-аутсайдерів з імпортоорієнтованим типом економіки тощо.

Сприятливе зовнішнє середовище інноваційного розвитку регіонів забезпечується інституційною структурою їх господарських комплексів. Для інноваційного поштовху необхідним є економічне середовище взаємопов'язаних, різних за масштабами суб'єктів, здатних гнучко реагувати на нього. Стійке фіскальне та монетарне регулювання розвитку малого та середнього бізнесу реально здатне забезпечити структурну



перебудову господарських комплексів регіонів і забезпечити інституціональні передумови інноваційного економічного зростання. Отже, в основі регіональної інноваційної політики регіону науковці вбачають такі принципи: пріоритет інновацій над традиційним виробництвом регіону, забезпечення правової охорони інтелектуальної власності, сприяння розвитку конкуренції в інноваційній сфері, гнучкість інноваційної політики, інтеграція науки, освіти та підприємницької діяльності, забезпечення розвитку інноваційного підприємництва, сприяння розвитку міжрегіонального та міжнародного наукового співробітництва тощо.

Наукові роботи, які присвячені розгляду інноваційного потенціалу регіону, містять твердження, що для становлення регіональної інноваційної системи необхідний розвиток інноваційної інфраструктури та надають пропозиції щодо питання створення інноваційних структур у регіоні. Одним із способів поновлення економічної структури та інноваційної активізації є повсюдне відкриття парків технологічної, промислової, дослідницької спрямованості, інноваційних організацій та інкубаторів. Доречним серед науковців вважається застосування модульної системи інноваційних організацій, у якій інкубатор – це і є стрижневий модуль системи. Одним зі шляхів розвитку інноваційної інфраструктури є створення стійких і здатних до саморозвитку технопарків, що забезпечують розробку та виробництво інноваційного продукту та його використання у сфері матеріального виробництва на тривалу перспективу.

Головна функція основного елемента інноваційної інфраструктури – технопарку – полягає в тому, щоб пов'язати воедино усі фактори, які забезпечують появу та розвиток інноваційних підприємств: талановитих людей (вчених, інженерів, винахідників, менеджерів), які мають ідеї та розробки, сучасних промисловців, малий бізнес, ініціативу та підтримку органів регіональної влади.

Суттєву роль у процесі вирішення питань створення бази для досліджень та їх фінансування, крім державної підтримки, відіграють контакти навчальних закладів із промисловістю. Підкреслено необхідність використання наукової та матеріальної бази підприємств для наукових досліджень, а брак коштів потребує участі приватних підприємств у їх фінансуванні.

Розширення бази наукових знань надає можливість промисловості ефективно задовольняти майбутні потреби людей та використовувати нові можливості ринку, а відтак розвиватися і підвищувати ефективність господарювання. Перспективною формою контактів багатьох вишів із промисловими підприємствами у проведенні масштабних розробок визнано дослідницькі й наукові парки, що розташовані поблизу базових вишів і являють собою комплекси дослідницьких, проектних та виробничих організацій, які розробляють великі актуальні проблеми від початку до кінця – від наукового аналізу та розв'язання до впровадження результатів у виробництво.

Досвід досліджень науковців свідчить про те, що за існуючої сьогодні в Україні економічної системи створити технологічний парк західноєвропейського чи американського типу і забезпечити його повноцінну діяльність повною мірою не можна, оскільки соціально-

економічне середовище України не сприяє народженню подібних явищ. Мають вирішальний вплив такі негативні фактори, як: відсутня можливість розвитку, недосконалість сучасного ринку праці, капіталу, товарів, належного інституційного забезпечення; відсутність підприємництва у цивілізованих формах; недостатність сучасних необхідних засобів комунікацій та інформаційних технологій, які б дали змогу вести управління.

У наукових дослідженнях приділяється особлива увага промислово-інноваційній політиці як одній з важливих передумов забезпечення економічної стабільності України. Підкреслюється важливість реалізації промислово-інноваційної політики, оскільки інноваційне спрямування світового розвитку впливає на визначення промислової політики держави. Державна регіональна промислово-інноваційна політика визначена як система цілей і задач, визнаних і підтриманих державою на регіональному рівні, закріплених законодавчо й орієнтованих на розвиток і державну підтримку промислового виробництва, особливо на базі наукомістких технологій і заходів, що забезпечують інноваційні процеси у сферах промисловості регіону, ефективність яких визначається рівнем інноваційно-технологічного розвитку [8].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, шляхом досягнення позитивної динаміки показників економічного зростання є підвищення ефективності виробництва та раціональне використання усіх видів ресурсів, що досягається завдяки впровадженню у виробництво новітніх технологій та обладнання. Складовою організаційно-економічного механізму інноваційного регіонального зростання є інфраструктура розвитку та система фінансування проектів. Отже, існуючий розрив між наявним інноваційним потенціалом української економіки, що визначається високою кваліфікацією наукових, інженерно-технічних кадрів, і ступенем його впливу на економічні процеси може бути ліквідований за рахунок запровадження сучасного механізму фінансування та організації інноваційних проектів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Петкова Л. О. Економічне зростання в Україні: регіональний вимір / Л. О. Петкова. – Черкаси : ЧДТУ, 2004. – 271 с.
2. Регіональна економіка: [словник-довідник] / О. Д. Богорад, О. М. Невелєв, В. М. Падалка, М. В. Підмогильний ; за ред. М. В. Підмогильного. – Київ, 2004. – 346 с.
3. Шутенко В. О. Інноваційний потенціал регіону: теоретичний аспект / В. О. Шутенко, Т. І. Городиський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2001. – № 436. – С. 427 – 431.
4. Шипуліна Ю. С. Управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / Ю. С. Шипуліна. – Суми : СДУ, 2006. – 248 с.
5. Ротар А. В. Регіональні аспекти інноваційної діяльності промислових підприємств Чернівецької області / А. В. Ротар // Фінансово-економічні та інституційні чинники розвитку регіону : матеріали XVI Міжнар. наук.-практ. конф. – Чернівці : Рута, 2005. – С. 376 – 378.
6. Максимов В. В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання) : монографія / В. В. Максимов. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 360 с.



**7. Масловська Л. Ц.** Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика : монографія / Л. Ц. Масловська. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 366 с.

**8. Волосюк М. В.** Державна регіональна промислово-інноваційна політика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М. В. Волосюк ; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – Київ, 2008. – 21 с.

#### REFERENCES

Bohorad, O. D., Neveliev, O. M., and Padalka, V. M. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy]. Kyiv, 2004.

Maksymov, V. V. *Ekonomichniy potentsial rehionu (analiz, otsinka ta vykorystannia)* [The economic potential of the region (analysis, evaluation and use)]. Luhansk: Vydavnytstvo SNU im. V. Dalia, 2002.

Maslovskaya, L. Ts. *Stalyi rozvytok produktyvnykh syl rehioniv: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Sustainable development of the

productive forces of the region: theory, methodology, practice]. Kyiv: KNTEU, 2003.

Petkova, L. O. *Ekonomichne zrostantia v Ukraini: rehionalnyi vymir* [Economic growth in Ukraine: the regional dimension]. Cherkasy: ChDTU, 2004.

Rotar, A. V. "Rehionalni aspekty innovatsiinoi dialnosti promyslovykh pidpriemstv Chernivetskoï oblasti" [Regional aspects of innovative activity of industrial enterprises Chernivtsi region]. *Finansovo-ekonomichni ta instytutsiini chynnyky rozvytku rehionu*. Chernivtsi: Ruta, 2005. 376-378.

Shypulina, Yu. S. "Upravlinnia potentsialom innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [Managing innovation potential of enterprises]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.02.02*, 2006.

Shutenko, V. O., and Horodyskyi, T. I. "Innovatsiinyi potentsial rehionu: teoretychnyi aspekt" [The innovative potential of the region: theoretical aspects]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnikha». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 436 (2001): 427-431.

Volosiuk, M. V. "Derzhavna rehionalna promyslovo-innovatsiina polityka" [State regional industrial and innovation policy]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.03*, 2008.

УДК 336.1:352

## ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ САМОВРЯДУВАННЯ

ЛАМСЬКИЙ М. Д.

УДК 336.1:352

### Ламський М. Д. Доходи місцевих бюджетів як інструмент забезпечення повноважень органів самоврядування

Мета статті полягає у вивченні, аналізі та оцінці стану доходів місцевих бюджетів. Визначено основні джерела наповнення доходів місцевих бюджетів України та їх значення у формуванні основних грошових фондів органів місцевого самоврядування. Досліджено проблеми обмеженості доходної частини бюджетів у процесі виконання повноважень, покладених на місцеві органи влади. Визначено та проаналізовано ряд змін і реформ після впровадження Податкового кодексу, які не забезпечили вирішення питання щодо достатності наповнення фінансового ресурсу місцевого самоврядування. У результаті дослідження надано рекомендації щодо можливості розширення доходної бази місцевих бюджетів для фінансування, як соціального, так і господарського напрямку, місцевими органами влади. Розроблено конкретні пропозиції щодо зміцнення фінансової бази регіонів.

**Ключові слова:** доходи бюджету, місцевий бюджет, податки і збори.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Ламський Максим Дмитрович – аспірант, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** mlamskoj@yandex.ru

УДК 336.1:352

### Ламской М. Д. Доходы местных бюджетов как инструмент обеспечения полномочий органов самоуправления

Цель статьи заключается в изучении, анализе и оценке состояния доходов местных бюджетов. Определены основные источники наполнения доходов местных бюджетов Украины и их значение в формировании основных денежных фондов органов местного самоуправления. Исследованы проблемы ограниченности доходной части бюджетов в процессе выполнения полномочий, возложенных на местные органы власти. Определены и проанализированы изменения, реформы после внедрения Налогового кодекса, которые не обеспечили решения вопроса по достаточности наполнения финансового ресурса местного самоуправления. В результате исследования даны рекомендации относительно возможности расширения доходной базы местных бюджетов для финансирования, как социального, так и хозяйственного направления, местными органами власти. Разработаны конкретные предложения по укреплению финансовой базы регионов.

**Ключевые слова:** доходы бюджета, местный бюджет, налоги и сборы.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Ламской Максим Дмитриевич – аспирант, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** mlamskoj@yandex.ru

UDC 336.1:352

### Lamskyi M. D. Income of Local Budgets as a Tool of Ensuring Powers of Self-Governance Bodies

The goal of the article lies in the study, analysis and assessment of the state of income of local budgets. The article identifies main sources of income of local budgets in Ukraine and their importance in formation of main money funds of the local self-governance bodies. It studies problems of scantiness of the income part of budgets in the process of performance of powers by the local bodies of authority. It identifies and analyses changes and reforms after introduction of the Tax Code, which did not provide solution of the issue of sufficiency of the income part of the financial resource of local self-governance. In the result of the study the article gives recommendations with respect to a possibility of expansion of the income base of local budgets for financing both the social and economic directions by local authorities. It develops specific proposals on strengthening the financial base of regions.

**Key words:** budget income, local budget, taxes and dues.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

Lamskyi Maksym D. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** mlamskoj@yandex.ru

**7. Масловська Л. Ц.** Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика : монографія / Л. Ц. Масловська. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 366 с.

**8. Волосюк М. В.** Державна регіональна промислово-інноваційна політика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М. В. Волосюк ; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – Київ, 2008. – 21 с.

#### REFERENCES

Bohorad, O. D., Neveliev, O. M., and Padalka, V. M. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy]. Kyiv, 2004.

Maksymov, V. V. *Ekonomichniy potentsial rehionu (analiz, otsinka ta vykorystannia)* [The economic potential of the region (analysis, evaluation and use)]. Luhansk: Vydavnytstvo SNU im. V. Dalia, 2002.

Maslovskaya, L. Ts. *Stalyi rozvytok produktyvnykh syl rehioniv: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Sustainable development of the

productive forces of the region: theory, methodology, practice]. Kyiv: KNTEU, 2003.

Petkova, L. O. *Ekonomichne zrostantia v Ukraini: rehionalnyi vymir* [Economic growth in Ukraine: the regional dimension]. Cherkasy: ChDTU, 2004.

Rotar, A. V. "Rehionalni aspekty innovatsiinoi dialnosti promyslovykh pidpriemstv Chernivetskoï oblasti" [Regional aspects of innovative activity of industrial enterprises Chernivtsi region]. *Finansovo-ekonomichni ta instytutsiini chynnyky rozvytku rehionu*. Chernivtsi: Ruta, 2005. 376-378.

Shypulina, Yu. S. "Upravlinnia potentsialom innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [Managing innovation potential of enterprises]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.02.02*, 2006.

Shutenko, V. O., and Horodyskyi, T. I. "Innovatsiinyi potentsial rehionu: teoretychnyi aspekt" [The innovative potential of the region: theoretical aspects]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnikha». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 436 (2001): 427-431.

Volosiuk, M. V. "Derzhavna rehionalna promyslovo-innovatsiina polityka" [State regional industrial and innovation policy]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.03*, 2008.

УДК 336.1:352

## ДОХОДИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ САМОВРЯДУВАННЯ

ЛАМСЬКИЙ М. Д.

УДК 336.1:352

### Ламський М. Д. Доходи місцевих бюджетів як інструмент забезпечення повноважень органів самоврядування

Мета статті полягає у вивченні, аналізі та оцінці стану доходів місцевих бюджетів. Визначено основні джерела наповнення доходів місцевих бюджетів України та їх значення у формуванні основних грошових фондів органів місцевого самоврядування. Досліджено проблеми обмеженості доходної частини бюджетів у процесі виконання повноважень, покладених на місцеві органи влади. Визначено та проаналізовано ряд змін і реформ після впровадження Податкового кодексу, які не забезпечили вирішення питання щодо достатності наповнення фінансового ресурсу місцевого самоврядування. У результаті дослідження надано рекомендації щодо можливості розширення доходної бази місцевих бюджетів для фінансування, як соціального, так і господарського напрямку, місцевими органами влади. Розроблено конкретні пропозиції щодо зміцнення фінансової бази регіонів.

**Ключові слова:** доходи бюджету, місцевий бюджет, податки і збори.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Ламський Максим Дмитрович – аспірант, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** mlamskoj@yandex.ru

УДК 336.1:352

### Ламской М. Д. Доходы местных бюджетов как инструмент обеспечения полномочий органов самоуправления

Цель статьи заключается в изучении, анализе и оценке состояния доходов местных бюджетов. Определены основные источники наполнения доходов местных бюджетов Украины и их значение в формировании основных денежных фондов органов местного самоуправления. Исследованы проблемы ограниченности доходной части бюджетов в процессе выполнения полномочий, возложенных на местные органы власти. Определены и проанализированы изменения, реформы после внедрения Налогового кодекса, которые не обеспечили решения вопроса по достаточности наполнения финансового ресурса местного самоуправления. В результате исследования даны рекомендации относительно возможности расширения доходной базы местных бюджетов для финансирования, как социального, так и хозяйственного направления, местными органами власти. Разработаны конкретные предложения по укреплению финансовой базы регионов.

**Ключевые слова:** доходы бюджета, местный бюджет, налоги и сборы.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Ламской Максим Дмитриевич – аспирант, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** mlamskoj@yandex.ru

UDC 336.1:352

### Lamskyi M. D. Income of Local Budgets as a Tool of Ensuring Powers of Self-Governance Bodies

The goal of the article lies in the study, analysis and assessment of the state of income of local budgets. The article identifies main sources of income of local budgets in Ukraine and their importance in formation of main money funds of the local self-governance bodies. It studies problems of scantiness of the income part of budgets in the process of performance of powers by the local bodies of authority. It identifies and analyses changes and reforms after introduction of the Tax Code, which did not provide solution of the issue of sufficiency of the income part of the financial resource of local self-governance. In the result of the study the article gives recommendations with respect to a possibility of expansion of the income base of local budgets for financing both the social and economic directions by local authorities. It develops specific proposals on strengthening the financial base of regions.

**Key words:** budget income, local budget, taxes and dues.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

Lamskyi Maksym D. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** mlamskoj@yandex.ru

**Р**оль місцевих бюджетів у суспільстві забезпечується їхнім впливом на соціально-економічні процеси, зокрема як фіскального інструменту органів місцевого самоврядування, з метою економічного зростання територіальних громад й адміністративно-територіальних утворень, а також засобу соціального захисту населення.

Об'єктивна необхідність доходів місцевих бюджетів обумовлена тим, що в умовах товарно-грошових відносин органи місцевого самоврядування можуть повноцінно виконувати свої функції тільки за наявності відповідних фінансових ресурсів.

Постійна відсутність фінансових ресурсів на місцевому рівні набула важливого значення для всієї країни. Основна частина доходів місцевих бюджетів утворюється за рахунок частки від загальнодержавних податків. Це свідчить про недостатність фіскальної незалежності місцевих бюджетів.

Низький рівень власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Тому розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування та якісному виконанню покладених на них завдань та функцій.

Актуальність даного напрямку проблеми зумовлена тим, що питання наповнення і формування дохідної частини місцевих бюджетів, фінансового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування є одним із пріоритетів сучасної бюджетної політики. Тому в процесі розвитку даної стратегії необхідно забезпечити ефективну реалізацію поточних завдань бюджетної політики при збереженні високої динаміки реформ.

Проблемам формування дохідної частини місцевих бюджетів, наповненню їхньої бази, пошуку зростання власних доходів постійно приділяють увагу чимало українських науковців: В. Дем'янишин, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, С. Слухай, С. Юрій та ін.

*Метою роботи є вивчення, аналіз і оцінка стану доходів місцевих бюджетів, дослідження проблеми обмеженості дохідної частини бюджетів у процесі виконання покладених повноважень на органи місцевого самоврядування та розробка конкретних пропозицій щодо зміцнення фінансової бази регіонів.*

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

- ✦ проаналізувати сучасний стан доходів місцевих бюджетів;
- ✦ визначити основні джерела наповненості бюджетів та їх роль в формуванні доходів на місцевому рівні;
- ✦ надати рекомендації щодо вдосконалення існуючого процесу надходження доходів.

Фінансова незалежність органів місцевого самоврядування значною мірою залежить від величини та ефективності використання на відповідній території фінансових ресурсів. *Сучасна наука об'єктивно описує сутність фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування як фонди грошових коштів адміністративних одиниць, що*

*формується на основі надходжень у різних її формах та на базі процесу перерозподілу ВВП, що забезпечує виконання власних і делегованих повноважень.*

Існує ряд чинників, які безпосередньо впливають на розміри цих фінансових ресурсів, серед яких:

- ✦ розподіл доходів між державним і місцевими бюджетами;
- ✦ розмежування повноважень між органами державної і місцевої влади;
- ✦ визначені законодавством, основні засади міжбюджетних відносин;
- ✦ стан економічного становища суб'єктів господарювання, які належать до конкретного регіону;
- ✦ стан інвестиційної привабливості адміністративно-територіальної одиниці;
- ✦ діюча система оподаткування та порядок справляння основних бюджетотворчих податків і зборів.

Відповідно до положень статті 64 Бюджетного кодексу України визначається склад доходів органів місцевого самоврядування, для фінансування суспільних благ у галузях охорони здоров'я, освіти, духовного та фізичного розвитку, соціального захисту, тощо. Виконання досить широкого спектру повноважень місцевою владою потребує значного обсягу грошових ресурсів, проте в наш час спостерігається постійна нестача грошових фондів і хронічне недофінансування для забезпечення виконання всіх благ і послуг населенню.

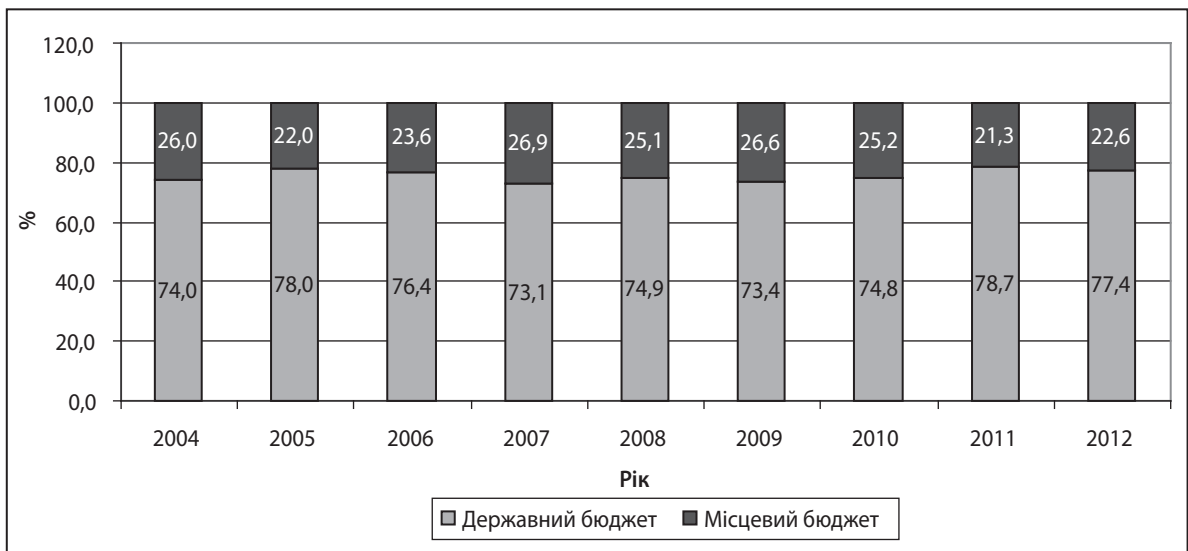
**П**ерш, ніж перейти до аналізу структури джерел формування дохідної частини місцевих бюджетів, слід визначити їх частку в системі Зведеного бюджету України. Можна відмітити, що рівень централізації коштів досить високий, за період з 2004 до 2012 рр. суттєво не змінювався і в середньому коливається в межах 26 – 21% (рис. 1).

Саме дане співвідношення відображає негативні тенденції, які ставлять місцеві органи влади в пряму залежність від центрального апарату, цим самим мають у своєму розпорядженні напівпустий фонд грошових коштів місцевих бюджетів.

У свою чергу, для економіки розвинутих країн характерна кардинально протилежна ситуація, цим самим органам місцевого самоврядування надаються гарантії щодо прийняття вагомих рішень у процесі виконання своїх повноважень. На жаль, реалії сьогодення в Україні говорять нам про слабкість функціональної спроможності місцевих бюджетів.

Основною проблемою в бюджетній системі нашої країни є досить високий рівень політичного впливу. Більшість рішень з приводу умов функціонування місцевих органів влади та розпорядження коштами бюджету приймаються безпосередньо на державному рівні, нівелюючи потреби та побажання регіональних органів управління.

Беручи до уваги останні вісім років, а саме: період з 2005 до 2012 рр., відмічаємо тенденцію збільшення доходів місцевих бюджетів. Це об'єктивно пов'язано зі збільшенням обсягів ВРП, зростанням розміру мінімальної заробітної плати, розвитком економіки регіонів, у тому числі зростанням показників роботи аграрного сектора та розвитком мережі сфери надання послуг.



**Рис. 1.** Питома вага державного і місцевих бюджетів у структурі Зведеного бюджету України за 2004 – 2012 рр.

Проте, зростання доходів місцевих бюджетів аж ніяк не зменшує рівень залежності регіонів від «головного» бюджету України, який продовжує значною мірою фінансувати виконання функцій, покладених на органи місцевого самоврядування.

У табл. 1 зображено рівень виконання плану за доходами місцевих бюджетів загалом і за власними і закріпленими доходами, зокрема.

Беручи до уваги показники, що відображені в табл. 1, робимо висновок про поступове зростання доходів місцевих бюджетів, у тому числі власних і закріплених доходів.

Позитивною тенденцією на сьогоднішній день є збільшення у 2012 р. місцевих бюджетів у порівнянні з 2005 р. більше, ніж як в 4 рази (на 420%), відповідно і власні доходи місцевих бюджетів зростають, проте негативним фактором залишається нижчий рівень їх зростання по відношенню до місцевих доходів (3,32 рази, 332,5%).

Це створює певні перешкоди на шляху до ефективного планування та використання бюджетних коштів. Значний обсяг зобов'язань, які покладені на органи

місцевого самоврядування, не фінансуються повною мірою через брак коштів і дефіцит бюджету.

У 2006 р. вперше з часів введення в дію Бюджетного кодексу темпи приросту доходів місцевих бюджетів перевищили темпи приросту доходів державного бюджету (рис. 2).

Не зважаючи на закріплення на постійній основі доходних джерел місцевих бюджетів у Бюджетному кодексі України, на сьогоднішній день все ще відсутнє чітке обґрунтування економічного змісту показника рівня децентралізації, який повинен бути в Україні. Рівень децентралізації може вимірюватися таким показником, як частка ВВП, що перерозподіляється через місцеві бюджети.

Протягом 2000 – 2007 рр. частка перерозподілу ВВП через місцеві бюджети в середньому визначався на рівні 7,8%, хоча порівнюючи з початком 1990-х років, у період становлення самостійної бюджетної системи України вона зменшилася з 11,5% у 1992 р. до 7,3% у 2007 р., що становить приблизно чверть частки ВВП, що перерозподіляється через Зведений бюджет України.

Значне збільшення власних доходів місцевих бюджетів у 2006 р. значною мірою пов'язане зі стрімким зрос-

**Таблиця 1**

**Рівень виконання місцевих бюджетів за доходами у 2005 – 2012 рр., млн грн**

Рік	Доходи місцевих бюджетів		Темп росту фактичних показників %	Власні та закріплені доходи		Темп росту фактичних показників %	Рівень виконання плану %	
	План	Факт		План	Факт		Доходи місцевих бюджетів	Власні та закріплені
2005	54677,6	53677,3	135,5	29048,4	30316,2	130,2	98,2	104,4
2006	75262,0	75895,2	141,4	37853,4	39865,5	131,5	100,8	105,3
2007	101017,2	103004,9	135,7	53670,7	58349,0	146,4	102,0	108,7
2008	139046,7	132984,8	129,1	75525,8	73872,1	126,6	95,6	97,8
2009	141877,9	133215,8	100,2	78314,0	71035,7	96,2	94,0	90,7
2010	164877,1	158282,0	118,8	83522,6	80515,8	113,3	96,0	96,4
2011	181894,2	181530,4	114,7	85458,9	86655,3	107,6	99,8	101,4
2012	225831,1	225273,4	124,1	97405,8	100813,8	116,3	99,8	103,5



танням економіки України, яке продовжувався до другої половини 2008 р. Даний період характеризується високим рівнем виробництва, значною активністю торгівлі на міжнародному ринку, високим показником зайнятості населення, що дало зростання надходжень від сплати ПДФО на більше ніж 8 млрд грн у порівнянні з 2005 р.

Питома вага податкових надходжень в доходах місцевих бюджетів постійно зростає і станом на 2012 р. склала 85,2%, тому доцільним є визначення впливу податків на формування основних грошових фондів.

Як бачимо, основним податком є ПДФО. Слід зазначити, що на темп зростання податку з доходів фізич-

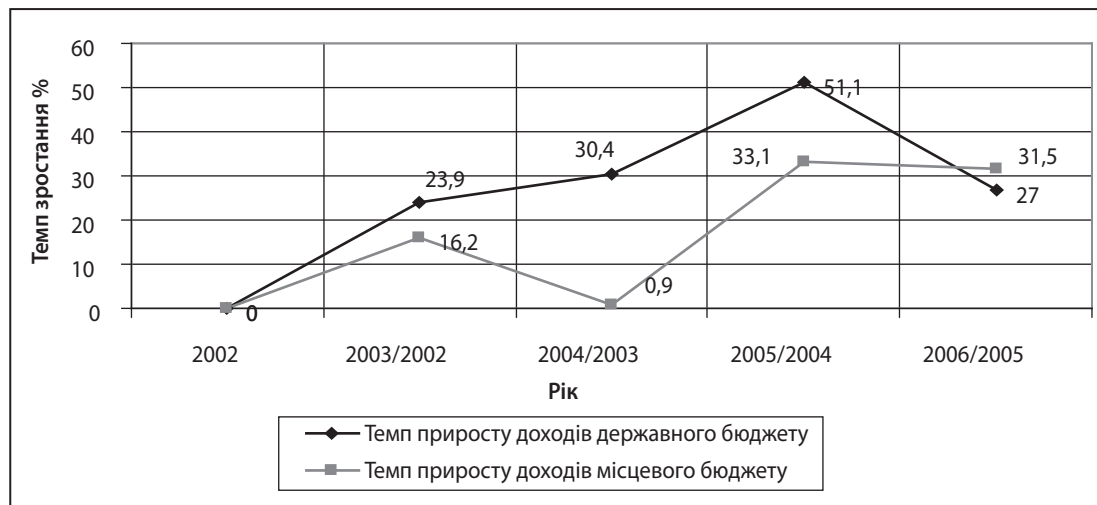


Рис. 2. Темп приросту доходів державного і місцевого бюджетів у 2002 – 2006 рр.

Слід звернути увагу на темп зростання доходів з року в рік протягом даного періоду та відзначити, як боляче відреагували доходи місцевих бюджетів в 2009 р., після початку фінансової кризи 2008 р., що призвело до зменшення власних і закріплених доходів, які у своєму розпорядженні мали місцеві органи влади.

Післякризовий період, який почався в кінці 2009 – на початку 2010 рр., ознаменувався поступовою стабілізацією ситуації в економіці країни. Проте частка перерозподілу ВВП через місцеві бюджети в середньому залишалися на тому самому рівні, що і до 2008 р.: 7,7 – 8,0%.

У 2011 та 2012 рр. спостерігалось виконання плану за власними та закріпленими доходами місцевих бюджетів. Це стало можливим через значне збільшення обсягів надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва та інших місцевих податків і зборів.

Такі зміни відбулися через введення в дію змін до Податкового кодексу, якими запроваджено нові правила справляння цього податку. Зокрема змінено терміни сплати та запроваджено нові ставки оподаткування.

І все ж таки, підсумовуючи вищенаведене, варто зауважити, що рівень самостійності місцевих бюджетів не збільшується. Така ситуація продовжує вкрай негативно впливати на слабку активність органів місцевої влади, що спрямована на підвищення доходів місцевих бюджетів.

Для більшого уявлення ситуації, яка склалася в системі місцевих бюджетів України, проведемо аналіз наповненості фондів грошових коштів органів місцевого самоврядування.

Основними джерелами доходів місцевих бюджетів є:

- ✦ податкові надходження;
- ✦ неподаткові надходження;
- ✦ доходи від операцій з капіталом;
- ✦ міжбюджетні трансферти.

них осіб негативно впливають деякі фактори, зокрема, місцеві бюджети постійно несуть втрати за рахунок:

- ✦ існування тінювих схем виплати заробітної плати;
- ✦ високого показника зовнішньої трудової міграції працездатного населення на роботу за кордон.

У 2008 р., з урахуванням зростання рівня мінімальної заробітної плати, втрати бюджету через несплату податку на доходи нелегальними трудовими мігрантами становили щонайменше 3,2 млрд грн.

Другим за обсягом джерелом надходжень доходів до місцевих бюджетів традиційно є плата за землю.

Нагадаємо, що в 2008 р. було зафіксовано доволі значне зростання номінальних надходжень від усіх складових плати за землю, а найбільше (понад удвічі) – від надходжень орендної плати з юридичних осіб. Такі значні прирости були пов'язані, зокрема, з введенням обмежень щодо надання пільги з плати за землю, скасування низки пільг певних категорій платників і збільшення ставки земельного податку для окремих земельних ділянок.

Протягом 2009 та початку 2010 рр. спостерігався розвиток цієї тенденції. Водночас у II – IV кварталах 2010 р. стало помітним поступове уповільнення темпу зростання плати за землю. Питома вага практично не змінилась порівняно з попереднім роком і становила 14,1%.

У структурі плати за землю щорічно відбуваються зміни за рахунок більш динамічного нарощування номінальних надходжень орендної плати та повільнішого зростання надходжень земельного податку. Така динаміка відображає поступове підвищення ставок орендної плати на тлі принципів щодо справляння земельного податку.

Що стосується місцевих податків і зборів, то їх роль досить незначна у формуванні місцевих бюджетів. Проте позитивним процесом стала відміна значної кількості місцевих податків і зборів, витрати на адмі-

ністрування яких для держави є більшими, аніж обсяг їх надходжень. Серед таких податків є: курортний збір, збір за видачу ордеру на квартиру, збір з власників собак, збір за вигреш у бігах на іподромі, збір з осіб, які беруть участь у бігах на іподромі, збір за участь у бігах на іподромі, збір за право проведення кіно- і телезйомок.

відмову від повномасштабного оподаткування нерухомості, від запровадження місцевих бюджетів, а також через уповільнення надходжень єдиного податку внаслідок переходу частини платників єдиного податку на звичайну систему оподаткування, відмову від ринкового збору, тощо.

Таблиця 2

## Аналіз структури податкових надходження місцевих бюджетів за 2005 – 2012 рр., млн грн

Рік	ПДФО	%	Плата за землю	%	Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва	%	Інші місцеві податки і збори	%
2005	16486,6	54,3	2718,2	9,0	1371,5	4,5	598,2	2,0
2006	22791,1	57,2	3122,3	7,8	1348,0	3,4	642,3	1,6
2007	34779,2	59,6	3890,4	6,7	1659,4	2,8	729,7	1,3
2008	45908,5	62,1	6683,7	9,0	1931,5	2,6	819,5	1,1
2009	44508,5	62,7	8368,0	11,8	1838,8	2,6	808,6	1,1
2010	51008,5	63,4	9547,9	11,9	1951,0	2,4	819,4	1,0
2011	54069,0	62,4	10712,7	12,4	2046,6	2,4	493,5	0,6
2012	61098,0	60,6	12598,1	12,5	5116,5	5,1	471,7	0,5

Варто зауважити, що у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України з 2011 р. структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін. Так, скорочено існуючих місцевих податків і зборів з 14-ти до 5-ти, серед яких податок на нерухоме майно, єдиний податок і три збори: збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір.

Одним із нововведень Податкового кодексу України стало запровадження загальнодержавного екологічного податку на зміну колишньому збору за забруднення навколишнього природного середовища. Від цього джерела до місцевих бюджетів зараховано 1,2 млрд грн, а його частка у структурі доходів місцевих бюджетів склали 1,4 %.

Зазначу, що з 1 січня 2011 р. екологічний податок сплачують усі, хто використовує паливо для транспортних засобів, у тому числі суб'єкти господарювання, громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які користуються автомобілями. Податковим кодексом передбачається справляння екологічного податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення через податкових агентів, які здійснюють оптову та роздрібну торгівлю паливом. Таким чином, екологічний податок сплачується платниками податку під час придбання палива, а податковими агентами, які реалізують паливо, цей податок утримується та сплачується до бюджету.

Після прийняття Податкового кодексу місцеві бюджети продовжують залежати від загальнодержавних податків, переданих на місцевий рівень, та дотацій і субсидій із державного бюджету. Відтак, проблема зміщення фінансового ресурсу місцевого самоврядування залишається надзвичайно актуальною для всіх місцевих бюджетів.

Впровадження Податкового кодексу не забезпечило вирішення питання достатнього наповнення фінансового ресурсу місцевого самоврядування через

Компенсатором надходження від цих податків, вочевидь, має стати податок на нерухоме майно. Проте стаття 265 Податкового кодексу містить низку положень (визначення бази спадкування об'єктів, що знаходяться у спільній сумісній власності, високі порогові значення площі нерухомості, що звільняються від оподаткування, тощо), які суворо обмежують потенційний обсяг надходжень від нерухомого майна, а отже залишають невирішеним питання забезпечення місцевого самоврядування стабільним податковими джерелами надходжень.

Відмова в ході нещодавно проведеної податкової реформи від закріплення значущих дохідних джерел за місцевим рівнем на фоні незначного обсягу їх власного фінансового ресурсу актуалізує питання пошуку альтернативних форм фінансування проектів розвитку місцевої інфраструктури, серед яких місцеві запозичення та гарантії, державно-приватне партнерство та інші. Але залучення таких ресурсів пов'язане з прийняттям певних довгострокових зобов'язань, у тому числі фінансових, що не регламентується чинним законодавством. Так, статтю 23 Бюджетного кодексу встановлена можливість взяття бюджетних зобов'язань лише за наявності відповідного бюджетного призначення, що затверджується рішенням про місцевий бюджет на один рік.

Слід зазначити, що відповідно до положень Податкового кодексу, з 2011 р. було ліквідовано ринковий збір, який досить відчутно поповнював казну місцевих бюджетів, при цьому не потребував значних витрат на його адміністрування. Питома вага ринкового збору в складі місцевих податків і зборів постійно зростала, особливо в 2009 та 2010 р. – 63,3 і 62,7 % відповідно. У 2010 р. обсяги справляння ринкового збору склали 513,5 млн грн. Більш того, у багатьох місцевих бюджетах ринковий збір займав третє-четверте місце серед всіх прибуткових джерел. Тому можна констатувати, що виключення даного податку з

переліку надходження до місцевого бюджету було помилковим, особливо це стосується міст з великою кількістю торговельних площ.

Усе вищезгадане стримує реалізацію проектів розвитку місцевої інфраструктури, нормативна вартість робіт яких перевищує відповідні доступні бюджетні ресурси одного бюджетного року. Таким чином, урахування, що сталий місцевий розвиток неможливий без створення відповідних соціально-економічних передумов, нагальним є ефективне використання наявних і створення умов для залучення додаткових фінансових джерел, а також упровадження механізмів оптимального використання ресурсів. Аналізуючи сучасний стан джерел наповненості доходів місцевих бюджетів, зазначимо, що в період з 2005 р. суттєвих змін кількість і види місцевих податків і зборів не зазнали, проте роль кожного виду більшою чи меншою мірою зазнала змін.

## ВИСНОВКИ

Нарощування власної дохідної бази органів місцевого самоврядування відбуватиметься за умови забезпечення найбільш ефективного поєднання позитивних тенденцій розвитку промисловості, зростання рівня залучення інвестицій в основний капітал і зниження кредиторської заборгованості. Важливими кроками й тактичними діями у напрямі виявлення, розвитку та забезпечення стабільності джерел формування доходів місцевих бюджетів має стати розробка фінансовими, податковими, органами місцевого самоврядування й іншими органами влади та впровадження в практику системи практичних заходів щодо удосконалення державою діючого бюджетного і податкового законодавства, які сприятимуть приросту обсягів промислової продукції, залученню інвестицій, не допускаючи значного зростання кредиторської заборгованості, що, у свою чергу, відобразиться у збільшенні питомої ваги власних доходів місцевих бюджетів, відзначиться на фінансових можливостях місцевої влади.

Система місцевих податків і зборів давно потребує реформування, оскільки вона не забезпечує реальною прибутковою базою місцеві бюджети, а ефект від стягнення ряду платежів навряд чи покриває витрати на них.

В Україні основними джерелами наповнення дохідної бази місцевих бюджетів є закріплені доходи й офіційні трансферти. Тому, як показало проведене дослідження, місцевим органам влади необхідно впливати на розвиток бази надходжень закріплених доходів і збільшення частки власних доходів. Виходячи з цього, основними напрямками зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є:

- ✦ боротьба з ліквідацією тіньових схем виплати заробітної плати, що збільшить надходження ПДФО;
- ✦ перегляд умов адміністрування та збільшення обсягів надходжень плати за землю;
- ✦ пошук альтернативи ринковому збору в складі місцевих податків і зборів;
- ✦ збільшення переліку місцевих податків і зборів;

Вищезазначені пропозиції сприятимуть наповненню державних і місцевих бюджетів, скороченню їх ви-

датків на цілі, що не віддзеркалюють суті бюджетного процесу; підвищенню життєвого рівня населення регіону, що є інтегральним показником ефективності економічної політики регіону та держави. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

3. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 р. № 56-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 30. – С. 336.

4. Зайчикова В. В. Фінансова регіональна політика держави / В. В. Зайчикова // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 29 – 35.

5. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) : монографія / О. П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – 384 с.

6. Науменко А. М. Напрями підвищення прибутковості місцевих бюджетів [Текст] / А. М. Науменко // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 127 – 131.

7. Соколовська А. М. Податкова система: теорія і практика становлення. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.

8. Старостенко Н. В. Розподіл бюджетних ресурсів між рівнями влади // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 38 – 45.

9. Тарангул Л. Л. Основні напрями удосконалення законодавчої бази оподаткування місцевими податками і зборами / Л. Л. Тарангул // Економіст. – 2001. – № 3. – С. 18 – 21.

## REFERENCES

Kyrylenko, O. P. *Mistsevi biudzhety Ukrainy (istoriia, teoriia, praktyka)* [Local governments Ukraine (history, theory, practice)]. Kyiv: NIOS, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (1993).

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.rada.gov.ua>

Naumenko, A. M. "Napriamy pidvyshchennia prybutkovosti mistsevykh biudzhetyv" [Improvement of profitability of local budgets]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2009): 127-131.

Sokolovska, A. M. *Podatkova systema: teoriia i praktyka stanovlennia* [The tax system: theory and practice of development]. Kyiv: Znannia-Pris, 2004.

Starostenko, N. V. "Rozpodil biudzhetykh resursiv mizh rivniamy vldy" [Allocation of budgetary resources between levels of government]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2004): 38-45.

Taranhul, L. L. "Osnovni napriamy udoskonalennia zakonodavchoi bazy opodatkuvannia mistsevymy podatkamy i zboramy" [The main directions of improvement of the legal tax base local taxes and fees]. *Ekonomist*, no. 3 (2001): 18-21.

Zaichykova, V. V. "Finansova rehionalna polityka derzhavy" [Financial state regional policy]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2005): 29-35.



# АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

РЯБУШКА Л. Б., КОЙЛО В. В.

УДК 336.14:332

## Рябушка Л. Б., Койло В. В. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів

У статті викладені концептуальні засади функціонування місцевих бюджетів, їх роль, значення та мета в соціально-економічному розвитку держави та регіонів. Основним завданням дослідження є вдосконалення теоретико-методологічних засад оцінки фінансової спроможності місцевих бюджетів як інструменту соціально-економічного розвитку регіонів і розробка практичних рекомендацій щодо стратегічних напрямів фінансового забезпечення регіонального розвитку. Запропонована модель оцінки фінансової спроможності місцевого бюджету в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону ґрунтується на показниках бюджетного потенціалу, фінансового потенціалу населення, інвестиційного потенціалу регіону. Обґрунтовано важливість реформування місцевих бюджетів як основної складової соціально-економічного розвитку території через застосування стратегічних напрямків фінансового забезпечення місцевих бюджетів з абсолютним, середнім, низьким і кризовим рівнями фінансової спроможності.

**Ключові слова:** фінансова достатність, дієздатність, стійкість, спроможність, регіон, стратегія розвитку.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 13.

**Рябушка Людмила Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** ryabushka\_lyuda@ukr.net

**Койло Вікторія Василівна** – магістрант, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** vitulka2009@mail.ru

УДК 336.14:332

## Рябушка Л. Б., Койло В. В. Аналитическая оценка финансовой способности местных бюджетов в обеспечении социально-экономического развития регионов

В статье изложены концептуальные основы функционирования местных бюджетов, их роль, значение и цель в социально-экономическом развитии государства и регионов. Основной задачей исследования является совершенствование теоретико-методологических основ оценки финансовой способности местных бюджетов как инструмента социально-экономического развития регионов и разработка практических рекомендаций по стратегическим направлениям финансового обеспечения регионального развития. Предложенная модель оценки финансовой способности местного бюджета в обеспечении социально-экономического развития региона основывается на показателях бюджетного потенциала, финансового потенциала населения, инвестиционного потенциала региона. Обоснована важность реформирования местных бюджетов как основной составляющей социально-экономического развития территорий путем применения стратегических направлений финансового обеспечения местных бюджетов с абсолютным, средним, низким и кризисным уровнями финансовой способности.

**Ключевые слова:** финансовая достаточность, дееспособность, устойчивость, способность, регион, стратегия развития.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Библ.:** 13.

**Рябушка Людмила Борисовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** ryabushka\_lyuda@ukr.net

**Койло Виктория Васильевна** – магистрант, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** vitulka2009@mail.ru

UDC 336.14:332

## Ryabushka L. B., Koylo V. V. Analytical Assessment of Financial Ability of Local Budgets to Ensure Socio-Economic Development of Regions

The article describes conceptual grounds of functioning of local budgets, their role, importance and aim in socio-economic development of the state and its regions. The main task of the study is improvement of theoretical and methodological grounds for assessment of financial capability of local budgets as an instrument of socio-economic development of regions and development of practical recommendations on strategic directions of financial provision of regional development. The proposed model of assessment of ability of a local budget to ensure socio-economic development of a region is based on indicators of the budget potential, financial potential of the population and investment potential of the region. The article justifies importance of re-formation of local budgets as a main component of socio-economic development of territories through application of strategic directions of financial provision of local budgets with absolute, average, low and crisis levels of financial capacity.

**Key words:** financial sufficiency, capability, stability, capacity, region, development strategy.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 13.

**Ryabushka Lyudmyla B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** ryabushka\_lyuda@ukr.net

**Koylo Viktoriya V.** – Graduate Student, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** vitulka2009@mail.ru

Місцеві бюджети відіграють важливу роль у забезпеченні макроекономічної стабільності держави, реалізації соціальних програм. Питання оцінки соціально-економічного розвитку регіонів на основі фінансової спроможності місцевих бюджетів є не досить новим, проте актуальним і зумовлено тим

фактом, що основною проблематикою місцевих бюджетів України залишається низький рівень їх самостійності та фінансової незалежності.

Взагалі проблематика місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку окреслена як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Окремі



аспекти впливу місцевих бюджетів на фінансове забезпечення регіонального розвитку обґрунтовані в роботах І. С. Чугунова [1], Є. О. Балацького [2], Т. А. Васильєвої [3], В. В. Іванова [4], Н. В. Апатової [5], І. М. Камінської [6], Н. Ю. Велентейчика [7], О. М. Стасюка [8], Л. О. Уманець [9], І. М. Боярко [10] та інших.

Однак, віддаючи належне наявним науковим дослідженням зарубіжних і вітчизняних учених з окресленої проблематики, слід зазначити, що існує необхідність у підвищенні теоретико-методологічного рівня подальших наукових досліджень до обґрунтування ролі та значення місцевих бюджетів як інструменту соціально-економічного розвитку регіонів.

*Метою* роботи є вдосконалення теоретико-методологічних засад до оцінки фінансової спроможності місцевих бюджетів як інструменту соціально-економічного розвитку регіонів і розробка практичних рекомендацій стратегічних напрямків регіонального розвитку фінансового забезпечення.

**М**ісцеві бюджети, які є найбільш численною ланкою бюджетної системи, посідають одне з центральних місць в економічній системі держави. На рівні місцевих бюджетів зосереджується значна частина державних фінансових ресурсів, насамперед – соці-

альної спрямованості. Основною складовою багатопланової ролі місцевих бюджетів є те, що вони залишаються важливим чинником економічного розвитку регіонів і соціального забезпечення населення. Концептуалізація всіх компонентів даної ланки бюджетної системи складає собою цілий комплекс, який відображається у визначенні об'єкта та суб'єктів предмета дослідження, мети, функцій, принципів, що виконують місцеві бюджети, завдань, ролі та інструментів впливу на соціально-економічний розвиток, що представлено на *рис. 1*.

За оцінками експертів, існування істотних протиріч у нормативно-законодавчій базі, неузгодженість термінологічного апарату; відсутність чіткого розподілу повноважень між центральними органами влади та місцевого самоврядування, надмірна централізація повноважень; нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів; низький рівень фінансової незалежності та автономності, відсутність ефективного механізму бюджетного регулювання; недосконалість міжбюджетних відносин, що зумовлена їх невідповідністю сучасним процесам соціально-економічного розвитку залишаються сучасними проблемами функціонування бюджетів [3, 10]. Вищезазначене обумовлює об'єктивну необхідність у розробці наукового обґрунтування методичного інструментарію до оцінки фінансової спро-

<b>Об'єкти:</b> централізовані фонди фінансових ресурсів місцевого рівня, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування	<b>Мета:</b> задоволення суспільних інтересів і потреб громади; сприяння соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних утворень	<b>Суб'єкти:</b> органи державної влади, органи виконавчої влади, місцевого самоврядування та громадські організації
<b>Завдання:</b> залучення населення до участі у вирішенні питань місцевого та загальнодержавного значення; володіння, використання та управління комунальною власністю; забезпечення комплексного соціально-економічного та культурного розвитку відповідної території; надання соціальних послуг населенню; охорона прав, свобод і законних інтересів громадян; соціальний захист населення, сприяння працевлаштуванню громадян; захист прав місцевого самоврядування		<b>Функції:</b> формування грошових фондів для забезпечення діяльності місцевих органів влади; розподіл і використання грошових коштів між галузями економіки; контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств, організацій, установ; наближення надання державних послуг безпосередньо до їх споживачів; забезпечення соціально-економічного розвитку території
	<b>Принципи:</b> розмежування функцій і повноважень; надання власних доходів місцевому самоврядуванню; самостійність; стимулювання збільшення доходів; здійснення контролю за використанням ресурсів; гласність і відкритість у формуванні та використанні ресурсів	
<b>Значення та роль</b>		
<b>Місцеві фінанси</b>	<b>Економічна система держави</b>	<b>Державні фінанси</b>
Впливають на: фінансову базу органів місцевого самоврядування; джерела фінансування програм соціально-економічного розвитку регіону; інвестиційну спроможність регіону. Інструмент: регулювання дефіциту / профіциту бюджету; регулювання фінансової стійкості бюджету; регулювання галузевої інфраструктури економіки регіону	Впливають на: розвиток децентралізації; фінансову стабільність; стійкість економічного зростання; розвиток демократичних відносин; добробут населення. Інструмент: перерозподіл ВВП; регулювання макроекономічних показників і бюджетної політики	Впливають на: ефективність бюджетного процесу; джерела фінансування делегованих державою видатків; джерела фінансування загальнодержавних програм. Інструмент: вирівнювання фінансової забезпеченості та регулювання соціально-економічного розвитку

**Рис. 1.** Концептуалізація місцевих бюджетів у соціально-економічному розвитку

можності місцевих бюджетів, як інструменту соціально-економічного розвитку. Критичний аналіз наукових праць дає загальне уявлення про існуючі методики оцінки впливу місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток регіонів. Так, російським науковцем В. В. Івановим [4] запропоновано методику оцінки впливу міжбюджетних трансфертів на соціально-економічний розвиток регіонів. У праці [5] Н. В. Апатова представлено модель оцінки ефективності місцевих бюджетів, що базується на розрахунку фінансової продуктивності місцевого бюджету, економічній та соціальній ефективності й збалансованості місцевого бюджету по власних доходах. До безперечних переваг роботи [6] слід віднести всебічний аналіз фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону, а саме: здатності регіону до збалансованого задоволення потреб, забезпечення соціально-економічного розвитку, що базується на фінансовій достатності, дієздатності та стійкості всіх суб'єктів фінансово-економічних відносин. Н. Ю. Велентейчик пропонує у своїй праці [7] рейтинговий аналіз місцевих бюджетів на підставі розрахованого зведеного стандартизованого показника. У наукових доробках О. М. Стасюка [8] конкурентоспроможність регіонів України представлена з позицій інтегральної оцінки. Проаналізовані методики мають позитивні новітні моменти, які доречно використовувати в подальших дослідженнях.

На основі систематизації наукових підходів запропоновано модель (рис. 2).

**М**етодика охоплює декілька етапів. На *першому* відбувається формування системи груп показників у розрізі напрямів дослідження фінансової спроможності місцевих бюджетів: фінансової достатності, дієздатності та стійкості. Побудова матриць вихідних даних. *Другий етап* – стандартизація показників з метою оцінки впливу стимуляторів і дестимуляторів на соціально-економічний розвиток регіонів. На *третьому етапі* проводиться розрахунок рейтингових оцінок місцевих бюджетів за напрямками фінансової достатності, дієздатності та стійкості в розрізі кожної групи. *Четвертий етап* – розрахунок фінансової достатності ( $I_x$ ), дієздатності ( $I_y$ ) та стійкості ( $I_z$ ) місцевого бюджету. На *п'ятому етапі* відбувається розрахунок інтегрального показника фінансової спроможності місцевого бюджету, на *шостому* – групування регіонів за рівнем фінансової спроможності місцевих бюджетів, на *сьомому* – графічна інтерпретація фінансової спроможності місцевого бюджету.

Групування місцевих бюджетів України за рівнем фінансової спроможності місцевих бюджетів пропонується здійснювати на основі створення конкретних меж, розрахованих на шостому етапі моделі оцінки фінансової спроможності. За результатами дослідження фінансову спроможність місцевих бюджетів слід класифікувати за такими групами: абсолютна, середня, низька та кризова (табл. 1).

Практична апробація моделі оцінки фінансової спроможності місцевого бюджету в забезпеченні со-

ціально-економічного розвитку регіону здійснено на основі статистичної інформації [9, 10, 11].

Таблиця 1

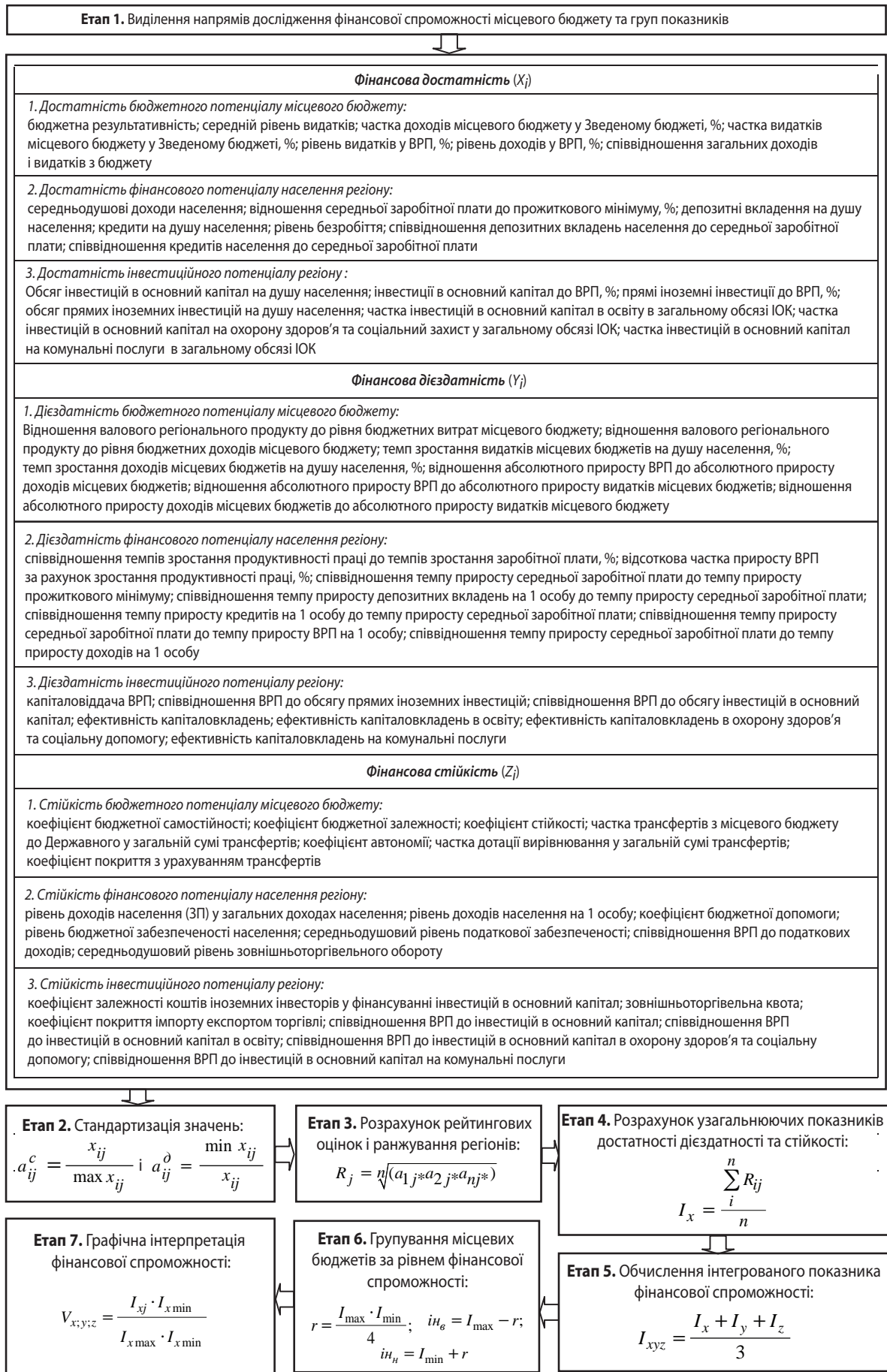
#### Групування місцевих бюджетів України за рівнем фінансової спроможності місцевих бюджетів

Значення рейтингу регіону ( $I_{xyzi}$ )	Рівень фінансової спроможності
$I_{xyzi} \geq 0,2929$	Абсолютний
$0,2929 > I_{xyzi} \geq 0,2472$	Середній
$0,2472 > I_{xyzi} \geq 0,2015$	Низький
$I_{xyzi} < 0,2015$	Кризовий

Розрахунок інтегрального показника фінансової спроможності місцевих бюджетів України за період 2006 – 2012 рр. представлено в табл. 2.

Результати розрахунку інтегрального показника дозволили класифікувати місцеві бюджети на стабільно спроможні та нестабільно спроможні. Так, стабільно спроможними в період 2006 – 2012 рр. були місцеві бюджети: Дніпропетровської, Донецької областей та м. Києва (абсолютна спроможність), Запорізька, Одеська області мали середній рівень фінансової спроможності, АРК, м. Севастополь – низький рівень фінансової спроможності, Житомирська, Рівненська та Чернівецька області перебували на кризовому рівні, а решта – нестабільно спроможні. Графічна інтерпретація розвитку рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів України представлена на рис. 3 і дозволяє зазначити, що у 2008 р. рівень фінансової спроможності місцевих бюджетів України був абсолютним, а у 2010 р. – кризовим. Графічна інтерпретація середнього рівня фінансової достатності, дієздатності та стійкості місцевих бюджетів України за період 2006 – 2012 р. зображена на рис. 4 та показує, що найвище значення має середній рівень фінансової достатності місцевих бюджетів – (0,3189), чого не можна стверджувати про фінансову дієздатність, яка є критичною – (0,0769), середнє значення фінансової стійкості місцевих бюджетів у межах (0,3094).

**С**аме темпи зростання фінансової достатності, дієздатності та стійкості місцевих бюджетів за період 2006 – 2012 рр. дозволяють оцінити динаміку, причини, резерви та потреби регіонів у забезпечення соціально-економічного розвитку (табл. 3). Так, темп зростання фінансової достатності, як динамічний показник місцевих бюджетів, зафіксований майже у всіх регіонах. Проте найбільше його значення протягом семи років було характерне для Сумської, Рівненської, Донецької областей за рахунок зростання власних доходів місцевих бюджетів і підвищення інвестиційної активності в регіонах. Зменшення фінансової достатності відбулось в Дніпропетровській області внаслідок зменшення рівня децентралізації місцевого бюджету, низького рівня ділової активності населення регіону, недостатнього обсягу інвестицій в основний капітал на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та комунальні послуги.



**Рис. 2. Модель оцінки фінансової спроможності місцевого бюджету у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону**

Інтегральний показник фінансової спроможності місцевих бюджетів

Місцевий бюджет	Інтегральний показник фінансової спроможності місцевих бюджетів ( $I_{\text{хуз}}$ )													
	2006	рей-тинг	2007	рей-тинг	2008	рей-тинг	2009	рей-тинг	2010	рей-тинг	2011	рей-тинг	2012	рей-тинг
АРК	0,165	11	0,295	20	0,361	16	0,119	19	0,127	15	0,231	10	0,167	13
Вінницька	0,141	18	0,427	3	0,407	9	0,299	3	0,085	22	0,194	21	0,161	18
Волинська	0,125	25	0,332	16	0,361	17	0,107	22	0,045	27	0,205	16	0,140	22
Дніпропетровська	0,242	3	0,455	1	0,416	8	0,309	2	0,189	4	0,300	5	0,286	2
Донецька	0,247	2	0,440	2	0,482	4	0,346	1	0,289	1	0,330	1	0,237	4
Житомирська	0,132	22	0,222	27	0,365	14	0,058	27	0,148	12	0,086	27	0,079	27
Закарпатська	0,132	23	0,293	21	0,366	13	0,087	26	0,131	14	0,238	6	0,135	25
Запорізька	0,204	4	0,295	19	0,506	3	0,244	12	0,178	6	0,210	14	0,221	6
Івано-Франківськ	0,133	21	0,265	23	0,336	22	0,097	25	0,100	21	0,205	17	0,151	21
Київська	0,165	12	0,281	22	0,336	23	0,257	10	0,190	3	0,367	2	0,222	5
Кіровоградська	0,148	14	0,377	9	0,352	19	0,104	24	0,140	13	0,193	22	0,152	20
Луганська	0,194	5	0,425	4	0,511	2	0,260	9	0,114	18	0,179	23	0,164	15
Львівська	0,165	10	0,355	13	0,356	18	0,287	4	0,156	9	0,366	3	0,163	16
Миколаївська	0,174	9	0,394	7	0,346	21	0,276	6	0,175	7	0,236	8	0,207	7
Одеська	0,178	8	0,390	8	0,440	6	0,236	13	0,179	5	0,217	13	0,179	11
Полтавська	0,189	6	0,417	5	0,347	20	0,153	16	0,057	24	0,200	20	0,250	3
Рівненська	0,137	19	0,260	24	0,373	11	0,124	18	0,064	24	0,143	25	0,138	24
Сумська	0,144	16	0,413	6	0,426	7	0,109	21	0,103	19	0,229	11	0,177	12
Тернопільська	0,120	26	0,337	15	0,262	27	0,279	5	0,051	26	0,200	19	0,158	19
Харківська	0,180	7	0,360	12	0,272	26	0,154	15	0,149	10	0,236	9	0,188	8
Херсонська	0,128	24	0,241	25	0,367	12	0,273	7	0,122	16	0,145	24	0,140	23
Хмельницька	0,143	17	0,374	11	0,362	15	0,252	11	0,148	11	0,219	12	0,165	14
Черкаська	0,136	20	0,377	10	0,459	5	0,106	23	0,083	23	0,237	7	0,182	9
Чернівецька	0,114	27	0,314	17	0,328	25	0,266	8	0,102	20	0,117	26	0,113	26
Чернігівська	0,147	15	0,226	26	0,381	10	0,117	20	0,165	8	0,206	15	0,180	10
м. Київ	0,255	1	0,346	14	0,515	1	0,218	14	0,236	2	0,310	4	0,330	1
м. Севастополь	0,158	13	0,306	18	0,330	24	0,132	17	0,117	17	0,202	18	0,162	17

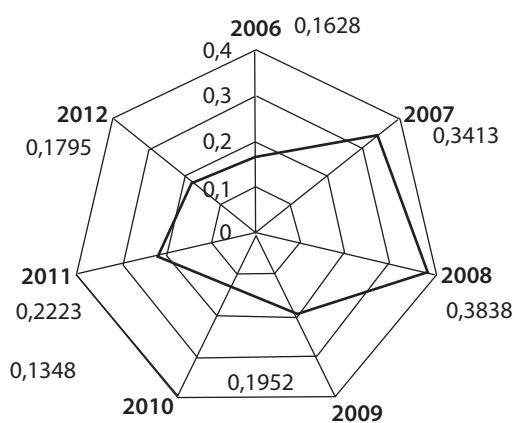


Рис. 3. Розвиток рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів України



Рис. 4. Середній рівень фінансової достатності, дієздатності та стійкості місцевих бюджетів

Темп зростання фінансової дієздатності місцевих бюджетів за період 2006 – 2012 рр. засвідчує значне зменшення бюджетного потенціалу за рахунок скорочення валового регіонального продукту до рівня доходів і витрат місцевого бюджету, темпів зростання видатків місцевих бюджетів на душу населення, доходів місцевих бюджетів

на душу населення; фінансового потенціалу населення внаслідок зменшення продуктивності праці, скорочення темпів приросту середньої заробітної плати до темпу приросту прожиткового мінімуму, зменшення темпів приросту депозитів і кредитів на душу населення до темпів приросту середньої заробітної плати; та інвестиційно-



го потенціалу регіону в результаті зменшення рівня ВРП до обсягу прямих іноземних інвестицій, ефективності капіталовкладень в освіту, в охорону здоров'я, соціальну допомогу, та капіталовкладень на комунальні послуги.

Темп зростання фінансової стійкості місцевих бюджетів демонструє поліпшення показників бюджетного потенціалу, фінансового потенціалу населення та інвестиційного потенціалу регіонів в цілому по Україні. Найбільший темп зростання фінансової стійкості місцевих бюджетів зафіксований в Черкаській, Чернівецькій та Волинській областях. Для Донецької області було характерне зменшення рівня фінансової стійкості, зумовлене високим рівнем наданих трансфертів з Державного бюджету, що негативно впливає на рівень фінансової незалежності та автономності місцевого бюджету.

Отже, результати проведеного аналізу підкреслюють нерівномірність регіонального розвитку. Усі місцеві бюджети України за період 2006 – 2012 рр. знизили рівень фінансової дієздатності, причому в сімнадцяти регіонах рівень фінансової спро-

можності залишається кризовим. Результати практичної апробації моделі оцінки фінансової спроможності місцевого бюджету в забезпеченні соціально-економічного стану регіонів зумовлюють розробку практичних рекомендацій до впровадження стратегічних напрямів фінансового забезпечення регіонального розвитку (табл. 4). Вибір найбільш оптимальної стратегії фінансового забезпечення регіонів повинен базуватись на врахуванні рівня фінансової спроможності місцевих бюджетів, впровадженні програмно-цільового методу планування та виконання доходів і видатків.

Виходячи з міжнародного досвіду, необхідно запровадити «інтегровану» систему моніторингу та бенчмаркінгу результативності з метою оцінки роботи органів місцевої влади, застосовуючи рейтингову систему показників.

## ВИСНОВКИ

Місцеві бюджети відіграють важливу роль у фінансуванні суспільних послуг, насамперед, соціального спрямування. Проте низький рівень децентралізації,

Таблиця 3

Темп зростання фінансової достатності, дієздатності та стійкості місцевих бюджетів України, %

№	Місцевий бюджет	Темп зростання фінансової достатності	Темп зростання фінансової дієздатності	Темп зростання фінансової стійкості
1	АРК	128,50	43,54	116,26
2	Вінницька	125,14	47,90	131,89
3	Волинська	117,39	45,56	179,65
4	Дніпропетровська	95,71 (min)	55,48	118,08
5	Донецька	130,97	45,85	88,79 (min)
6	Житомирська	117,99	23,77 (min)	152,03
7	Закарпатська	104,47	43,37	166,95
8	Запорізька	129,87	24,57	102,42
9	Івано-Франківська	127,54	42,64	150,86
10	Київська	126,76	55,69	125,92
11	Кіровоградська	122,68	46,92	114,68
12	Луганська	130,68	41,76	110,89
13	Львівська	127,87	44,41	108,64
14	Миколаївська	120,61	50,62	113,12
15	Одеська	119,95	46,25	107,55
16	Полтавська	127,87	52,98	116,89
17	Рівненська	134,04	38,96	129,63
18	Сумська	141,07 (max)	47,69	131,88
19	Тернопільська	124,20	47,70	177,66
20	Харківська	130,85	46,66	97,58
21	Херсонська	120,58	39,64	161,16
22	Хмельницька	119,92	48,92	123,15
23	Черкаська	126,71	46,94	198,11 (max)
24	Чернівецька	115,23	44,04	183,36
25	Чернігівська	122,86	45,53	126,66
26	м. Київ	108,44	64,31 (max)	168,27
27	м. Севастополь	110,39	42,61	173,23

фінансова залежність від державного бюджету та низький рівень управління місцевими бюджетами обумовлює об'єктивну необхідність у розробці наукового обґрунтування методичного інструментарію до оцінки фінансової спроможності місцевих бюджетів як інструменту соціально-економічного розвитку. Запропонована модель надає нові можливості оцінки ефективності використан-

ня фінансових ресурсів місцевих бюджетів, залучення вітчизняних і зарубіжних інвесторів до регіонального розвитку, дозволяє порівняти рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Важливою складовою вдосконалення фінансової спроможності є застосування міжнародних підходів щодо забезпечення фінансової достатності, дієздатності та стійкості місцевих бюджетів. ■

Таблиця 4

**Стратегічні напрямки фінансового забезпечення місцевих бюджетів**

Рівень фінансової спроможності місцевого бюджету	Вид стратегії
Абсолютний (Дніпропетровська, Донецька обл., м. Київ)	<b>Стратегія оптимального розвитку.</b> 1. Донецька область має всі можливості удосконалення дієздатності та стійкості, необхідно забезпечити достатність. 2. Для м. Києва доцільно розвивати дієздатність та стійкість (наращення власних доходів), удосконалити достатність. 3. Дніпропетровська область має нарощувати фінансову достатність, дієздатність та стійкість. <i>(Зміцнення конкурентоспроможності та отримання переваг за рахунок стабільного зростання виробництва на основі модернізації)</i>
Середній (Запорізька, Одеська обл.)	<b>Стратегія збалансованого розвитку.</b> 1. Одеська область потребує фінансової достатності та стійкості, цьому має сприяти гарний рівень дієздатності. 2. Запорізька область має нарощувати фінансову достатність, дієздатність та стійкість. <i>(Максимально можливе ефективне використання ресурсів бюджету, прогнозування альтернативних варіантів подальшого забезпечення місцевих бюджетів)</i>
Низький (АРК, м. Севастополь)	<b>Стратегія інноваційного розвитку.</b> 1. АРК має нарощувати фінансову достатність, дієздатність та стійкість. 2. м. Севастополь має забезпечити всі ресурсні аспекти спроможності (наращення власної бази доходів, підвищення інвестиційної привабливості) <i>(Необхідним є формування сприятливого інвестиційного клімату, децентралізація управління, обачливість у прийнятті рішень, постійний фінансовий контроль, впровадження моніторингу, бенчмаркінгу результативності та середньострокового планування видатків. Слід допомогти з Державного бюджету більш раціонально використовувати, направляти в капітальні інвестиційні проекти)</i>
Кризовий (Житомирська, Рівненська, Чернівецька обл.)	<b>Стратегія стабілізаційного розвитку.</b> 1. Чернівецька область повинна забезпечити достатність та стійкість, для них є характерною дієздатність, тобто необхідно розвивати потенціал нарощення дохідної бази. 2. Житомирська та Рівненська області мають нарощувати фінансову достатність, дієздатність та стійкість. <i>(Згортання нерентабельних і застарілих виробництв, технічне переозброєння економіки)</i>
Решта областей	<b>Протекційна стратегія розвитку.</b> 1. Вінницька, Київська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька області потребують достатності та стійкості, цьому має сприяти гарний рівень дієздатності. 2. Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Полтавська, Харківська, Херсонська та Черкаська області мають нарощувати фінансову достатність, дієздатність та стійкість. 3. Миколаївська область повинна забезпечити достатність та стійкість, для них є характерною дієздатність, тобто необхідно розвивати потенціал нарощення дохідної бази. 4. Сумська, Кіровоградська та Чернігівські області мають забезпечити всі ресурсні аспекти спроможності (наращення власної бази доходів, підвищення інвестиційної привабливості). <i>(Високий рівень бюджетної підтримки. Необхідність вибору одного конкретного тактичного напрямку для досягнення максимально ефективного результату та позитивних зрушень)</i>

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Чугунов І. С.** Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни / І. С. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. – С. 131.  
 2. **Балацький Є. О.** Місцеві бюджети як визначальна ланка місцевих фінансів / Є. О. Балацький // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія Економіка. – 2010. – № 176. – С. 268 – 277.  
 3. **Васильєва Т. А.** Сучасні проблеми реформування місцевих бюджетів в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/> – 17.03.2013. – Назва з екрану.

4. **Іванов В. В.** Теория и практика межбюджетных отношений : монография / В. В. Иванов / Библиотека Российской академии наук. – С-Пб. : БАН; Нестор-История, 2010. – 228 с.  
 5. **Апатова Н. В.** Оцінка ефективності місцевих бюджетів / Н. В. Апатова // Економіка регіонів. – 2010.– № 4. – С.15 – 22.  
 6. **Камінська І. М.** Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія / І. М. Камінська, І. М. Вахович ; Луцький нац.технічний ун-т. – Л. : Надстир'я, 2009. – 397 с.  
 7. **Велентейчик Н. Ю.** Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних

відносин / Н. Ю. Велентейчик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 305.

**8. Стасюк О. М.** Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України / О. М. Стасюк, І. А. Бевз // Економічна політика. – 2010. – № 6. – С. 155 – 167.

**9. Уманець Л. О.** Методичні підходи щодо оцінки рівня фінансової спроможності регіонів / Л. О. Уманець // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – С. 148 – 155.

**10. Боярко І. М.** Місцеві бюджети у забезпеченні соціально-економічного розвитку міста : монографія / І. М. Боярко, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. – Суми : ПВКП «Корпункт», 2012. – 92 с.

**11. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік :** Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/435/? lang=ua>. – 17.03.2013. – Назва з екрану.

**12. Офіційний сайт Державної казначейської служби України** [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua> – 19.02.2013. – Назва з екрану.

**13. Офіційний сайт Державної служби статистики України** [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstst.gov.ua> – 19.02.2013. – Назва з екрану.

## REFERENCES

Apatova, N. V. "Otsinka efektyvnosti mistsevykh biudzhetyv" [Evaluating the effectiveness of local governments]. *Ekonomika rehioniv*, no. 4 (2010): 15-22.

Balatskyi, Ie. O. "Mistsevi biudzhety yak vyznachalna lanka mistsevykh finansiv" [The local governments as defining link local finance]. *Zbirnyk naukovykh prats DonDUU*, no. 176 (2010): 268-277.

Boiarko, I. M., Liuta, O. V., and Pihul, N. H. *Mistsevi biudzhety u zabezpechenni sotsialno-ekonomichnoho rozvytku mista* [The local governments in ensuring social and economic development]. Sumy: Korpunkt, 2012.

"Biudzhetniy monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2011 rik" [Budget Monitoring: Analysis of the Budget for 2011]. <http://www.ibser.org.ua/news/435/? lang=ua>. – 17.03.2013.

Chuhunov, I. S. "Biudzhetsna polityka yak skladova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy" [Fiscal policy as part of social and economic development]. *Visnyk KNTEU*, no. 5 (2010): 131.

Ivanov, V. V. *Teoriia i praktika mezhbiudzhethnykh otnosheniy* [Theory and practice of intergovernmental relations]. St. Petersburg: BAN; Nestor-Istoriia, 2010.

Kaminska, I. M., and Vakhovych, I. M. *Finansova spromozhnist rehionu: diahnozyka ta mekhanizm zabezpechennia* [The financial capacity of the region: diagnosis and gear support]. Lutsk: Nadstyr'ia, 2009.

Ofitsiyniy sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. <http://www.treasury.gov.ua> – 19.02.2013.

Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstst.gov.ua> – 19.02.2013.

Stasiuk, O. M., and Bevez, I. A. "Intehralna otsinka konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy" [Integrated assessment of the competitiveness of regions of Ukraine]. *Ekonomichna polityka*, no. 6 (2010): 155-167.

Umanets, L. O. "Metodychni pidkhody shchodo otsinky rivnia finansovoi spromozhnosti rehioniv" [Methodological approaches to the assessment of the financial capacity of the regions]. *Efektivna ekonomika*, no. 8 (2012): 148-155.

Vasyliieva, T. A. "Suchasni problemy reformuvannia mistsevykh biudzhetyv v Ukraini" [Recent developments in the reform of local budgets in Ukraine]. <http://dspace.uabs.edu.ua>. – 17.03.2013.

Velenteichyk, N. Yu. "Analitychna otsinka stiikosti mistsevykh biudzhetyv v systemi rehuliuivannia mizhbiudzhethnykh vidnosyn" [Analytical evaluation of the stability of local budgets in the control system of intergovernmental relations]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 8 (2012): 305.

# ТРЕХМЕРНАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ И ИМИТАЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ГОРОДА

МАРКУЦ Ю. И.

УДК 336.144.36

## Маркуц Ю. И. Трехмерная визуализация и имитация как инновационный подход к прогнозированию доходов бюджета города

Прогнозирование доходов бюджета города является важнейшим инструментом бюджетного менеджмента, посредством которого представляется возможным предположить будущее финансовое влияние текущей бюджетной политики и экономических тенденций для достижения долгосрочных планов и определить альтернативные пути решения существующих проблем. Целью статьи является разработка модели для комплексного системного анализа, экономической оценки исполнения и прогнозирования доходов бюджета города Донецка с целью принятия качественных, своевременных и эффективных управленческих решений по бюджету на основе инновационного подхода, который состоит в сочетании методов интерполяции, имитации и трехмерной визуализации. Результатом исследования выступает диагностика «узких мест» в исполнении бюджета города по доходам за исследуемый период 2008 – 2012 гг., выявление взаимосвязанных статей доходов бюджета, определение существующих тенденций исполнения доходов бюджета и прогноз доходной части бюджета города на 2013 – 2017 гг.

**Ключевые слова:** инновационный подход, прогнозирование, доходы бюджета, город, комплексный системный анализ, экономическая оценка, управленческие решения.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 4. **Формул.:** 7. **Библ.:** 11.

**Маркуц Юлия Игоревна** – аспирантка, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)  
**E-mail:** j\_markuts@mail.ru

УДК 336.144.36

## Маркуц Ю. И. Тривимірна візуалізація та імітація як інноваційний підхід до прогнозування доходів бюджету міста

Прогнозування доходів бюджету міста є найважливішим інструментом бюджетного менеджменту, за допомогою якого уявляється можливим передбачити майбутнє фінансового впливу поточної бюджетної політики та економічних тенденцій для досягнення довгострокових планів і визначити альтернативні шляхи вирішення існуючих проблем. Метою статті є розробка моделі для комплексного системного аналізу, економічної оцінки виконання та прогнозування доходів бюджету міста Донецька з метою прийняття якісних, своєчасних і ефективних управлінських рішень по бюджету на основі інноваційного підходу, який полягає в поєднанні методів інтерполяції, імітації та тривимірної візуалізації. Результатом дослідження виступає діагностика «вузьких місць» у виконанні доходів бюджету міста за досліджуваний період 2008 – 2012 рр., виявлення взаємозалежних статей доходів бюджету, визначення існуючих тенденцій виконання доходів бюджету і прогноз доходної частини бюджету міста на 2013 – 2017 рр.

**Ключові слова:** інноваційний підхід, прогнозування, доходи бюджету, місто, комплексний системний аналіз, економічна оцінка, управлінські рішення.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 4. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 11.

**Маркуц Юлія Ігорівна** – аспірантка, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)  
**E-mail:** j\_markuts@mail.ru

UDC 336.144.36

## Markuts Yu. I. Three-Dimensional Visualisation as an Innovation Approach to Forecasting the City Budget Income

Forecasting city budget income is a very important instrument of the budget management through which it is possible to assume the future financial influence of the current budget policy and economic tendencies for achievement of long-term plans and identify alternative ways of solution of existing problems. The goal of the article is development of a model for complex system analysis, economic assessment of execution and forecasting income of the budget of the city of Donetsk with the aim to make high quality, timely and efficient managerial decisions with respect to the budget on the basis of an innovation approach, which is a combination of methods of interpolation, imitation and three-dimensional visualisation. The result of the study is diagnostics of narrow places in execution of the city budget for the studied period of 2008 – 2012, detection of interconnected budget income items, identification of existing tendencies of execution of the budget income and forecasting the income part of the city budget for the period of 2013 – 2017.

**Key words:** innovation approach, forecasting, budget income, city, complex system analysis, economic assessment, managerial decisions.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 11.

**Markuts Yuliya I.** – Postgraduate Student, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)  
**E-mail:** j\_markuts@mail.ru

Согласно действующему законодательству Украины местные бюджеты утверждаются соответствующими решениями местных советов. При составлении проекта решения о местном бюджете на соответствующий год, в соответствии со статьей 76 Бюджетного кодекса Украины [1] местные органы власти обязаны представлять прогноз показателей соответствующего бюджета по основным видам доходов, расходов и финансирования на следующие три бюджетных периода. Данное требование объясняется тем, что бюджетное прогнозирование является важнейшим инструментом бюджетного менеджмента и дает реальные преимущества органам местного самоуправления в перспективе управления: связывает политику и бюджет для

достижения долгосрочных планов, очерчивает финансовое будущее и оставляет временной лаг для предотвращения негативных событий, позволяет определить альтернативные пути решения существующих проблем, повышает качество и увеличивает степень прозрачности принимаемых управленческих решений. Также необходимо отметить, что прогнозы являются тем инструментом управления ресурсами местных бюджетов, посредством которого представляется возможным предположить будущее финансовое влияние текущей бюджетной политики и экономических тенденций.

С целью осуществления прогноза доходов бюджета города была проанализирована структура бюджета согласно решениям по бюджету г. Донецка за 2008 – 2012 гг.



[2 – 6] в части доходов и выделены следующие структурные блоки данного решения с разбивкой по статьям (табл. 1). Общее количество статей в сформированных структурных блоках – 62, наибольшее количество статей включают в себя составные части «Доходы, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов» – 27 и «Специальный фонд» – 18, а наименьшее – «Средства, полученные из общего фонда бюджета в бюджет развития (специальный фонд)» – 1.

Таблица 1

**Количество статей в структурных блоках доходов бюджета г. Донецка согласно решениям по бюджету города за 2008 – 2012 гг.**

Структурный блок бюджета по доходам	Наименование структурного блока бюджета города по доходам	Количество статей в блоке	Исследуемый период (лет)
1	Доходы, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов	9	5
2	Доходы, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов	27	5
3	Специальный фонд	18	5
4	Официальные трансферты	3	5
5	Трансферты местного бюджета	4	5
6	Средства, полученные из общего фонда бюджета в бюджет развития (специальный фонд)	1	5

С целью установления тенденций и нахождения прогнозных показателей по статьям доходов были проанализированы данные решений по бюджету г. Донецка за исследуемый пятилетний период, состав и показатели указанных выше структурных блоков и разработаны уравнения модели для каждого блока, представленные в табл. 2.

Решение о местном бюджете составляется в табличной форме, которая не отличается наглядностью, его данные затруднительны для анализа и принятия управленческих решений. Инновационный подход состоит в сочетании применения методов интерполяции, имитации и трехмерной визуализации для анализа, оценки и прогнозирования исполнения доходов бюджета г. Донецка. Предложенный подход позволяет диагностировать «узкие места» в исполнении бюджета города по доходам за исследуемый период, установить взаимосвязанные доходные статьи бюджета, выявить существующие тенденции исполнения доходов бюджета и осуществить прогноз на период 2013 – 2017 гг.

Диагностирование «узких мест» в исполнении бюджета города по доходам за 2008 – 2012 гг. на основе методов интерполяции и трехмерной визуализации заключается в изображении поверхностей образованных структурными блоками бюджета по принципу исполнения или «факт разделить на план». В этом случае плоскость, лежащая на уровне единицы, соответствует выполнению плана на уровне 100%, прогибы на ней соответствуют невыполнению плана. При этом, чем сильнее выражен прогиб, тем большее невыполнение плана наблюдается по указанной статье доходов. Если плоскость выгибается вверх, это соответствует перевыполнению плана, следовательно, чем выше выгибается плоскость, тем больше процент перевыполнения плановых показателей.

На рис. 1 представлена диагностика исполнения доходов, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов. Анализируя график, необходимо отметить, что наблюдается отсутствие

Таблица 2

**Формулы модели для установления тенденций исполнения и осуществления прогноза доходов бюджета г. Донецка**

Наименование структурного блока	Формула	Условные обозначения
1	2	3
Доходы, которые учитываются при определении объемов межбюджетных трансфертов (A)	$A = \{a_w\}, w = \overline{1, m_A} \quad (1)$	$a_w$ – статьи, включенные в доходы, которые учитываются при определении объемов межбюджетных трансфертов; $w$ – номер статьи в доходах, которые учитываются при определении объемов межбюджетных трансфертов; $m_A$ – количество статей в доходах, которые учитываются при определении объемов межбюджетных трансфертов
Доходы, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов (B)	$B = \{b_u\}, u = \overline{1, m_B} \quad (2)$	$b_u$ – статьи, включенные в доходы, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов; $b$ – номер статьи в доходах, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов; $m_B$ – количество статей в доходах, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов
Доходы специального фонда (C)	$C = \{c_q\}, q = \overline{1, m_C} \quad (3)$	$c_q$ – статьи, включенные в доходы специального фонда; $q$ – номер статьи в доходах специального фонда; $m_C$ – количество статей в доходах специального фонда

1	2	3
Официальные трансферты ( $D$ )	$D = \{d_k\}, k = \overline{1, m_D}$ (4)	$d_k$ – статьи, включенные в официальные трансферты; $k$ – номер статьи в официальных трансфертах; $m_D$ – количество статей в официальных трансфертах
Трансферты местного бюджета ( $E$ )	$E = \{e_h\}, h = \overline{1, m_E}$ (5)	$e_h$ – статьи, включенные в трансферты местного бюджета; $h$ – номер статьи в трансфертах местного бюджета; $m_E$ – количество статей в доходах, которые учитываются при определении объемов межбюджетных трансфертов
Средства, полученные из общего фонда бюджета в бюджет развития (специальный фонд) ( $S$ )	$S = \{s_g\}, g = \overline{1, m_S}$ (6)	$S_g$ – статьи, включенные в средства, полученные из общего фонда бюджета в бюджет развития (специальный фонд); $g$ – номер статьи в средствах, полученных из общего фонда бюджета в бюджет развития (специальный фонд); $m_S$ – количество статей в средствах, полученных из общего фонда бюджета в бюджет развития (специальный фонд)
<b>Всего доходов бюджета города (<math>V_2</math>)</b>	$V_2 = \sum_{w=1}^{m_A} a_w + \sum_{u=1}^{m_B} b_u + \sum_{q=1}^{m_C} c_q + \sum_{k=1}^{m_D} d_k + \sum_{h=1}^{m_E} e_h + \sum_{g=1}^{m_S} s_g$ (7)	

значительного невыполнения плана по каким-либо статьям, а на некоторых участках плоскости заметны значительные изгибы, свидетельствующие о весомом перевыполнении плана по доходным статьям.

По другим структурным блокам разработанной модели наблюдаются следующие результаты диагностики посредством метода трехмерной визуализации:

1. Блок «Доходы, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов» имеет две существенные впадины, которые свидетельствуют о невыполнении плана по определенным статьям, в некоторых местах плоскость выгибается вверх, что свидетельствует о перевыполнении плана, в остальных случаях поверхность выглядит равномерно.

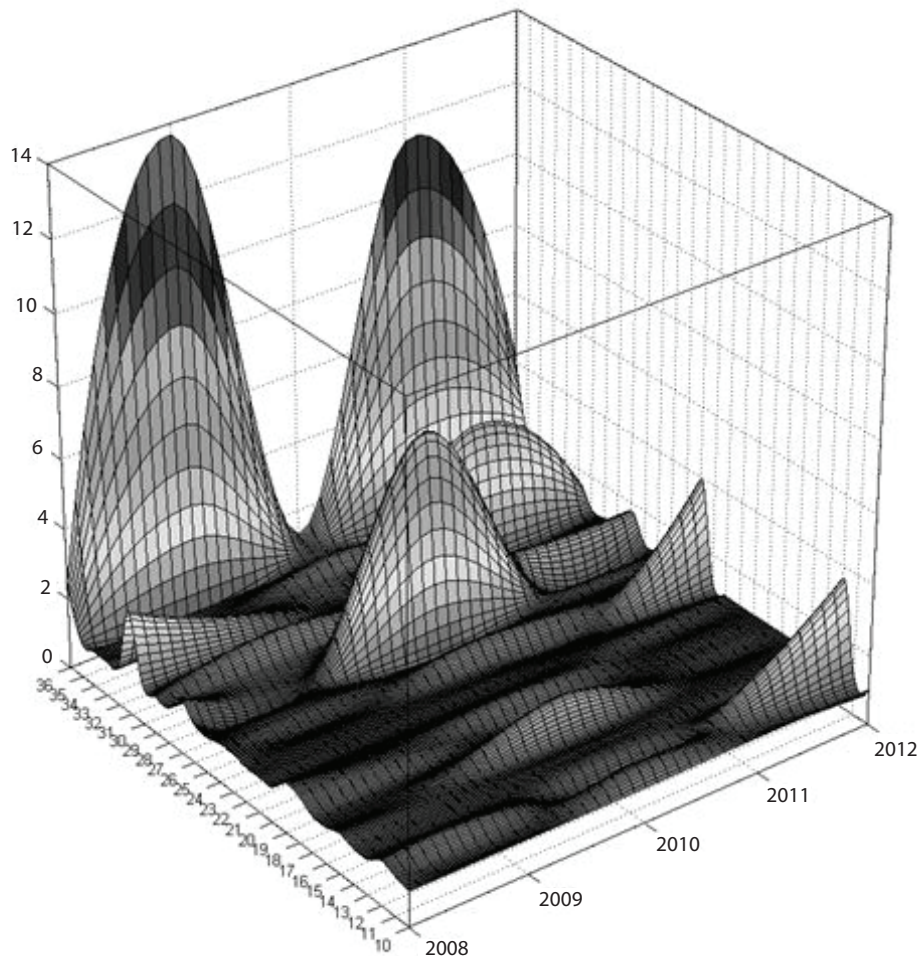


Рис. 1. Диагностика «узких мест» исполнения городского бюджета по доходам, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов

2. Блок «Специальный фонд» не имеет существенных впадин, что свидетельствует об отсутствии значительного невыполнения плана по статьям, а в двух местах плоскость выгибается вверх намного сильнее, чем на всей плоскости, что говорит о перевыполнении плана как минимум по двум статьям доходов бюджета города.

3. Блок «Официальные трансферты» в целом имеет наклонный характер, что свидетельствует о невыполнении плана по определенным статьям на протяжении ряда лет. По остальным статьям выполнение плана наблюдалось на уровне 100%, перевыполнение плановых показателей отсутствует.

4. Блок «Трансферты местного бюджета» имеет существенный прогиб, приходящийся на 2009 г., свидетельствующий о невыполнении плана. По остальным статьям выполнение плановых значений наблюдалось на уровне 100%.

Одной из главных задач прогнозирования доходной части бюджета города является тщательное изучение количественных связей между их источниками для лучшего понимания явлений и процессов, влияющих на изменение объемов доходов, что в свою очередь позволяет более обосновано выявить зависимости и дать прогнозы на будущее. Для определения таких взаимосвязанных статей доходной части бюджета г. Донецка на основе парных коэффициентов корреляции рассчитываются две матрицы:

$R$  – матрица парных коэффициентов корреляции;

$P$  – матрица уровней значимости.

На *рис. 2* представлена карта уровней парных коэффициентов корреляции фактических поступлений доходов в бюджет города, на которой величина коэффициента парной корреляции характеризуется цветом. Цветовая шкала размещается под графиком и отображает зависимость значения коэффициента парной корреляции от цвета, которым он обозначается.

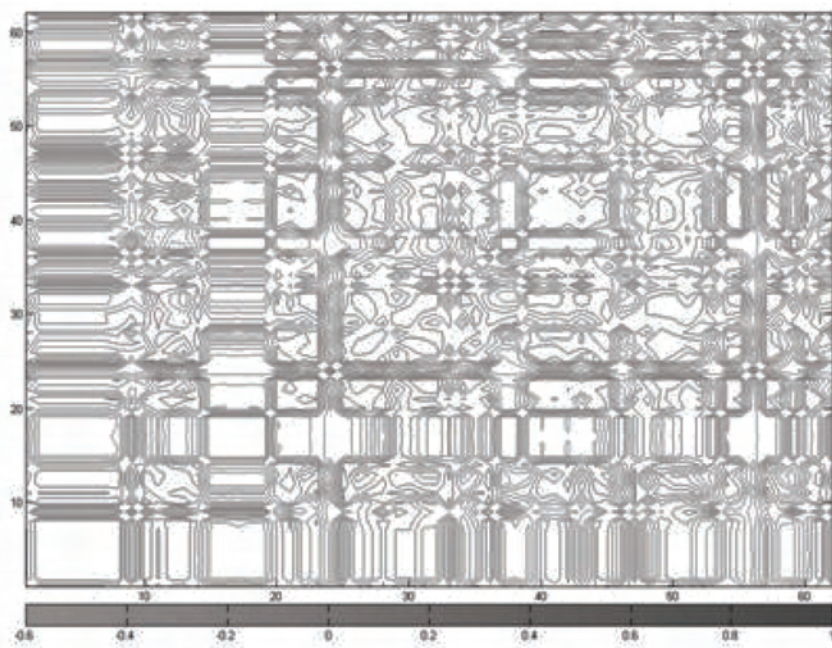


Рис. 2. Карта уровней парных коэффициентов корреляции  $R$  фактических поступлений доходов в бюджет г. Донецка

На *рис. 3* представлена трехмерная визуализация парных коэффициентов корреляции фактических поступлений доходов в бюджет города, на которой прослеживается единичная диагональ, характерная для таблиц парных коэффициентов корреляции. Данные единичные коэффициенты корреляции свидетельствуют о высокой парной корреляции, однако статистически они являются незначимыми ввиду того, что доходная статья коррелирует сама с собой.

Матрица уровней значимости  $P$  используется при проверке гипотезы об отсутствии корреляции. Каждое значение  $P$  является значением вероятности получить величину коэффициента корреляции более, чем рассчитанное выборочное значение под действием случайных факторов когда истинное значение коэффициента корреляции равно нулю.

Если  $P(i, j)$  менее 0,05, то значение коэффициента корреляции  $R(i, j)$  является значимым.

В *табл. 3* представлены коррелирующие пары статей доходов бюджета г. Донецка, анализ данных которой показал, что наиболее коррелирующими являются 7 пар, наиболее часто коррелируемыми статьями в которых являются следующие: средства, полученные от участника – победителя процедуры закупок в период заключения договора (составляет 3 коррелирующих пары), сбор за первую регистрацию транспортного средства (3 коррелирующих пары), прочие дополнительные дотации (3 коррелирующих пары), сбор за загрязнение окружающей природной среды (2 коррелирующих пары).

Способ определения существующих тенденций исполнения бюджета города по доходам на основе методов регрессии заключается в анализе ее коэффициентов. Результаты данного анализа по всем статьям доходов на текущий момент представлены на *рис. 4*.

В данном случае тенденция определяется коэффициентом регрессии: знак определяет направление, модуль – силу. Проведенный анализ показал, что на



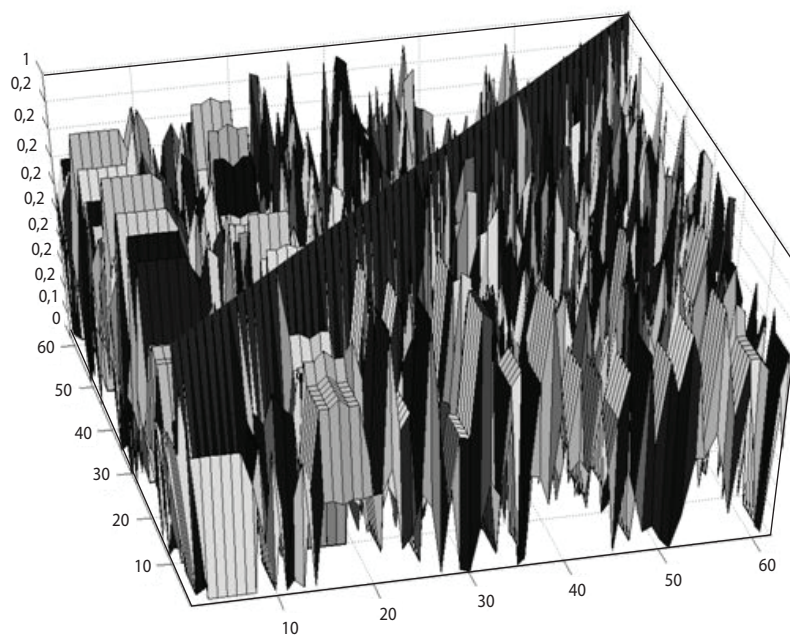


Рис. 3. Трехмерная визуализация уровней значимости  $P$  парных коэффициентов корреляции  $R$  фактических поступлений доходов в бюджет города

Таблица 3

Коррелирующие пары статей доходов бюджета г. Донецка

№ статьи	Код статьи согласно бюджетной классификации	Наименование доходной статьи	Значение коэффициента корреляции				
			2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>I коррелирующая пара</b>							
61	41035200	Субвенция на проведение расходов местных бюджетов, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов	1	1	1	0,981767	1
2	14060200	Плата за выдачу лицензий и сертификатов	1	1	1	1	1
<b>II коррелирующая пара</b>							
39	12030000	Сбор за первую регистрацию транспортного средства	1	1	1	1	1,783908
34	24062000	Средства, полученные от участника-победителя процедуры закупок в период заключения договора	1	1	1	1	1,6938
<b>III коррелирующая пара</b>							
43	19050000	Сбор за загрязнение окружающей природной среды	1	1	1	1	1,279657
34	24062000	Средства, полученные от участника-победителя процедуры закупок в период заключения договора	1	1	1	1	1,6938
<b>IV коррелирующая пара</b>							
58	41020900	Прочие дополнительные дотации	1	1	1	1	1
34	24062000	Средства, полученные от участника-победителя процедуры закупок в период заключения договора	1	1	1	1	1,6938
<b>V коррелирующая пара</b>							
43	19050000	Сбор за загрязнение окружающей природной среды	1	1	1	1	1,279657



1	2	3	4	5	6	7	8
39	12030000	Сбор за первую регистрацию транспортного средства	1	1	1	1	1,783908
<b>VI коррелирующая пара</b>							
58	41020900	Прочие дополнительные дотации	1	1	1	1	1
39	12030000	Сбор за первую регистрацию транспортного средства	1	1	1	1	1,783908
<b>VII коррелирующая пара</b>							
58	41020900	Прочие дополнительные дотации	1	1	1	1	1
43	19050000	Сбор за загрязнение окружающей природной среды	1	1	1	1	1,279657

текущий момент существует следующая пропорция исполнения бюджета города по доходам: статей, которые имеют положительную тенденцию исполнения – 74%, статей с отрицательной тенденцией исполнения – 26%.

Анализ силы и направлений тенденции по структурным блокам доходов бюджета отражает следующие результаты:

1. Доходы, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов: положительная тенденция – 6 статей, отрицательная тенденция – 3 статьи. Наиболее сильная положительная тенденция в данном блоке наблюдается у следующих статей: «Плата за торговый патент на некоторые виды предпринимательской деятельности» (5,731271), «Регистрационный сбор за проведение государственной регистрации юридических лиц и физических лиц-предпринимателей» (5,583918). Наиболее сильная отрицательная тенденция у статьи «Административные штрафы в сфере обеспечения безопасности дорожного движения» (-28,487506).

2. Доходы, которые не учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов: положительная тенденция – 17 статей, отрицательная тенденция – 10 статей. Наиболее сильная положительная тенденция проявляется в таких статьях: «Налоги и сборы, не отнесенные к прочим категориям» (59,064000), «Сбор за специальное использование лесных ресурсов» (50,893291), «Средства от реализации сокровищ, имущества, полученного государством» (20,628584). Наиболее сильная отрицательная тенденция у статей: «Фиксированный сельскохозяйственный налог» (-10,267772), «Плата за содержание детей в школах-интернатах» (-7,039639).

3. Специальный фонд: данный блок имеет 88,9% статей с положительной тенденцией, наиболее сильная проявляется у следующих: «Сбор за осуществление торговой деятельности нефтепродуктами» – 94,906902, «Денежные взыскания за ущерб, причиненный нарушением законодательства» – 72,293795. Отрицательную тенденцию имеют всего 2 статьи специального фонда:

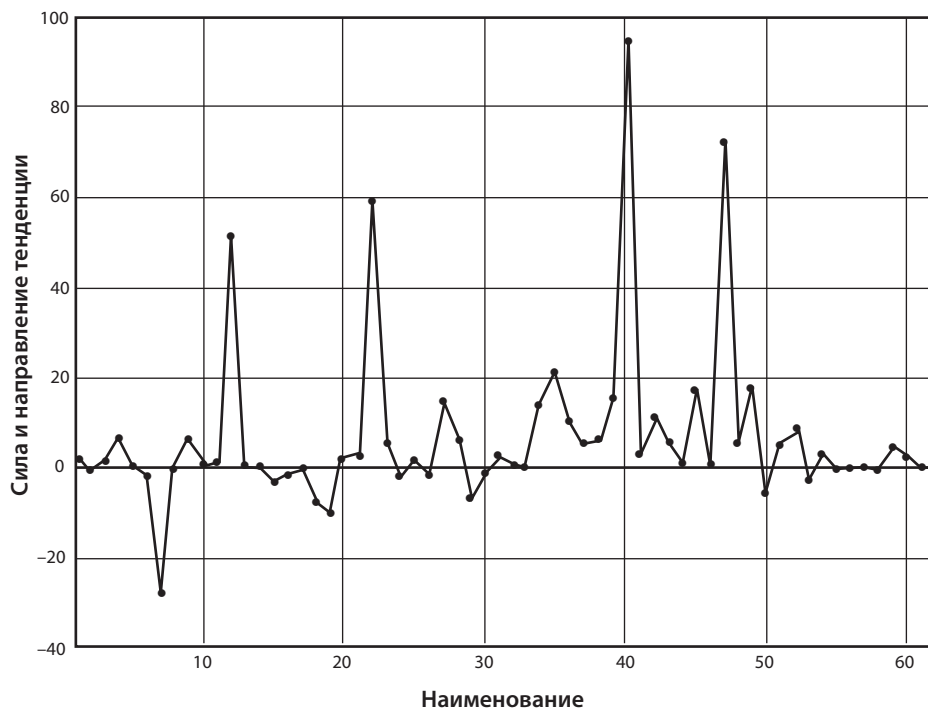


Рис. 4. Анализ текущих тенденций исполнения доходной части бюджета г. Донецка

«Собственные поступления бюджетных учреждений» (-5,958670) и «Сбор за загрязнение окружающей природной среды» (-2,571180).

4. Официальные трансферты: блок, в котором 2 статьи имеют нулевую тенденцию – «Дополнительная дотация из государственного бюджета на выравнивание финансовой обеспеченности местных бюджетов», «Дополнительная дотация из государственного бюджета на обеспечение расходов на оплату труда работникам бюджетных учреждений в связи с приближением внедрения Единой тарифной сетки разрядов и коэффициентов в полном объеме», а третья статья «Субвенции из государственного бюджета» имеет положительную тенденцию с коэффициентом 0,093070.

5. Трансферты местного бюджета: наиболее сильную положительную тенденцию из четырех статей данного блока имеет статья «Субвенция на выполнение собственных полномочий территориальных громад сел, поселков и городов и их объединений» – 4,394851, а наиболее сильную отрицательную – «Субвенция на

проведение расходов местных бюджетов, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов» (-0,182335).

6. Блок «Средства, полученные из общего фонда бюджета в бюджет развития (специальный фонд)» состоит из одной одноименной статьи с положительной тенденцией на уровне 0,167033.

**В** целом, наиболее сильную положительную тенденцию по всем доходным статьям городского бюджета имеет статья «Сбор за осуществление торговой деятельности нефтепродуктами» – 94,906902 из блока «Специальный фонд», а наиболее сильную отрицательную – «Административные штрафы в сфере обеспечения безопасности дорожного движения» (-28,487506) из блока «Доходы, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов».

Посредством составленных уравнений модели просчитан прогноз по всем доходным статьям на период 2013 – 2017 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Данные по прогнозу исполнения доходной части городского бюджета рассчитанные согласно уравнениям модели, %

№ статьи	Годы, на которые осуществляется прогноз					№ статьи	Годы, на которые осуществляется прогноз				
	2013	2014	2015	2016	2017		2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	103,56	103,99	104,43	104,87	105,30	32	113,74	114,13	114,52	114,91	115,30
2	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	33	110,97	111,04	111,12	111,19	111,27
3	102,99	104,39	105,78	107,18	108,57	34	155,50	169,38	183,26	197,13	211,01
4	106,36	112,09	117,82	123,56	129,29	35	190,35	210,98	231,61	252,24	272,87
5	101,97	101,99	102,01	102,04	102,06	36	690,62	700,62	710,63	720,63	730,63
6	100,01	98,15	96,28	94,42	92,55	37	108,92	113,65	118,38	123,10	127,83
7	49,86	21,37	-7,11	-35,60	-64,09	38	119,36	125,49	131,61	137,74	143,86
8	106,32	105,65	104,99	104,32	103,65	39	162,71	178,39	194,07	209,75	225,43
9	123,08	128,67	134,25	139,83	145,42	40	571,30	666,21	761,12	856,02	950,93
10	101,33	101,60	101,86	102,13	102,39	41	113,09	116,10	119,12	122,13	125,15
11	111,57	111,91	112,25	112,59	112,93	42	146,05	156,70	167,35	178,00	188,65
12	315,60	366,49	417,38	468,28	519,17	43	122,37	127,97	133,56	139,15	144,75
13	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	44	102,47	102,83	103,19	103,55	103,91
14	101,09	100,88	100,67	100,46	100,25	45	136,45	153,64	170,83	188,02	205,21
15	95,05	91,87	88,68	85,50	82,32	46	97,76	98,07	98,38	98,68	98,99
16	115,92	114,04	112,16	110,28	108,40	47	714,56	786,86	859,15	931,44	1003,74
17	98,74	98,01	97,28	96,54	95,81	48	130,72	136,06	141,40	146,74	152,09
18	79,88	71,66	63,44	55,22	46,99	49	172,17	189,68	207,18	224,68	242,18
19	85,76	75,49	65,23	54,96	44,69	50	157,98	152,02	146,06	140,11	134,15
20	108,25	110,03	111,81	113,60	115,38	51	122,03	126,70	131,37	136,05	140,72
21	111,25	114,08	116,90	119,72	122,54	52	98,69	107,25	115,80	124,36	132,91
22	336,26	395,32	454,38	513,45	572,51	53	101,34	98,77	96,20	93,63	91,06
23	133,28	138,28	143,28	148,28	153,28	54	109,36	111,32	113,28	115,25	117,21
24	95,04	92,24	89,44	86,64	83,84	55	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
25	104,20	105,07	105,94	106,81	107,68	56	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
26	212,94	211,27	209,61	207,94	206,27	57	97,22	97,31	97,40	97,49	97,59

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
27	218,36	231,95	245,54	259,13	272,72	58	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
28	127,25	133,49	139,73	145,97	152,21	59	105,99	110,39	114,78	119,18	123,57
29	94,14	87,10	80,06	73,02	65,99	60	103,14	105,31	107,48	109,65	111,82
30	99,53	98,31	97,09	95,88	94,66	61	99,09	98,91	98,72	98,54	98,36
31	240,26	242,28	244,31	246,34	248,36	62	100,17	100,33	100,50	100,67	100,84

В процессе построения модели элемент имитации прогнозных показателей по доходам бюджета города заключается в том, что при построении прогноза на основе регрессионного анализа генерируется совокупность случайных чисел, подчиненных нормальному закону распределения с параметрами, рассчитанными по генеральной выборке, представляющей собой данные по всем статьям доходной части городского бюджета. Графически осуществление прогноза на будущее на основе регрессионного анализа с элементами имитации по составным частям бюджета города по доходам представлено на рис. 5.

Прогноз доходов, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов, отражает следующие тенденции: доходных статей с восходящей тенденцией (т. е. перевыполнение плановых показателей) 44,4%, с нейтральной тенденцией (выполнение в полном объеме) – 22,2%, с нисходящей тенденцией (невыполнение плана) – 33,3%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что на перспективу 2013 – 2017 гг. с

учетом текущих тенденций прогнозируется выполнение и перевыполнение данной составляющей части доходов бюджета города Донецка на 66,6%.

Прогноз с элементом имитации по другим структурным блокам доходов бюджета г. Донецка согласно разработанной модели показывает, что процент выполнения и перевыполнения статей доходов колеблется в пределах 60 – 80%, и только 10% показателей по статьям на период 2013 – 2017 гг. характеризуются невыполнением плана.

На рис. 6 представлено прогнозное исполнение по всем 62 статьям доходов бюджета г. Донецка по каждому году отдельно, исходя из данных которого можно сделать следующие выводы: за 2013 г. выполнение доходной части бюджета города составит 71%, невыполнение – 29%, за 2014 г. – 76% и 24%, за 2015 г. – 73% и 27%, за 2016 г. – 79% и 21%, за 2017 г. – 77% и 23% соответственно. Таким образом, при сохранении текущих тенденций исполнения бюджета города по доходам на протяжении следующих 5 лет положительный прогноз составляет от 71% до 79%, а отрицательный – 21 – 29%.

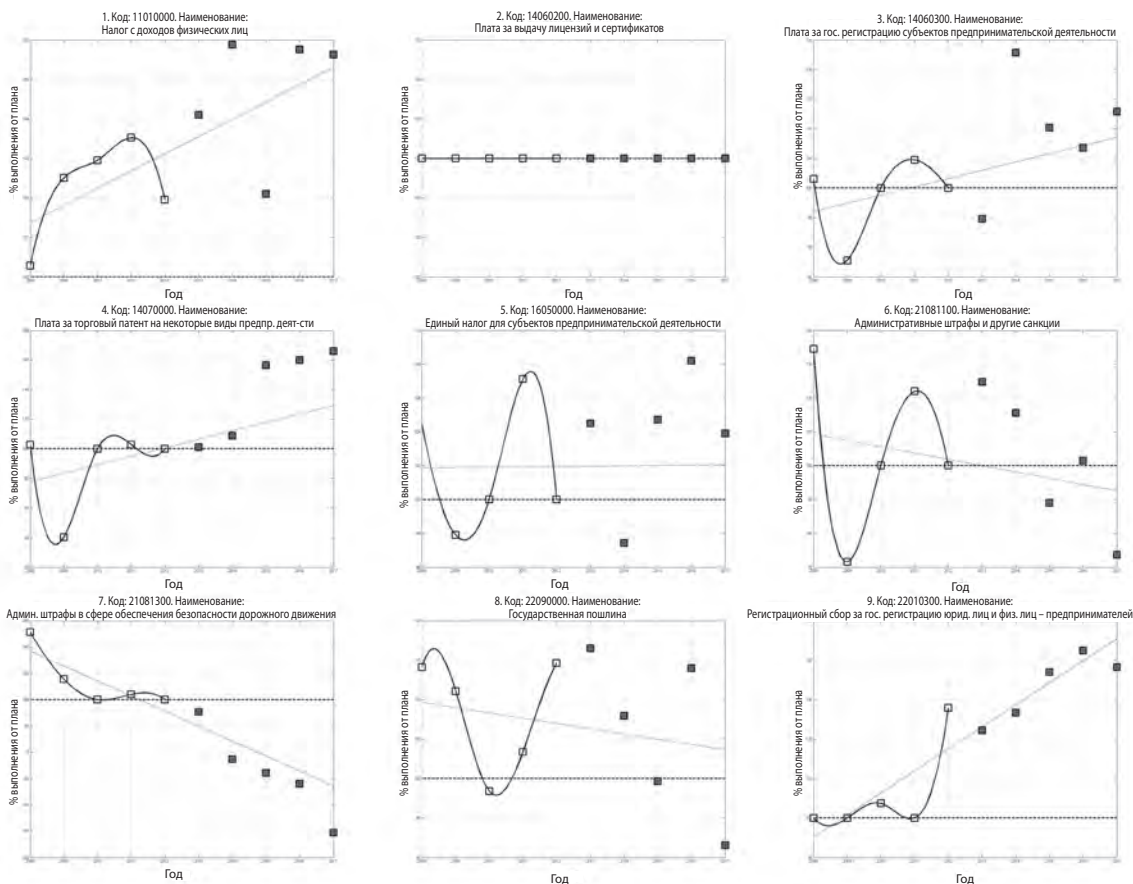
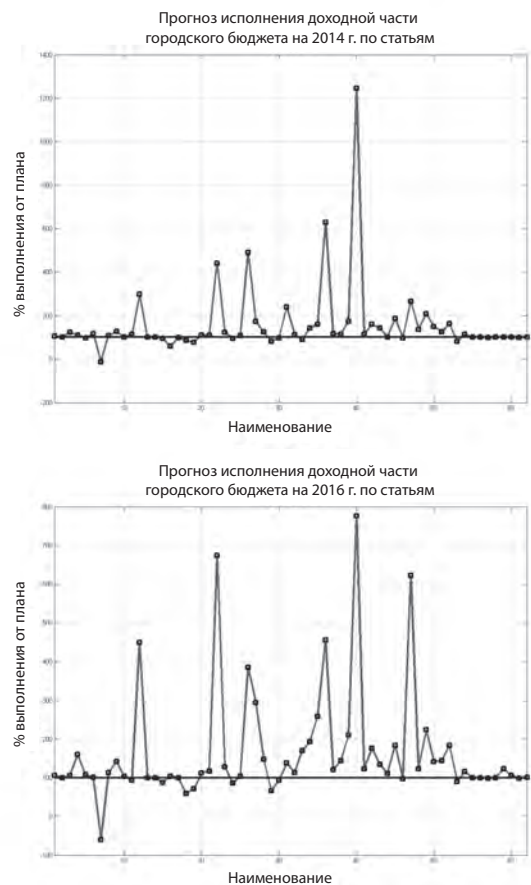
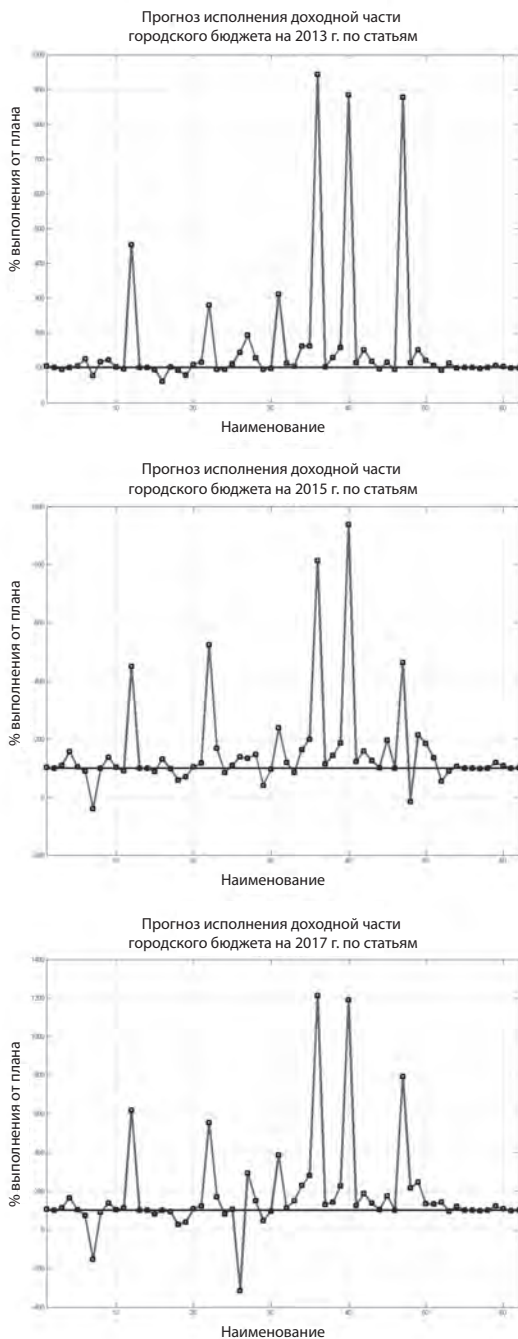


Рис. 5. Прогноз с элементом имитации по доходам, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов



**Рис. 6. Прогноз исполнения доходов бюджета города Донецка с элементами имитации на период 2013 – 2017 гг.**

Преимущества разработанной модели прогнозирования доходов бюджета города заключаются в возможности использования значительно большего числа независимых переменных и коротких временных рядов, в фиксации взаимосвязей исследуемых переменных и низком уровне ошибки. Предложенный инновационный подход применения метода трехмерной визуализации и имитации имеет неоспоримые преимущества в практическом использовании в сравнении с принятым таблично-цифровым методом для осуществления комплексного системного анализа и оценки исполнения доходной части бюджета города с целью принятия качественных, своевременных и эффективных управленческих решений. ■

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Бюджетный кодекс Украины от 08.07.2010 № 2456-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Решение Донецкого городского совета «О городском бюджете на 2008 год» от 24.01.2008 № 17/2.  
 3. Решение Донецкого городского совета «О городском бюджете на 2009 год» от 23.01.2009 № 27/2.  
 4. Решение Донецкого городского совета «О городском бюджете на 2010 год» от 12.05.2010 № 44/1.  
 5. Решение Донецкого городского совета «О городском бюджете на 2011 год» от 12.01.2011 № 3/1.  
 6. Решение Донецкого городского совета «О городском бюджете на 2012 год» от 29.12.2011 № 12/1.  
 7. **Дяченко Я. Я.** Пріоритетні напрями державного впливу на формування доходів бюджету / Я. Я. Дяченко, Л. М. Колесник, А. М. Цугунян // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 34 – 52.  
 8. **Власов М. П.** Моделирование экономических процессов / М. П. Власов, П. Д. Шимко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2005. – 409 с.  
 9. **Квасній Л. Г.** Прогнозування розвитку регіону на основі просторово-станових моделей / Л. Г. Квасній, О. О. Солтисік // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 100 – 104.



10. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України : навч. посіб. / І. Г. Лук'яненко. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2004. – 543 с.

11. Потеряйло І. Середньострокове планування в бюджетному процесі України / І. Потеряйло // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 4. – С. 38 – 45.

## REFERENCES

Diachenko, Ya. Ya., Kolesnyk, L. M., and Tshunian, A. M. "Priorityetni napriamy derzhavnoho vplyvu na formuvannya dokhodiv biudzhetu" [Priorities of state influence on the formation of budget revenues]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2008): 34-52.

Kvasnii, L. H., and Soltysik, O. O. "Prohnozuvannya rozvytku rehionu na osnovi prostorovo-stanovykh modelei" [Prediction of the region on the basis of space-state models]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 100-104.

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

[Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

[Legal Act of Ukraine] (2008).

Luk'ianenko, I. H. *Systemne modeliuvannya pokaznykiv biudzhetnoi systemy Ukrainy* [System simulation performance budget system of Ukraine]. Kyiv: Kyievo-Mohylianska akademiia, 2004.

Poterailo, I. "Serednyostrokove planuvannya v biudzhetnomu protsesi Ukrainy" [Medium-term planning in the budget process in Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, no. 4 (2009): 38-45.

Vlasov, M. P., and Shimko, P. D. *Modelirovanie ekonomicheskikh protsessov* [Modeling of economic processes]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2005.

УДК 631.112:658.14

# ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

ГОВОРУШКО Т. А., БАГАЦЬКА К. В.

УДК 631.112:658.14

## Говорушко Т. А., Багацька К. В. Тенденції та перспективи капіталізації підприємств харчової промисловості України

Стаття присвячена дослідженню тенденцій капіталізації підприємств харчової промисловості України в контексті оцінки перспектив впровадження вартісноорієнтованого підходу управління підприємствами галузі. Наведено економічну сутність і основні характеристики капіталізації. Обґрунтовано її значення як ключового фактора створення ринкової вартості підприємства. На підставі статистичних даних проведено аналіз динаміки і структури власного капіталу підприємств харчової промисловості України. За даними аналізу виявлено позитивні тенденції зростання власного капіталу галузі за рахунок різних джерел, що вказує на зростання капіталізації галузі в різних формах. Встановлено, що, незважаючи на позитивну динаміку, частка власного капіталу в структурі джерел фінансування залишається низькою, що свідчить про значні ризики фінансування підприємств галузі, але водночас створює резерви для підвищення капіталізації в майбутньому. Виявлено тенденцію скорочення прибутковості, що є негативним фактором впливу на капіталізацію. Обґрунтовано майбутні перспективи капіталізації галузі.

**Ключові слова:** вартісноорієнтоване управління, вартість, капіталізація, власний капітал

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Говорушко Тамара Андріївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** kan97@yandex.ua

**Багацька Катерина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

**E-mail:** kbagatskaya@gmail.com

УДК 631.112:658.14

## Говорушко Т. А., Багацька К. В. Тенденции и перспективы капитализации предприятий пищевой промышленности Украины

Статья посвящена исследованию тенденций капитализации предприятий пищевой промышленности Украины в контексте оценки перспектив внедрения стоимостноориентированного подхода управления предприятиями отрасли. Приведена экономическая сущность капитализации и обосновано ее значение как ключевого фактора создания рыночной стоимости предприятия. На основе статистических данных проведен анализ динамики и структуры собственного капитала предприятий пищевой промышленности Украины. По данным анализа выявлены положительные тенденции прироста собственного капитала отрасли за счет разных источников, что указывает на увеличение капитализации в различных формах. Установлено, что, несмотря на положительную динамику, доля собственного капитала в структуре источников финансирования остается низкой, что свидетельствует о присутствии значительных рисков финансирования предприятий отрасли, но в то же время создает резервы для повышения капитализации в будущем. Выявлена тенденция сокращения прибыльности, что является негативным фактором влияния на капитализацию. Обоснованы будущие перспективы капитализации отрасли.

**Ключевые слова:** стоимостноориентированное управление, стоимость, капитализация, собственный капитал

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

**Говорушко Тамара Андреевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** kan97@yandex.ua

**Багацька Катерина Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Одесская национальная академия пищевых технологий (ул. Канатная, 112, Одесса, 65039, Украина)

**E-mail:** kbagatskaya@gmail.com

UDC 631.112:658.14

## Govorushko T. A., Bagatska K. V. Tendencies and Prospects of Capitalisation of Enterprises of the Food Industry of Ukraine

The article is devoted to the study of tendencies of capitalisation of enterprises of the food industry of Ukraine in the context of assessment of the prospects of introduction of the cost-oriented approach to management of enterprises of the industry. It describes economic essence of capitalisation and justifies its importance as a key factor of creation of the market value of an enterprise. On the basis of statistical data the article conducts analysis of dynamics and structure of own capital of enterprises of the food industry of Ukraine. On the basis of the analysis the article reveals positive tendencies of growth of own capital of the industry by means of various sources, which points at growth of capitalisation in various forms. The article establishes that despite the positive dynamics, the share of own capital in the structure of sources of financing is low, which testifies to presence of significant risks of financing enterprises of the industry, but, at the same time, it creates reserves for increase of capitalisation in future. The article reveals a tendency of reduction of profitability, which negatively influences capitalisation. It justifies future prospects of capitalisation of the industry.

**Key words:** cost-oriented management, cost, capitalisation, own capital.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

**Govorushko Tamara A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** kan97@yandex.ua

**Bagatska Kateryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)

**E-mail:** kbagatskaya@gmail.com

10. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України : навч. посіб. / І. Г. Лук'яненко. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2004. – 543 с.

11. Потеряйло І. Середньострокове планування в бюджетному процесі України / І. Потеряйло // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 4. – С. 38 – 45.

## REFERENCES

Diachenko, Ya. Ya., Kolesnyk, L. M., and Tshunian, A. M. "Priorityetni napriamy derzhavnoho vplyvu na formuvannya dokhodiv biudzhetu" [Priorities of state influence on the formation of budget revenues]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2008): 34-52.

Kvasnii, L. H., and Soltysik, O. O. "Prohnozuvannya rozvytku rehionu na osnovi prostorovo-stanovykh modelei" [Prediction of the region on the basis of space-state models]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 100-104.

[Legal Act of Ukraine] (2009).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

[Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

[Legal Act of Ukraine] (2008).

Luk'ianenko, I. H. *Systemne modeliuvannya pokaznykiv biudzhethnoi systemy Ukrainy* [System simulation performance budget system of Ukraine]. Kyiv: Kyievo-Mohylianska akademiia, 2004.

Poterailo, I. "Serednyostrokove planuvannya v biudzhethnomu protsesi Ukrainy" [Medium-term planning in the budget process in Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, no. 4 (2009): 38-45.

Vlasov, M. P., and Shimko, P. D. *Modelirovanie ekonomicheskikh protsessov* [Modeling of economic processes]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2005.

УДК 631.112:658.14

# ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

ГОВОРУШКО Т. А., БАГАЦЬКА К. В.

УДК 631.112:658.14

## Говорушко Т. А., Багацька К. В. Тенденції та перспективи капіталізації підприємств харчової промисловості України

Стаття присвячена дослідженню тенденцій капіталізації підприємств харчової промисловості України в контексті оцінки перспектив впровадження вартісноорієнтованого підходу управління підприємствами галузі. Наведено економічну сутність і основні характеристики капіталізації. Обґрунтовано її значення як ключового фактора створення ринкової вартості підприємства. На підставі статистичних даних проведено аналіз динаміки і структури власного капіталу підприємств харчової промисловості України. За даними аналізу виявлено позитивні тенденції зростання власного капіталу галузі за рахунок різних джерел, що вказує на зростання капіталізації галузі в різних формах. Встановлено, що, незважаючи на позитивну динаміку, частка власного капіталу в структурі джерел фінансування залишається низькою, що свідчить про значні ризики фінансування підприємств галузі, але водночас створює резерви для підвищення капіталізації в майбутньому. Виявлено тенденцію скорочення прибутковості, що є негативним фактором впливу на капіталізацію. Обґрунтовано майбутні перспективи капіталізації галузі.

**Ключові слова:** вартісноорієнтоване управління, вартість, капіталізація, власний капітал

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

**Говорушко Тамара Андріївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** kan97@yandex.ua

**Багацька Катерина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)

**E-mail:** kbagatskaya@gmail.com

УДК 631.112:658.14

## Говорушко Т. А., Багацька К. В. Тенденции и перспективы капитализации предприятий пищевой промышленности Украины

Статья посвящена исследованию тенденций капитализации предприятий пищевой промышленности Украины в контексте оценки перспектив внедрения стоимостноориентированного подхода управления предприятиями отрасли. Приведена экономическая сущность капитализации и обосновано ее значение как ключевого фактора создания рыночной стоимости предприятия. На основе статистических данных проведен анализ динамики и структуры собственного капитала предприятий пищевой промышленности Украины. По данным анализа выявлены положительные тенденции прироста собственного капитала отрасли за счет разных источников, что указывает на увеличение капитализации в различных формах. Установлено, что, несмотря на положительную динамику, доля собственного капитала в структуре источников финансирования остается низкой, что свидетельствует о присутствии значительных рисков финансирования предприятий отрасли, но в то же время создает резервы для повышения капитализации в будущем. Выявлена тенденция сокращения прибыльности, что является негативным фактором влияния на капитализацию. Обоснованы будущие перспективы капитализации отрасли.

**Ключевые слова:** стоимостноориентированное управление, стоимость, капитализация, собственный капитал

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

**Говорушко Тамара Андреевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** kan97@yandex.ua

**Багацька Катерина Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Одесская национальная академия пищевых технологий (ул. Канатная, 112, Одесса, 65039, Украина)

**E-mail:** kbagatskaya@gmail.com

UDC 631.112:658.14

## Govorushko T. A., Bagatska K. V. Tendencies and Prospects of Capitalisation of Enterprises of the Food Industry of Ukraine

The article is devoted to the study of tendencies of capitalisation of enterprises of the food industry of Ukraine in the context of assessment of the prospects of introduction of the cost-oriented approach to management of enterprises of the industry. It describes economic essence of capitalisation and justifies its importance as a key factor of creation of the market value of an enterprise. On the basis of statistical data the article conducts analysis of dynamics and structure of own capital of enterprises of the food industry of Ukraine. On the basis of the analysis the article reveals positive tendencies of growth of own capital of the industry by means of various sources, which points at growth of capitalisation in various forms. The article establishes that despite the positive dynamics, the share of own capital in the structure of sources of financing is low, which testifies to presence of significant risks of financing enterprises of the industry, but, at the same time, it creates reserves for increase of capitalisation in future. The article reveals a tendency of reduction of profitability, which negatively influences capitalisation. It justifies future prospects of capitalisation of the industry.

**Key words:** cost-oriented management, cost, capitalisation, own capital.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

**Govorushko Tamara A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** kan97@yandex.ua

**Bagatska Kateryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)

**E-mail:** kbagatskaya@gmail.com

**Р**озвиток теорії та практики управління підприємствами, адаптований до сучасних ринкових умов, змінює акценти в оцінках ефективності та результативності роботи підприємства. На багатьох підприємствах створення і зростання ринкової вартості стає основною стратегічною метою функціонування. Вартісноорієнтований підхід, який вже більше десяти років розповсюджено у світі, набуває поширення як концепція управління українськими підприємствами корпоративного типу.

Але, як і більшість західних методик і технологій управління, оцінки, діагностики та моніторингу, ефективно впровадження вартісної концепції управління на українських корпораціях вимагає її адекватної адаптації до сучасних українських економічних реалій. Зрозуміло, що економічна ситуація в сучасному світі наразі є далекою від стабільності й передбачуваності, та це не заважає провідним корпораціям світу використовувати вартісноорієнтований підхід як концепцію управління.

Проте недостатній ступінь інституціонального розвитку на ринку капіталу, що спостерігається в Україні, вимагає внесення певних коректив до застосування вартісноорієнтованого підходу. Перш за все це стосується методів оцінки вартості та факторів, що впливають на створення ринкової вартості підприємства. Так, одним із ключових факторів створення ринкової вартості підприємства є його капіталізація.

Дослідженням питань капіталізації підприємств реального сектора економіки України присвячені праці Н. Ю. Брюховецької, Т. В. Момот, О. Г. Медрула, О. О. Терещенка, О. Б. Мниха, Р. А. Костирко та інші. Базою для українських досліджень стали напрацювання А. Раппапорта, Т. Коупленда, Дж. Мартіна, М. Скотта тощо.

Вивчення поглядів вчених на сутність поняття «капіталізація» свідчить про відсутність єдиного підходу до його трактування, що пояснюється перш за все різними підходами до трактування категорії «капітал», від якого власне і походить термін «капіталізація». Тому дослідження тенденцій і перспектив капіталізації виробничих підприємств є своєчасним і актуальним.

*Метою* статті є дослідження тенденцій зміни власного капіталу підприємств харчової промисловості України та оцінка перспектив їх капіталізації.

Орієнтація на ринкову вартість підприємства як ключовий критерій ефективності діяльності, розвиток корпоративних відносин, активізація процесів злиття і поглинання в Україні, – усі ці процеси актуалізують дослідження як сутності категорії «капіталізація», оскільки безпосередньо з нею пов'язані, так і потребують дослідження тенденцій змін капіталу підприємств реального і фінансового сектору.

Вивчення поглядів учених на економічну сутність категорії «капіталізація» доводить, що цей термін є багатоплановим і має широке трактування як у вітчизняній, так і у зарубіжній науці. Серед багатьох визначень капіталізації простежується єдність думок науковців стосовно того, що «капіталізація – це процес перетворення будь-чого у капітал» [1, с. 225; 5, с. 19; 8].

Найбільш змістовно, на нашу думку, сутність капіталізації відображено в монографії «Капитализация

предприятия: теория и практика» [5]. У цій роботі авторами було проведено глибоке дослідження поглядів провідних учених на сутність капіталізації та еволюцію в її трактуванні. Автори пропонують розглядати капіталізацію з таких сторін:

1) як процес залучення ресурсів до обороту і створення додаткової вартості;

2) як оцінку вартості підприємства.

Джерелами капіталізації можуть бути власні кошти підприємства (прибуток, амортизація тощо), кредитні ресурси, бюджетні ресурси, іноземні інвестиції, кошти, отримані на фінансовому ринку [5, с. 26].

**В** умовах ринкових відносин капіталізація є одним з найбільш важливих показників, що характеризує ефективність функціонування підприємства. Високий рівень капіталізації забезпечує суб'єктам господарської діяльності кредитоспроможність завдяки достатності і ліквідності заставного майна; прибутковість емісій пайових і боргових цінних паперів, що прямо впливає на інвестиційну привабливість підприємства. Зрозуміло, що низький рівень капіталізації підприємств робить їх непривабливими об'єктами для інвестицій неспекулятивного характеру, що негативно впливає на розвиток економіки в цілому і гальмує розвиток ринку капіталу.

З метою управління процесами капіталізації, формування механізмів її зростання Дедкова М. В. [2] виділяє такі види капіталізації: реальна; нематеріальна; фіктивна або ринкова.

Реальна капіталізація забезпечується процесом господарської діяльності підприємства, що передбачає залучення матеріальних і фінансових ресурсів, у результаті чого відбувається зростання власного капіталу. Нематеріальна капіталізація створюється за рахунок нематеріальних активів (людський капітал, патенти, ліцензії, торгові марки тощо). Фіктивна капіталізація формується на фондовому ринку і проявляється зростанням ринкового курсу корпоративних прав. Зростання рівня капіталізації за всіма трьома групами забезпечує підприємству суттєве зростання ринкової вартості.

Достовірна оцінка та управління капіталізацією вимагає наявності методичної бази оцінювання. Наведене трактування сутності капіталізації призводить до висновку, що капіталізація є не стільки результатом, тобто сталим показником, скільки процесом, який має оцінюватися динамічними показниками і моделями. Існуючі методики оцінки капіталізації, наведені в працях [5; 6] звичайно мають в своєму арсеналі статичні показники, але достовірний висновок про рівень капіталізації підприємства можна зробити лише на основі дослідження динаміки змін параметрів капіталізації. Загальне уявлення про стан і тенденції капіталізації підприємства може надати аналіз динаміки та структури власного капіталу у валюті балансу підприємства, а також аналіз динаміки його складових.

Не погоджуємося з думкою Дедкової М. В. [2] про те, що збільшення власного капіталу підприємства не є результатом лише реальної капіталізації. Адже зростання нематеріальної й фіктивної капіталізації знаходять своє відображення у додатковому капіталі підприємства



у вигляді емісійного доходу чи дооцінки нематеріальних активів, а також частково і в нерозподіленому прибутку. Тому за допомогою аналізу динаміки власного капіталу і його окремих складових можна оцінити капіталізацію підприємства за всіма трьома формами. Зазначимо, що зміна стандартів обліку і звітності, що відбувається наразі в Україні, забезпечує більш достовірну інформаційну базу для оцінки рівня капіталізації підприємств, а отже і для впровадження вартісного підходу до управління ними. Так, запровадження процедури капіталізації фінансових витрат створює передумови для підвищення зацікавленості підприємств у зростанні активів, валюти балансу і вартості підприємства в цілому. Виділення в 2013 р. в окрему статтю капіталу в дооцінках і створення додаткового розділу «Сукупний дохід» у «Звіті про фінансові результати» також сприяє більш об'єктивній оцінці різних форм капіталізації.

**П**роведемо дослідження динаміки капіталізації підприємств харчової промисловості України без урахування виробників продуктів харчування сфери малого бізнесу.

Харчова промисловість є однією з провідних у промисловості країни за обсягом споживання на внутрішньому ринку і за обсягом експорту готової продукції. Україна стабільно демонструє позитивну динаміку приросту виробництва в порівнянні з 1999 – 2001 рр. Експорт харчової та переробної галузі складає майже чверть всього експорту країни. Це найбільший рівень з-поміж країн-сусідів. Імпорт галузі знаходиться на рівні 10% від сукупного імпорту країни, що співставно з часткою продуктів харчування в загальному імпорті Євросони [7, с. 62].

Харчова промисловість виступає одним з найбільших реципієнтів іноземних інвестицій. Середній обсяг залучення іноземного капіталу в харчову галузь за останні три роки становить 13,8 відсотків від загального обсягу іноземного інвестування в Україну [3]. На думку зарубіжних аналітиків [9], вкладенню капіталу в харчову промисловість віддають перевагу консервативні інвестори, орієнтовані не стільки на теперішню високу прибутковість, скільки на поступове рівномірне зростання акціонерного капіталу і незначні галузеві ризики. Це створює позитивні передумови до зростання капіталізації галузі.

Підприємства харчової промисловості активно залучають ресурси на внутрішньому ринку. Обсяг креди-

тів, наданих галузі, складає 6% усіх кредитів українських банків. Галузь почала активно кредитуватися з 2009 р. З настанням кризи обсяг виданих кредитів став зменшуватись. Більш активне кредитування відновилося у 2010 р. І вже у 2011 р. обсяг наданих гривневих кредитів досяг нового рекордного рівня. Так, протягом 4-го кварталу 2009 р. частка довгострокових кредитів галузі зросла з 2% до 10%. Частка довгострокових кредитів у іноземній валюті з 2009 р. поступово зростає. З 2009 р. частка кредитів в іноземній валюті строком більше п'яти років зросла з 6% до 12%. Також з 2010 р. збільшується частка кредитів строком від 1 до 5 років. Це в цілому свідчить про тенденції стабілізації галузі [4].

Аналіз динаміки нарощення власного капіталу підприємствами галузі порівняно з іншими джерелами фінансування подано в *табл. 1*.

Виходячи з даних *табл. 1* можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду спостерігається зростання власного капіталу підприємств галузі близько 20% щорічно. Такий темп приросту можна вважати досить високим, якщо взяти до уваги те, що доходи підприємств галузі від реалізації продукції в 2010 р. зросли на 18,36% порівняно з 2009 р., а в 2011 р. – на 15,7%. А чистий прибуток підприємств галузі протягом цього ж періоду взагалі демонстрував негативну динаміку – скорочення на 35,46% у 2010 р. і на 0,42% у 2011 р. порівняно з попередніми роками.

Це означає, що зростання власного капіталу відбулося головним чином за рахунок зовнішніх надходжень, що підтверджує високу інвестиційну привабливість галузі та оптимістичні очікування інвесторів. Позитивним явищем також можна вважати перевищення темпів зростання власного капіталу над темпами зростання поточних зобов'язань у 2011 р. Станом на кінець 2011 р. 59,4% підприємств галузі були прибутковими, що є високим рівнем для української економіки. У досліджуваному періоді структура капіталу підприємств галузі залишається без суттєвих змін і характеризується переважанням поточних зобов'язань (*рис. 1*).

*Рис. 1* демонструє, що постійні пасиви складають 42% в загальних джерелах фінансування. Причому частка власного капіталу як на кінець 2011 р., так і в попередні роки не перевищувала 25% від загального обсягу джерел. Така структура джерел фінансування підприємств галузі свідчить про те, що загальний рівень капіталізації (якщо розглядати її в контексті зростання

**Таблиця 1**

**Динаміка нарощення капіталу підприємствами харчової промисловості\***

Стаття, млн грн	Рік			Темп приросту,%		
	2009	2010	2011	2010 до 2009	2011 до 2010	2011 до 2009
Власний капітал	39328,5	47452,2	56667,5	20,66	19,42	44,087
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	31834,2	36919,8	43029,1	15,98	16,55	35,17
Поточні зобов'язання і доходи майбутніх періодів	83216,5	124171	138536	49,21	11,57	66,48
Баланс	154379	208543	238233	35,08	14,24	54,32

\* Розраховано на основі даних [3].



власного капіталу) залишається хоча на стабільному, але недостатньо високому рівні. Це вказує на наявність потенційних значних резервів нарощення власного капіталу. Оцінку динаміки джерел формування власного капіталу галузі представлено в *табл. 2*.



**Рис. 1. Структура капіталу підприємств галузі на кінець 2011 р.**

Наведені тенденції дають змогу зробити висновок про те, що підприємства галузі нарощують свою вартість не скільки за рахунок реальної капіталізації, скільки за рахунок інших її форм (особливо у 2011 р.). Це створює сприятливі передумови для поширення вартісно-орієнтованого управління серед підприємств галузі.

Аналіз структури власного капіталу (*рис. 2*) показав відсутність суттєвих структурних відхилень за період 2009 – 2011 рр. З *рис. 2* видно, що частка статутного і додаткового, тобто вкладеного капіталу, становить 83% у структурі власного капіталу.

З одного боку, це є свідченням високої інвестиційної активності в галузі, а з іншого – низька частка нерозподіленого прибутку і резервів, створених за рахунок прибутку, у власному капіталі наводить на думку про те, що галузь є недокапіталізованою, як і більшість галузей реального сектора економіки України.

Таким чином, аналіз змін динаміки і структури капіталу підприємств харчової промисловості призвів до таких висновків:

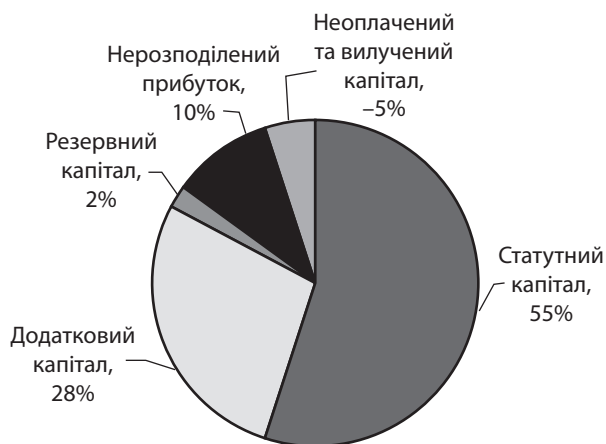
**Таблиця 2**

**Динаміка нарощення власного капіталу підприємствами харчової промисловості\***

Стаття, млн грн	Рік			Темп приросту, %		
	2009	2010	2011	2010 до 2009	2011 до 2010	2011 до 2009
Статутний капітал	22368,2	24845,4	34706,6	11,07	39,69	55,16
Додатковий капітал	12975,3	15724,5	17474	21,19	11,13	34,67
Резервний капітал	1079,5	1323	1471	22,56	11,19	36,27
Нерозподілений прибуток	4160,7	6647	6038,7	59,76	-9,15	45,14
Неоплачений та вилучений капітал	-1255,2	-1087,7	-3022,8	-13,34	177,91	140,82
Разом власний капітал	39328,5	47452,2	56667,5	20,66	19,42	44,087

\* Розраховано на основі даних [3].

Зазначимо, що спостерігається нерівномірність зростання його складових. Так, у 2010 р. капіталізація галузі відбулася переважно за рахунок капіталізації чистого прибутку і зростання капітальних резервів. У 2011 р., навпаки, спостерігається максимальне зростання статутного капіталу, зменшується приріст капітальних резервів і резервного капіталу і спостерігається зменшення нерозподіленого прибутку.



**Рис. 2. Структура власного капіталу підприємств харчової промисловості на кінець 2011 р.**

1) підприємства галузі за період 2009 – 2011 рр. демонстрували накопичення власного капіталу достатньо високими темпами порівняно з темпами приросту їх доходів і прибутків;

1) незважаючи на зростання власного капіталу в галузі, його частка в структурі пасивів залишається в середньому на рівні 25%, що свідчить про невисокий рівень фінансової автономії;

2) з іншого боку, невисока частка власного капіталу означає, що підприємства галузі мають значний резерв для зростання капіталізації, і, враховуючи зростаючу динаміку інвестування до статутного капіталу, можна робити позитивні прогнози стосовно зростання капіталізації в майбутньому;

3) постатейний аналіз власного капіталу показав, що його збільшення протягом аналізованого періоду зумовлено як за рахунок господарської діяльності (реальна капіталізація), так і за рахунок успішної емісійної діяльності (фіктивна капіталізація) і збільшення вартості необоротних, у т. ч. і нематеріальних активів (нематеріальна капіталізація);

4) падіння прибутковості галузі в 2011 р. негативно позначилося на її капіталізації, але завдяки високій інвестиційній активності, що відображається у прирості

статутного капіталу, негативний вплив фактора прибутку було нівельовано.

Отже, можна констатувати, що харчова і переробна промисловість демонструє тенденції зростання капіталізації в попередні роки і має позитивні перспективи щодо нарощення власного і акціонерного капіталу в майбутньому. Але якщо скорочення капіталізації прибутку триватиме і надалі, галузь може втратити прихильність інвесторів, що негативно позначиться на рівні власного капіталу і можливості зростання капіталізації в майбутньому.

Подальші дослідження даної проблеми будуть спрямовані на поглиблення методичних основ оцінки капіталізації підприємств харчової промисловості, виявлення чинників впливу на капіталізацію і, відповідно, на ринкову вартість підприємства і розробку заходів управління капіталізацією в сучасних умовах. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Брюховецька Н. Ю.** Підходи до визначення капіталізації підприємств / Н. Ю. Брюховецька // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економіка. – 2007. – № 31-1. – С. 224 – 229.

**2. Дедкова М. В.** Капіталізація компаній: теоретический аспект / М. В. Дедкова // Научное издание ФГОУ ВПО РГУТиС, журнал «Вестник МГУС». Вып. «Экономика». – 2007. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization\\_forms.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.shtml)

**3.** Діяльність суб'єктів господарювання: Статистичний збірник. 2010 рік, 2011 рік // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**4.** Галузевий огляд: харчова та переробна промисловість / АТ «Ерсте банк». 27.09.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf>

**5.** Капіталізація підприємств: теорія і практика : монографія / Под ред. д. э. н., проф. И. П. Булеева, д. э. н., проф. Н. Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.

**6. Мних О. Б.** Характеристика капіталізаційних процесів в умовах глобалізації фондових ринків і розвитку інноваційної діяльності : монографія [в 2- томах] / О. Б. Мних // Стратегічне управління національним економічним розвитком / Заг. ред. О. В. Кендюхова. – Донецьк : «ДВНЗ» ДонНТУ, 2013. – Т. 1. – 338 с. – С. 217 – 229.

**7. Пашнюк Л. О.** Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Л. О. Пашнюк // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 60 – 63.

**8. Пронько Л. М.** Вартість і капіталізація підприємств та методи їх оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/agroin/2011\\_10-12/PRONYKO.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/PRONYKO.pdf)

**9. Nils C. Van Liew.** Industry Analysis: Food Processing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.valueline.com/Stocks/Industry\\_Report](http://www.valueline.com/Stocks/Industry_Report)

## REFERENCES

Briukhovetska, N. Yu. "Pidkhody do vyznachennia kapitalizatsii pidpriemstv" [Approaches to determining capitalization companies]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 31-1 (2007): 224-229.

Dedkova, M. V. "Kapitalizatsiia kompaniy: teoreticheskiy aspekt" [Capitalization companies: a theoretical aspect]. [http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization\\_forms.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.shtml)

"Diialnist sub'ektiv hospodariuvannia" [Business entities]. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

"Haluzevyi ohliad: kharchova ta pererobna promyslovist" [Industry Report: Food and processing industry]. <http://www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf>

*Kapitalizatsiia predpriyatiy: teoriya y praktyka* [Capitalization companies: Theory and Practice]. Donetsk, 2011.

Mnykh, O. B. *Kharakterystyka kapitalizatsiinykh protsesiv v umovakh hlobalizatsii fondovykh rynkiv i rozvytku innovatsiinoi diialnosti* [Characteristics of the capitalization process in the context of globalization of stock markets and the development of innovation]. Donetsk: DonNTU, 2013.

Nils, C. Van Liew. "Industry Analysis: Food Processing" [http://www.valueline.com/Stocks/Industry\\_Report](http://www.valueline.com/Stocks/Industry_Report)

Pronko, L. M. "Vartist i kapitalizatsiia pidpriemstv ta metody ikh otsinky" [Cost capitalization companies and methods of assessment]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/agroin/2011\\_10-12/PRONYKO.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/PRONYKO.pdf)

Pashniuk, L. O. "Kharchova promyslovist Ukrainy: stan, tendentsii ta perspektyvy rozvytku" [Food and Beverage Ukraine: status, trends and prospects]. *Ekonomichnyi chasopys – XXI*, no. 9-10 (2012): 60-63.

# АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ВИДОБУТКУ ТА СПОЖИВАННЯ ПРИРОДНОГО ГАЗУ

ЛЕЛЮК О. В.

УДК 622.324.5

## Лелюк О. В. Аналіз особливостей українського ринку видобутку та споживання природного газу

У статті наведено результати дослідження щодо особливостей українського ринку видобутку та споживання природного газу. Проаналізовано динаміку питомої ваги України в загальних обсягах споживання природного газу у світі, динаміку споживання природного газу в Україні за 1990 – 2012 рр., залежність споживання природного газу від обсягів ВВП за паритетом купівельної спроможності. Досліджено структуру споживання природного газу за регіонами у 2012 р. і секторами економіки та ресурсну базу природного газу в Україні, а також динаміку розвіданих запасів природного газу в Україні та динаміку видобутку природного газу. Проаналізовано базисні темпи приросту запасів та видобутку природного газу в Україні. Розглянуто динаміку імпорту природного газу в Україну та імпортних цін на нього, а також структуру імпорту природного газу. Визначено баланс ринку природного газу в Україні. На підставі проведеного аналізу доведено, що Україна є газодefіцитною країною світу, яка залежить від імпортних поставок природного газу.

**Ключові слова:** природний газ, видобуток, споживання, ринок, ресурсна база.

**Рис.:** 15. **Бібл.:** 9.

**Лелюк Олександр Володимирович** – здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 622.324.5

## Лелюк А. В. Анализ особенностей украинского рынка добычи и потребления природного газа

В статье приведены результаты исследования особенностей украинского рынка добычи и потребления природного газа. Проанализирована динамика удельного веса Украины в общих объемах потребления природного газа в мире, динамика потребления природного газа в Украине за 1990 – 2012 гг., зависимость потребления природного газа от объемов ВВП по паритету покупательной способности. Исследована структура потребления природного газа по регионам в 2012 г. и секторам экономики, ресурсная база природного газа в Украине, а также динамика разведанных запасов природного газа в Украине и динамика добычи природного газа. Проанализированы базисные темпы прироста запасов и добычи природного газа в Украине. Рассмотрена динамика импорта природного газа в Украину и импортных цен на него, а также структура импорта природного газа. Определен баланс рынка природного газа в Украине. На основании проведенного анализа доказано, что Украина является газодefіцитной страной мира, зависящей от импортных поставок природного газа.

**Ключевые слова:** природный газ, добыча, потребление, рынок, ресурсная база.

**Рис.:** 15. **Библ.:** 9.

**Лелюк Алексей Владимирович** – соискатель, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

UDC 622.324.5

## Lelyuk O. V. Analysis of Specific Features of the Ukrainian Market of Natural Gas Production and Consumption

The article provides results of the study of specific features of the Ukrainian market of natural gas production and consumption. It analyses dynamics of the specific weight of Ukraine in general volumes of natural gas consumption in the world, dynamics of natural gas consumption in Ukraine during 1990 – 2012 and dependence of natural gas consumption on GDP volumes by the purchasing power parity. It studies the structure of natural gas consumption by regions in 2012 and sectors of economy, resource base of natural gas in Ukraine and also dynamics of established resources of natural gas in Ukraine and dynamics of natural gas production. It analyses base rates of growth of natural gas resources and production in Ukraine. It considers dynamics of import of natural gas into Ukraine and its import prices and also the structure of natural gas import. It identifies the balance of the natural gas market in Ukraine. On the basis of the conducted analysis the article proves that Ukraine is a gas-deficit country of the world, which depends on natural gas import supplies.

**Key words:** natural gas, production, consumption, market, resource base.

**Pic.:** 15. **Bibl.:** 9.

**Lelyuk Oleksiy V.** – Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

Національна економіка України є високозалежною від природного газу. Радянська спадщина залишила Україні високоенергоємні галузі промисловості, основним енергоресурсом яких є природний газ. Недостатність власних запасів і внутрішнього видобутку природного газу призводить до того, що Україна входить до 10 лідерів нетто-імпортерів природного газу в світі.

У цих умовах необхідним є проведення всебічних досліджень українського ринку видобутку та споживання природного газу, результати яких доцільно враховувати при формуванні напрямків розвитку цього сектору в країні. Отже, метою статті є аналіз особливостей національного ринку видобутку та споживання природного газу.

Національний ринок природного газу є досить містким за обсягами його споживання (рис. 1).

Частка національного господарства в загальносвітовому споживанні природного газу в 2012 р. становила 1,50%. За час незалежності України простежується тенденція до постійного зменшення місткості національного ринку. За 1991 – 2012 рр. частка України в загальносвітовому споживанні природного газу скоротилася на 4,39%. Однак відбувалося це не за рахунок його технологічної або структурної економіки, а внаслідок значного спаду загального промислового виробництва в 1991 – 2000 р. У 2001 – 2012 рр. скорочення вагомості українського споживання уповільнилося та становило у 2001 р. 2,8% проти 1,5 у 2011 р.

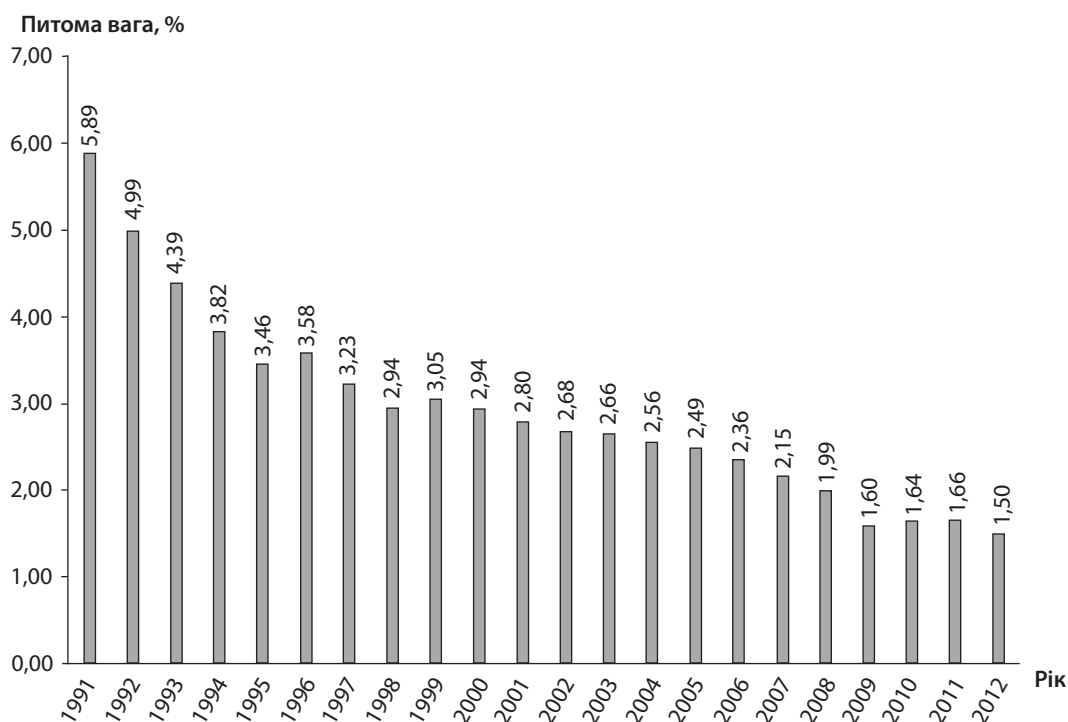


Рис. 1. Динаміка питомої ваги України в загальних обсягах споживання природного газу в світі у 1991 – 2012 рр.

На рис. 2 представлена динаміка споживання природного газу в Україні.

Як свідчать дані рис. 2, споживання природного газу в Україні демонструє тенденцію зниження. Споживання газу в Україні за роки незалежності зменшилося на 58% та склало у 2012 р. 49,6 млрд куб. м. Найнижчий рівень споживання природного газу – 47 млрд куб. м. З 2009 р. спостерігається нарощування об'ємів споживання природного газу.

Порівняно з 2011 р. у 2012 р. відбулося цілеспрямоване зниження споживання природного газу на 4,1 млрд куб. м. Зазначене стало можливим внаслідок відмови від використання природного газу як первинного енергоресурсу для виробництва електроенергії, замість цього національні ТЕС і ТЕЦ працювали лише на вугіллі.

На рис. 3 представлено залежність споживання природного газу від обсягів ВВП за паритетом купівельної спроможності в окремі періоди.

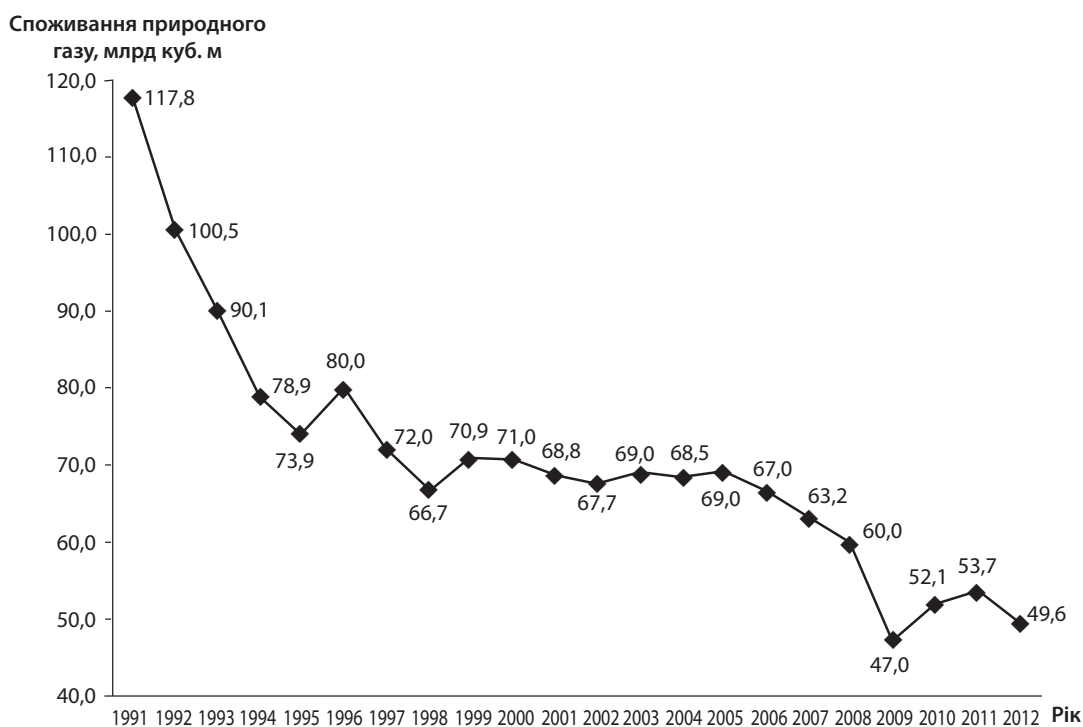


Рис. 2. Динаміка споживання природного газу в Україні за 1990 – 2012 рр., млрд куб. м. [1 – 3]



Споживання природного газу, млрд куб м

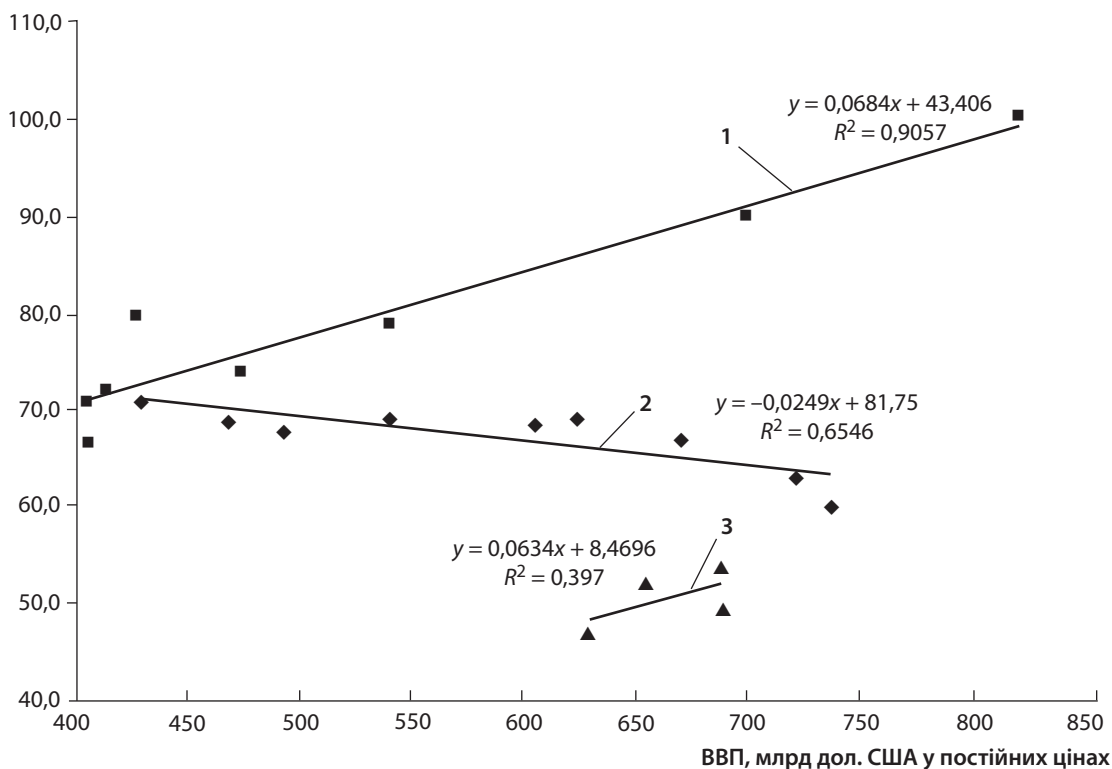


Рис. 3. Залежність споживання природного газу від обсягів ВВП (побудовано за [3, 4]): 1 – у 1992 – 1999 рр.; 2 – у 2000 – 2008 рр.; 3 – у 2009 – 2012 рр.

Як видно з рис. 3, у 1992 – 1999 рр. спостерігалася чітка пряма залежність між ВВП та обсягами споживання природного газу, отже, руйнування радянської економіки призвело до суттєвого зниження споживання природного газу. Протягом 1992 – 1999 рр. ВВП України скоротився на 50,5 %, тоді як обсяг споживання природного газу впав на 29,5 %.

Протягом 2000 – 2008 рр. економіка України вийшла зі стану економічної рецесії та почала поступово розвиватися, як наслідок, ВВП України зріс з 404,9 млрд дол. США в 1999 р. до 736, 6 млрд дол. США у 2008 р. (на 81,9%). Однак стрімкого зростання споживання природного газу в цей період не відбулося, навпаки, його споживання у 2008 р. становило 60 млрд куб. м проти 71 млрд. куб. м у 1999 р. Враховуючи представлені тенденції, можна вважати, що протягом другого періоду відбувається зниження інтенсивності споживання та залежності економіки від природного газу. Однак відбувалося це не за рахунок переходу до технологічного укладу більш високого порядку, а за рахунок структурної економії та економії на масштабах виробництва природного газу. Теперішній період з 2009 р. не має чітко визначених тенденцій у споживанні природного газу. Україна має альтернативність вибору шляхів подолання газодefіцитності: або за рахунок зниження інтенсивності споживання природного газу (технологічна економія прямої та непрямої дії); або за рахунок підвищення забезпеченості внутрішніми джерелами видобутку.

Слід відмітити, що саме перший шлях розвитку дасть змогу Україні подолати газову незалежність на довгострокову перспективу. Прийняття за основу дру-

гого шляху забезпечить лише деяке послаблення проблеми у короткостроковому періоді: з розвитком економіки потреба в природному газі знову буде зростати.

У регіональному розрізі відзначаються різкі диспропорції у структурі споживання природного газу (рис. 4). Основним споживачем природного газу в Україні є Східний регіон, де зосереджено переважну частину промислових сил України.

З рис. 4 видно, що найбільше природного газу в Україні споживається Донецькою областю – 7 083,0 млн куб. м (13,3), Дніпропетровською областю – 5 544,8 млн куб. м (10,4%), м. Київ – 4 347,7 млн куб. м (8,1%), Луганською областю – 3 537,7 млн куб. м (6,6%) та Харківською областю – 3 333,8 млн куб. м (6,2 %). Таким чином, сумарно 5-ма регіонами-лідерами було спожито в 2012 р. близько 45 % природного газу.

Ресурсна база природного газу в Україні за доведеними запасами становить близько 1 трлн куб. м. У геологічному аспекті формування запасів вуглеводнів на території України обумовлено еволюцією Землі протягом 3,8 млрд років, яка викликала формування великих різновікових геотектонічних структур і визначила три нафтогазоносні регіони: Східний (Дніпровсько-Донецький), Західний (Карпатський) та Південний (Чорноморсько-Кримський). Родовища вуглеводнів у цих регіонах пов'язані з великими від'ємними геоструктурами земної кори і западинами древньої Східно-Європейській платформи – молодій Скіфській плити, альпійськими крайовими прогинами і складчастими областями [5]. Видобуток природного газу ведеться в усіх трьох регіонах (рис 5).

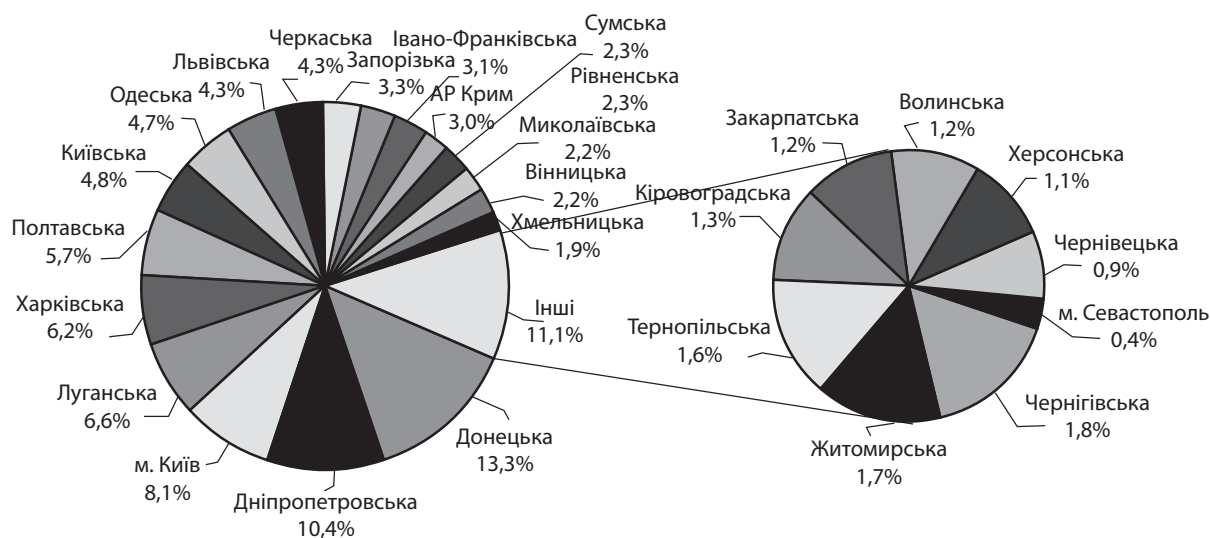


Рис. 4. Структура споживання природного газу за регіонами України у 2012 р.



Рис. 5. Нафтогазоносні регіони України [6]

Однак вичерпання розвіданих родовищ, недостатні обсяги геолого-розвідувального буріння та застарілі технології розвідки запасів обумовлюють негативні тенденції щодо газового потенціалу надр України. На рис. 6 представлено динаміку запасів природного газу в Україні, з якого видно, що показник розвіданих запасів природного газу в Україні, починаючи з 1998 р., демонструє спадаючу тенденцію. Виключенням стали лише 2004 р., коли показник перевищив результат попереднього року. Взагалі станом на 2012 р. розвідані запаси природного газу в Україні становлять 642 млрд куб. м, що на 72 млрд куб. м менше за показник 1998 р. Така тенденція свідчить про зменшення запасів природного газу в Україні, а як наслідок – про швидке виснаження доступних запасів природного газу.

У теперішній час в Україні не відбувається обстеження обсягів доведених запасів природного газу. Це, перш за все, пояснюється недостатністю обсягів проведених розвідувальних робіт. При цьому експерти звертають увагу на велику затратність пошукових робіт і нерентабельність виробництва, що викликана низькими закупівельними цінами на газ, який щорічно встановлює Національна комісія з регулювання енергетики.

На рис. 7 представлено динаміку видобутку природного газу в Україні, яку можна розділити на чотири етапи:

1) з 1990 р. по 1994 р. – економічна рецесія галузі – різке зниження обсягів видобутку з 25,4 млрд куб. м у 1990 р. до 16,5 млрд куб. м у 1994 р.;

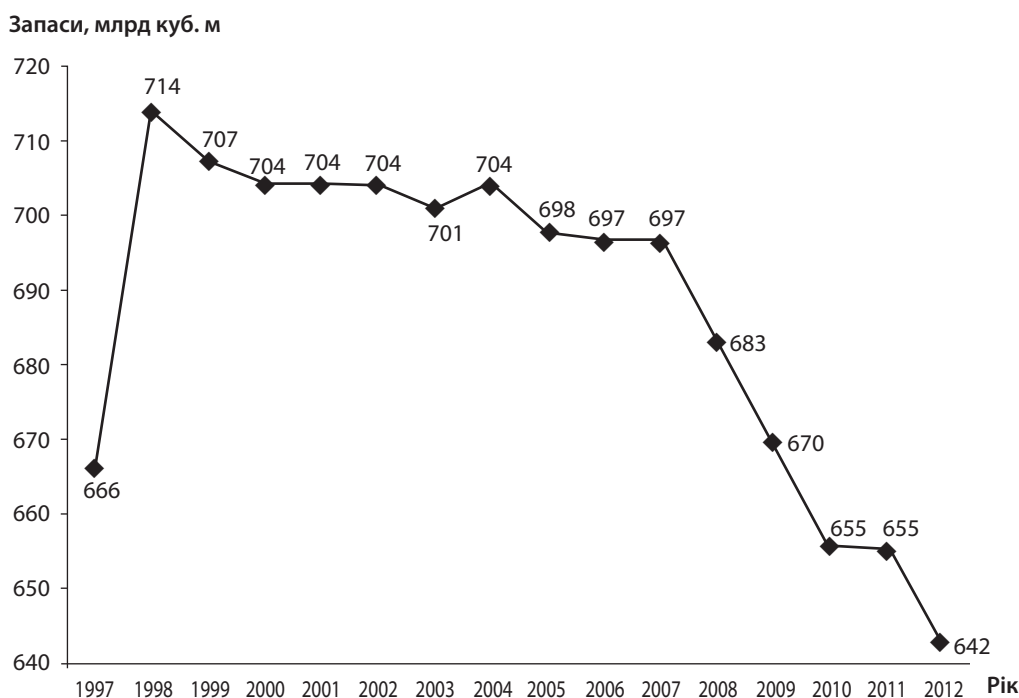


Рис. 6. Динаміка розвіданих запасів природного газу в Україні за 1997 – 2012 рр., млрд куб. м [3]

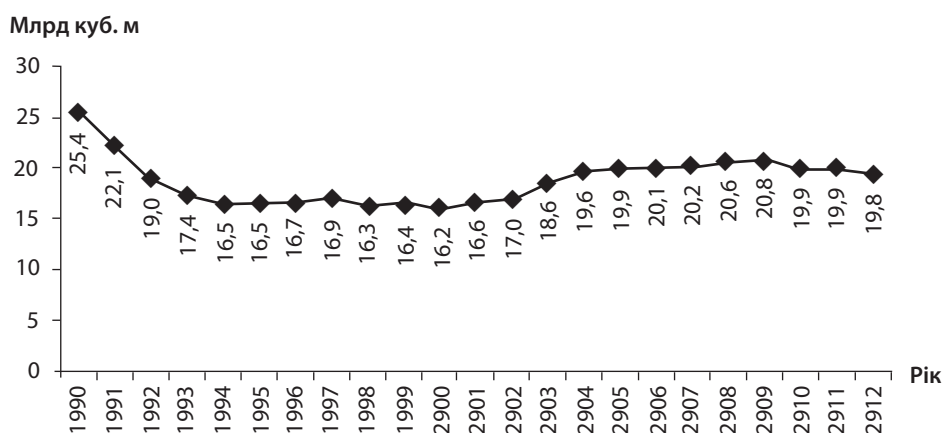


Рис. 7. Динаміка видобутку природного газу в Україні за 1990 – 2012 рр., млрд куб. м [1, 2, 7, 8]

2) з 1995 р. по 2002 р. – стабілізація обсягів видобутку – видобуток коливався в межах 16,5 – 17,0 млрд куб. м;

3) з 2002 р. по 2009 р. – зростання газовидобування. У 2009 р. видобуток природного газу в Україні досягнув відмітки 20,8 млрд куб. м, що на 3,8 млрд куб. м перевищує показник 2002 р.;

4) з 2010 р. по 2012 р. спостерігається тенденція зниження видобутку природного газу в Україні. У 2012 р. видобуток природного газу склав 19,8 млрд куб. м, що на 1 млрд куб. м менше за показник 2009 р.

Якщо порівняти показник базового 1990 р. і 2012 р., то видобуток природного газу в Україні за даний період зменшився на 5,6 млрд куб. м, що становить –22%.

На рис. 8 представлено темпи зростання запасів та видобутку природного газу в Україні у порівнянні з базовим 1997 р.

З рис. 8 видно, що нарощування запасів природного газу до 2002 р. відбувалося швидше, а ніж зростання обсягів видобування. Але, починаючи з 2003 р., видобу-

ток природного газу почав стрімко зростати, що особливо стає помітно з 2007 р. У 2012 р. темп зростання видобутку природного газу більше, ніж на 20% перевищував відповідний темп за запасами природного газу. Наявна тенденція свідчить про екстенсивне вичерпання запасів природного газу, стрімке освоєння вже розвіданих запасів. При подальшому нарощуванні потужностей з газовидобутку та недостатності обсягів розвідувального буріння нових покладів природного газу власного видобутку тенденція до виснаження покладів цих вуглеводнів буде продовжуватися, і національна економіка стане ще більш залежною від імпорту даної сировини.

На рис. 9 представлено динаміку базових темпів зростання видобутку та споживання природного газу в Україні у порівнянні до 1990 р. Виходячи з рис. 9 Україна прагне всіма шляхами зменшити залежність національної економіки від природного газу: як за рахунок нарощування його внутрішнього виробництва, так і зниження його споживання. Так, у 2012 р. різниця між

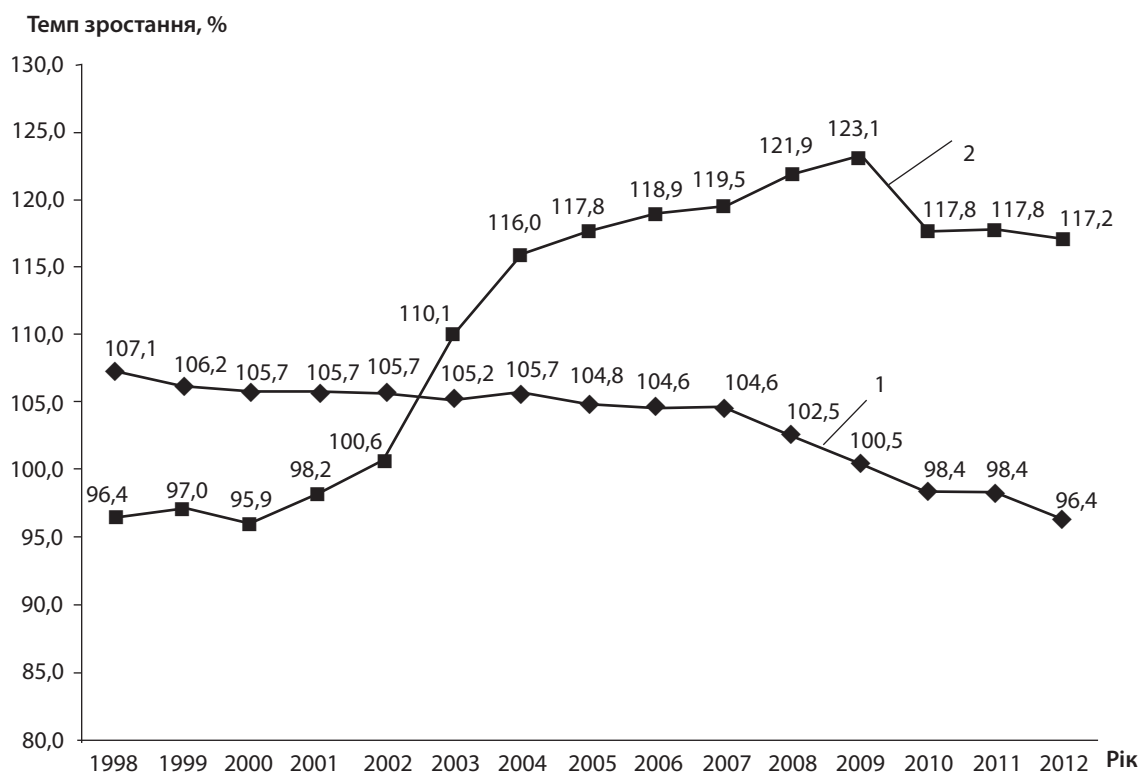


Рис. 8. Базисні темпи приросту (до 1997р.) запасів(1) та видобутку (2) природного газу в Україні, %



Рис. 9. Динаміка темпів приросту видобутку та споживання природного газу в Україні до базового 1990 р., %

темпами зростання видобутку та споживання складала 48%. Однак наявні зусилля з вирішення цієї проблеми є недостатніми, оскільки Україна й досі покриває потребу в природному газі власним видобутком лише на 1/3, тоді як решту природного газу імпортує.

На рис. 10 представлено дані щодо основних напрямів використання природного газу за сектора-

ми економічної діяльності, виходячи з якого основна маса спожитого природного газу приходить на промисловість – 33167,1 млн куб. м, а саме, на переробну промисловість (чорна та кольорова металургія, хімічне виробництво, цементне виробництво та ін.) – 43,9%, і виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 39,0%. Друге місце посідає за споживанням при-





**Рис. 10. Структура споживання природного газу за секторами економіки в 2010 р.**

родного газу такий вид економічної діяльності, як діяльність транспорту та зв'язку – 2927 млн куб. м, або 7,7%. На третьому місці розташувалось сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 597,4 млн куб. м (1,6%) природного газу.

Недостатність власних запасів та видобутку природного газу змушує Україну вдаватися до його імпорту (дані щодо обсягів експорту незначні та мають поодинокі випадки за окремими компаніями). На рис. 11 представлено динаміку імпорту природного газу в Україні в натуральному вираженні.

Як видно з рис. 11, Україна скоротила обсяги імпортного природного газу в 2012 р. порівняно з 1992 р. практично в 2,3 раза. Імпорт природного газу в Україну в 2012 р. склав 32,9 млрд куб. м. Зазначене є наслідком скорочення потреб національного господарства за цим видом енергоресурсів.

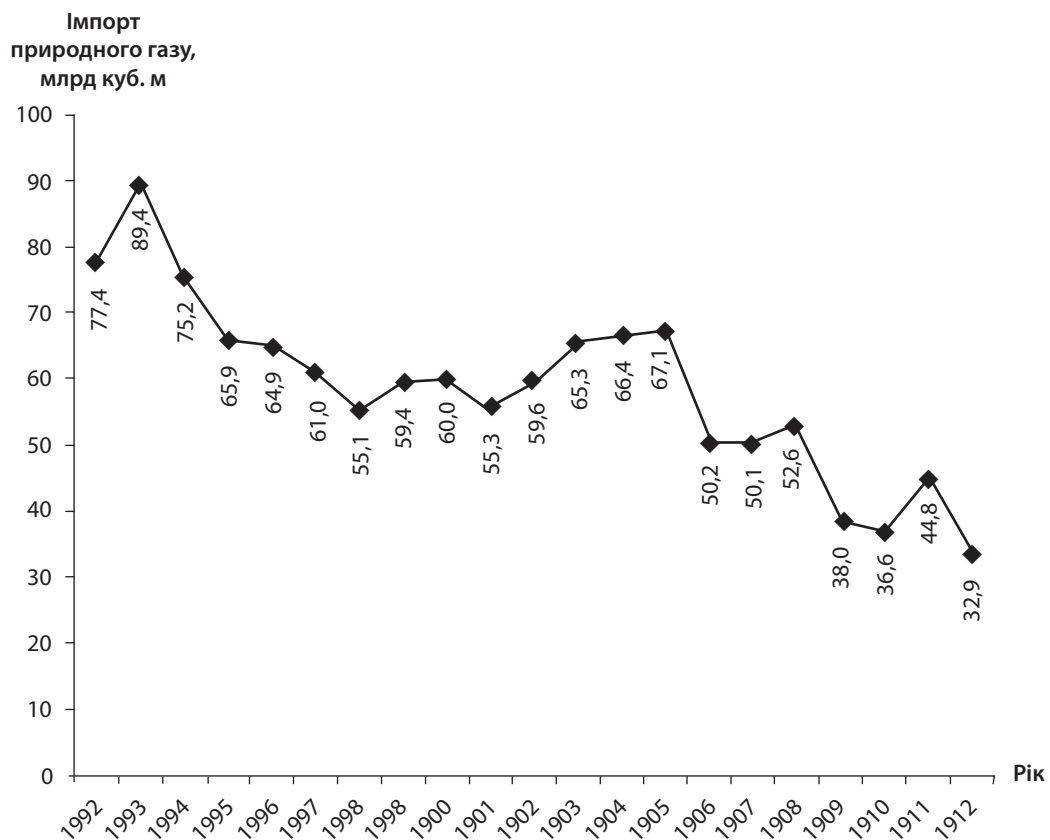
На рис. 12 представлено динаміку імпорту природного газу в Україну у вартісному вираженні.

З рис. 12 видно, що, не зважаючи на скорочення обсягів імпорту природного газу в Україну, навантаження на економіку від імпорту природного газу зростає. Так, у 2002 р. на імпорт 59,6 млрд куб. м природного газу було витрачено 3521,1 млн дол. США, тоді як в 2012 р. на 32,9 млрд куб. м вже витрачено 14025,1 млн дол.

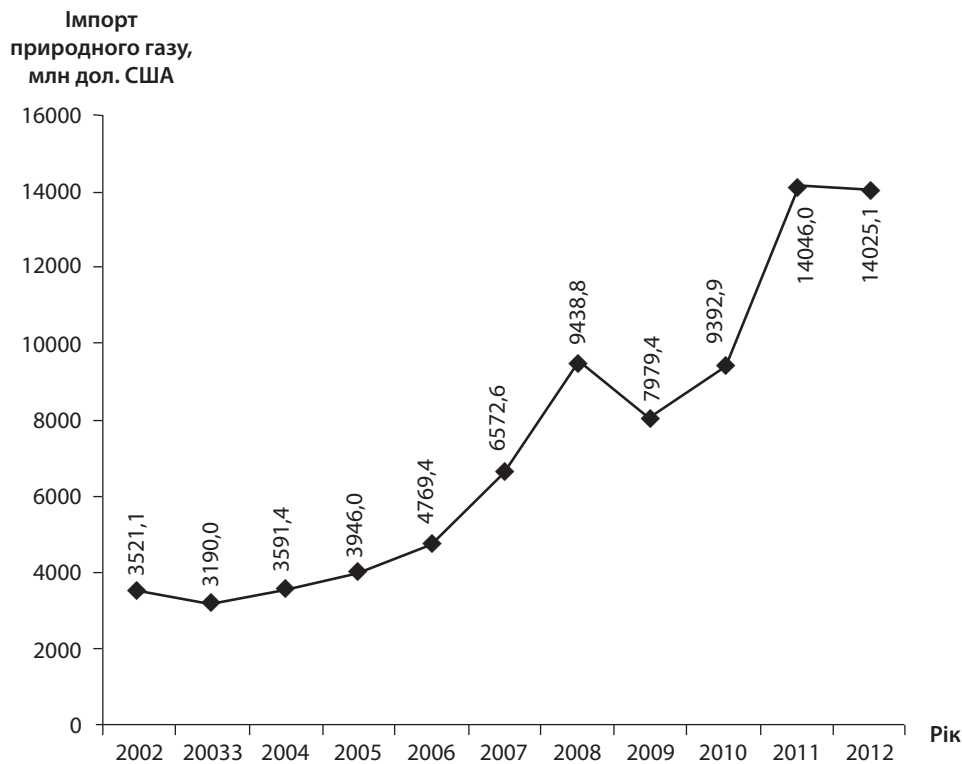
Така тенденція зростання вартості імпорту природного газу Україною є наслідком підвищення цін на природний газ країнами-імпортерами, а також постійними зростанням експортного мита з РФ для України.

На рис. 13 представлено динаміку середніх цін імпортного природного газу в Україні в 2002 – 2012 рр.

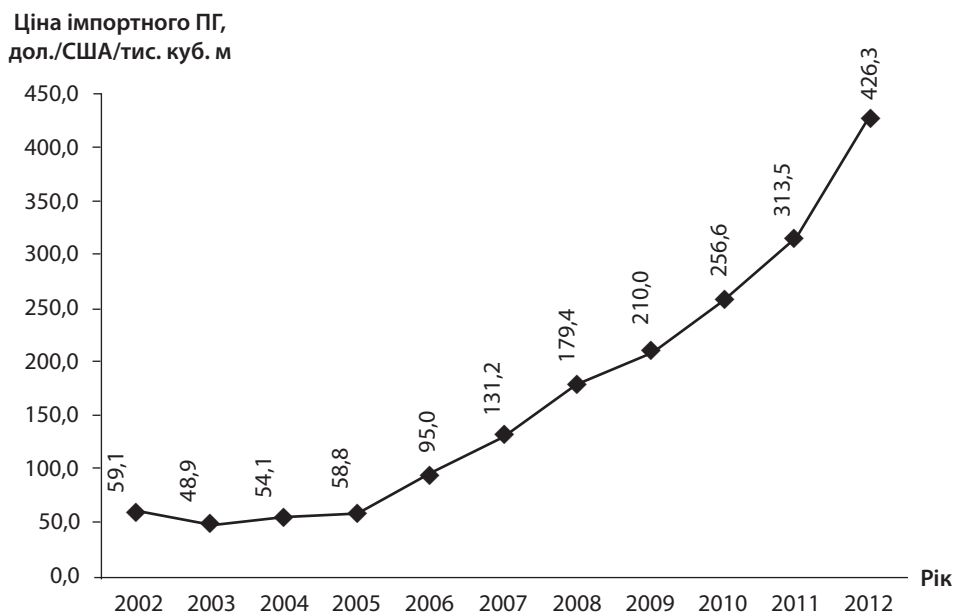
Оже, за 2002 – 2012 рр. ціни на природний газ мали стау тенденцію до зростання та порівняно із 2002 р. зросли у 7,2 раза. У 2012 р. середній рівень імпортних цін на природний газ становив 426,3 дол. США / тис. куб. м. Наявна ситуація до стрімкого зростання цін на природ-



**Рис. 11. Динаміка імпорту природного газу в Україні за 1992 – 2012р., млрд куб. м [1, 3, 9]**



**Рис. 12. Динаміка імпорту природного газу в Україні за 2002 – 2012 рр., млн дол. США [1]**



**Рис. 13. Динаміка імпортованих цін на природний газ в Україні в 2002 – 2012 рр.**

ний газ в Україні в поточній перспективі є негативним фактором економічного зростання національного господарства, але в довгостроковій перспективі назрівання енергетичного кризису (енергодефіцит + зростання цін) є спонукаючим мотивом вирішення питань газозалежності України. На рис. 14 розглянуто структуру імпорту природного газу в Україну за різні роки.

Як видно з рис. 14, структура імпорту природного газу в Україну за останні 6 років зазнала кардинальних

змін. Так, наприклад, у 2006 р. 72,9% (36,6 млрд куб. м) імпортованого природного газу надходило з Туркменістану; 12,7% (6,4 млрд куб. м) з Казахстану; 8,4% (4,2 млрд куб. м) з Росії та 6% (3 млрд куб. м) з Узбекистану. Уже в 2009 р. дана структура змінилася кардинально: 58,6% (22,2 млрд куб. м) надійшло з Росії; 16,4% (6,2 млрд куб. м) з Узбекистану; 13,2% (5 млрд куб. м) з Казахстану та 11,9% (4,5 млрд куб. м) з Туркменістану. У 2012 р. 99,8% (32,9 млрд куб. м) імпортованого природного газу надійшло

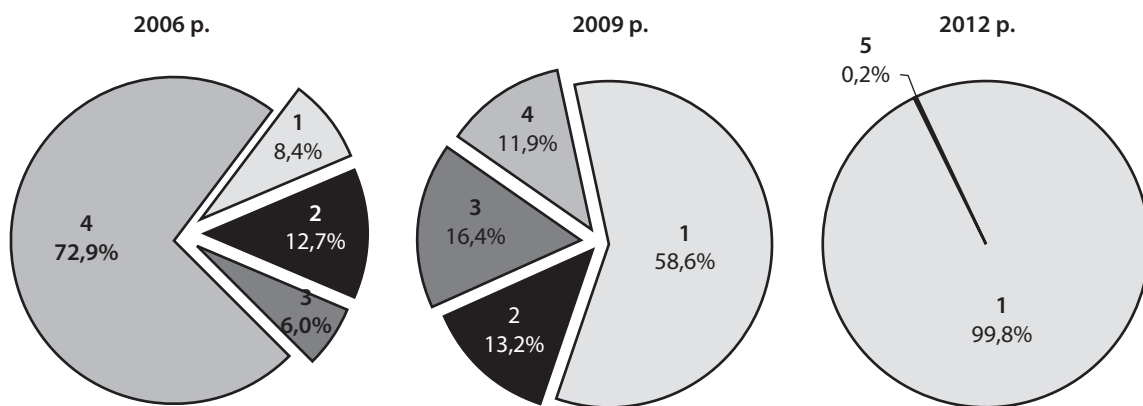


Рис. 14. Структура імпорту природного газу в Україну: 1 – Росія; 2 – Казахстан; 3 – Узбекистан; 4 – Таджикистан; 5 – Німеччина [1]

з Росії і лише 0,2% (0,05 млрд куб. м) надійшло з Німеччини (реверсні поставки). Отже, структура в 2006 р. та 2009 р. була достатньо диверсифікованою, на відміну від 2010 р. і 2012 р., коли на одну країну припадало майже 100% імпорту природного газу. Така ситуація свідчить про монопольний вплив Російської Федерації на український ринок природного газу та становить загрозу її національній, у т. ч. енергетичній безпеці.

Завершальним етапом аналізу українського ринку природного газу є визначення його балансу (рис. 15).

Незважаючи на наявність родовищ природного газу в Україні, його видобуток задовольняє раціональні потреби всього на одну третину. Тому Україна займає одне з лідируючих місць у світі за обсягами його імпорту. Тридцять років тому річний видобуток газу в Украї-

ні сягав 66 млрд куб. м. При економному використанні такого обсягу тепер було б цілком достатньо для задоволення національних потреб.

### ВИСНОВКИ

Отже, Україна є газодefіцитною країною світу, яка залежить від імпортних поставок природного газу. На цей час з метою послаблення газової залежності спостерігаються тенденції скорочення потреби цього енергоресурсу для національної економіки та зростання обсягів видобутку природного газу. Однак наявних тенденцій недостатньо для забезпечення її енергетичної незалежності в газовій сфері. ■

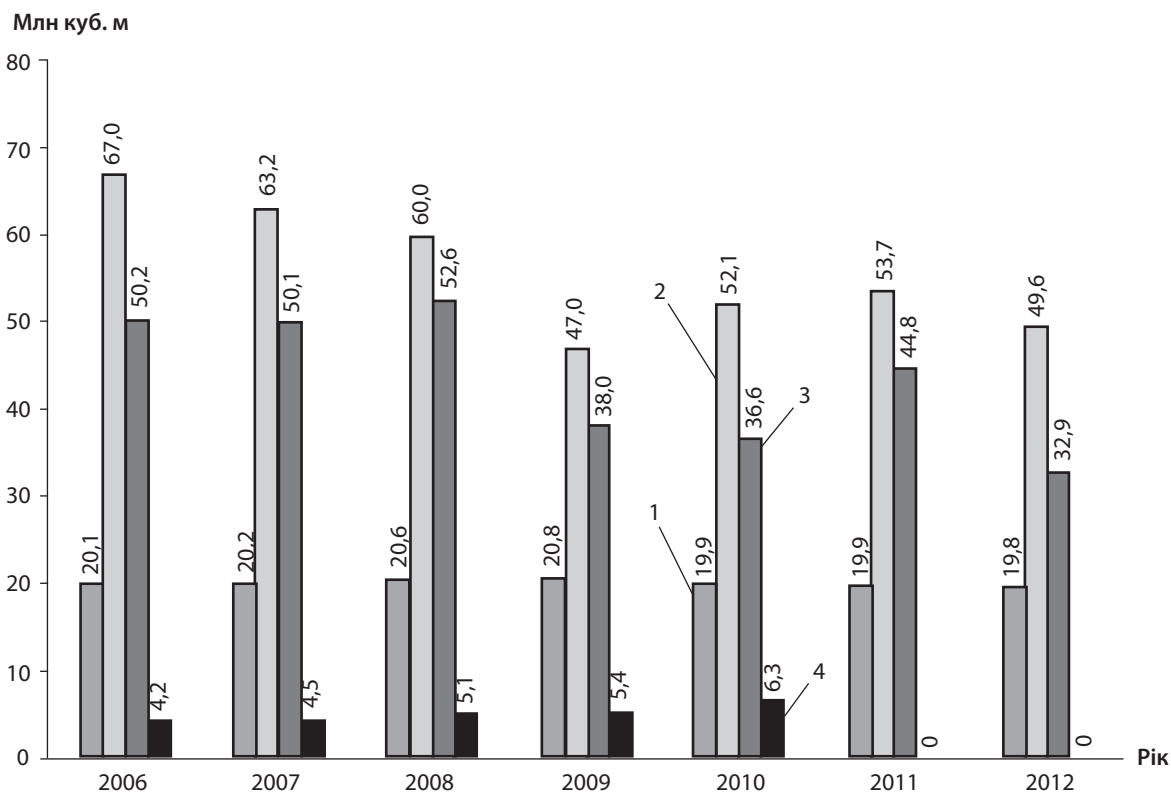


Рис. 15. Баланс ринку природного газу в Україні: 1 – видобуток; 2 – споживання; 3 – імпорт; 4 – експорт

## ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Статистичний збірник «Паливно-енергетичні ресурси України 2010 р.» / Державний комітет статистики України, 2012.
3. BPStatisticalReviewofWorldEnergy, 2011 // Веб-сайт компанії BritishPetroleum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bp.com/sectionbodycopy.do?categoryId=7500&contentId=7068481>
4. International Monetary Fund // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/data.htm#data>
5. Геологія і корисні копалини України. Атлас [Карти] / НАН України, М-во екології та природ.ресурсів ; голов. ред. Л. С. Галецький, керівник проекту Н. М. Чернієнко, ред. К. Н. Колейчук, ред. Г. Ф. Марічев, ред. О. С. Омелянська, ред. Н. М. Чернієнко. – 1: 5 000 000;. – К.: ДП «Такі справи», 2001. – 168 с.
6. Рудько Г. І. Мінерально-сировинна база як чинник енергетичної безпеки України. Стан та перспективи / Г. І. Рудько // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/public/File/2012\\_table/Pr2\\_25\\_12\\_2012.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/Pr2_25_12_2012.pdf)
7. Статистичний збірник «Промисловість України у 2007 – 2010 рр.» / Державний комітет статистики України, 2011.
8. Статистичний бюлетень «Виробництво промислової продукції за видами в Україні 2011р.» / Державний комітет статистики України, 2012.

9. Офіційний сайт U. S. Energy Information Administration // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eia.gov/>

## REFERENCES

- “BPStatisticalReviewofWorldEnergy, 2011”. <http://www.bp.com/sectionbodycopy.do?categoryId=7500&contentId=7068481>
- Heolohiia i korysni kopalyny Ukrainy. Atlas* [Geology and mineral resources of Ukraine. Atlas]. Kyiv: Taki spravy, 2001.
- International Monetary Fund. <http://www.imf.org/external/data.htm#data>
- Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua/>
- Ofitsiyni sait U. S. Energy Information Administration. <http://www.eia.gov>
- Promyslovist Ukrainy u 2007 – 2010 rr.* [Industry of Ukraine in 2007 – 2010]: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2011.
- Palyvno-enerhetychni resursy Ukrainy 2010 r.* [Fuel and energy resources of Ukraine 2010]: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2012.
- Rudko, H. I. “Mineralno-syrovynna baza iak chynnyk enerhetychnoi bezpeky Ukrainy. Stan ta perspektyvy” [The mineral base as a factor of energy security of Ukraine. Status and prospects]. [http://www.niss.gov.ua/public/File/2012\\_table/Pr2\\_25\\_12\\_2012.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/Pr2_25_12_2012.pdf)
- “Vyrobnystvo promyslovoi produktsii za vydamy v Ukraini 2011 r.” [Industrial production in Ukraine by 2011]. *Statystychnyi biuleten*, 2012.



# ІНТЕНСИФІКАЦІЯ РОЗВИТКУ ЗМІШАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ВАНТАЖІВ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ І ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

КАРПЕНКО О. О., БАБИНА О. Є.

УДК 656.073

## Карпенко О. О., Бабина О. Є. Інтенсифікація розвитку змішаних перевезень вантажів в Україні шляхом формування мережі транспортно-логістичних центрів і транспортно-логістичних кластерів

Розвиток змішаних перевезень є перспективним напрямом розбудови транспортної системи України. У статті проаналізовано сучасний стан розвитку змішаних перевезень вантажів в Україні. Одним з найпоширеніших видів комбінованих перевезень (відноситься до мультимодальних) є контейнерні та контрейлерні потяги, які формуються на території як України («Вікінг» і «Ярослав»), так і інших країн, насамперед Білорусі («Зубр»). Однією з причин, через яку змішані перевезення вантажів в Україні не набули необхідного розвитку, є відсутність розвинутої мережі транспортно-логістичних центрів. Запропоновано формування мережі транспортно-логістичних центрів в Україні як шлях інтенсифікації розвитку змішаних перевезень вантажів, оскільки вони сприяють координації використання різних видів транспорту та здійснюють підтримку інтегрованого управління матеріальними потоками. Транспортно-логістичні центри мають стати пусковим комплексом, навколо якого поступово будуть формуватися транспортно-логістичні кластери. Транспортно-логістичні кластери виступають новою ефективною формою сіткової організації та управління транспортно-логістичними послугами, а також забезпечують підвищення ефективності використання регіонального транспортно-логістичного потенціалу України. У статті наведено перспективні опорні транспортно-логістичні центри та центри формування транспортно-логістичних кластерів на території України. Формування ефективної транспортно-логістичної системи України на основі мережі транспортно-логістичних кластерів сприятиме входженню України у світовий транспортний простір і дозволить прискорити впровадження ефективних логістичних схем доставки вантажів, зокрема змішаних перевезень вантажів.

**Ключові слова:** змішані (мультимодальні, інтермодальні, комбіновані) перевезення вантажів, транспортно-логістичний центр, транспортно-логістичний кластер.  
**Бібл.:** 18.

**Карпенко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і менеджменту, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)  
**E-mail:** kargo\_2012@ukr.net

**Бабина Олена Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, професор, кафедра економіки і менеджменту, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)  
**E-mail:** ek\_m\_2013@ukr.net

УДК 656.073

## Карпенко О. А., Бабина Е. Е. Интенсификация развития смешанных перевозок грузов в Украине путем формирования сети транспортно-логистических центров и транспортно-логистических кластеров

Развитие смешанных перевозок является перспективным направлением развития транспортной системы Украины. В статье проанализировано современное состояние развития смешанных перевозок грузов в Украине. Одним из самых распространенных видов комбинированных перевозок (относится к мультимодальным) являются контейнерные и контрейлерные поезда, которые формируются на территории как Украины («Викинг» и «Ярослав»), так и других стран, прежде всего Беларуси («Зубр»). Одной из причин, по которой смешанные перевозки грузов в Украине не получили необходимого развития, является отсутствие развитой сети транспортно-логистических центров. Предложено формирование сети транспортно-логистических центров в Украине в качестве пути интенсификации развития смешанных перевозок грузов, так как они способствуют координации использования различных видов транспорта и осуществляют поддержку интегрированного управления материальными потоками. Транспортно-логистические центры должны стать пусковым комплексом, вокруг которых постепенно будут формироваться транспортно-логистические кластеры. Транспортно-логистические кластеры выступают новой эффективной формой сетевой организации и управления транспортно-логистическими услугами, а также обеспечивают повышение эффективности использования регионального транспортно-логистического потенциала Украины. В статье приведены перспективные опорные транспортно-логистические центры и центры формирования транспортно-логистических кластеров на территории Украины. Формирование эффективной транспортно-логистической системы Украины на основе сети транспортно-логистических кластеров будет способствовать входению Украины в мировое транспортное пространство и позволит ускорить внедрение эффективных логистических схем доставки грузов, в частности смешанных перевозок грузов.

**Ключевые слова:** смешанные (мультимодальные, интермодальные, комбинированные) перевозки грузов транспортно-логистический центр, транспортно-логистический кластер.  
**Библ.:** 18.

**Карпенко Оксана Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и менеджмента, Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)  
**E-mail:** kargo\_2012@ukr.net

**Бабина Елена Евгеньевна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор, кафедра экономики и менеджмента, Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)  
**E-mail:** ek\_m\_2013@ukr.net

UDC 656.073

## Karpenko O. O., Babyna O. Ye. Intensification of Development of Mixed Transportation of Freight in Ukraine through Formation of the Network of Transportation and Logistic Centres and Transportation and Logistic Clusters

Development of mixed transportation is a prospective direction of development of the transportation system of Ukraine. The article analyses the modern state of development of mixed transportation of freight in Ukraine. The most popular types of combined transportation (refers to multi-modal) are container and contrailer trains, which are formed both in Ukraine (Viking and Yaroslav) and in other countries, first of all, Belarus (Zubr). One of the reasons of underdevelopment of mixed transportation of freight in Ukraine is absence of a developed network of transportation and logistic centres. The article offers to form a network of transportation and logistic centres in Ukraine as a way of intensification of development of mixed transportations of freight, since they facilitate co-ordination of use of various types of transport and support integrated management of material flows. Transportation and logistic centres should become a start-up complex, around which transportation and logistic clusters would be gradually formed. Transportation and logistic clusters is a new efficient form of network organisation and management of transportation and logistic services and they also ensure growth of efficiency of use of the regional transportation and logistic potential of Ukraine. The article shows prospective supporting transportation and logistic centres and centres of formation of transportation and logistic clusters in the territory of Ukraine. Formation of efficient transportation and logistic system of Ukraine on the basis of a network of transportation and logistic clusters would facilitate entering of Ukraine into the world transportation environment and would allow acceleration of introduction of efficient logistic schemes of freight delivery, in particular, mixed transportation of freight.

**Key words:** mixed (multi-modal, inter-modal, combined) transportation of freight, transportation and logistic centre, transportation and logistic cluster.  
**Bibl.:** 18.

**Karpenko Oksana O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economy and Management, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyy (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)  
**E-mail:** kargo\_2012@ukr.net

**Babyna Olena Ye.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Economics and Management, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyy (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)  
**E-mail:** ek\_m\_2013@ukr.net

**Т**ранспорт – одна з базових галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою для економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і рівня життя населення.

Унікальне географічне розташування на перехресті торговельних шляхів дозволяє Україні отримувати більше переваг від глобалізації у разі забезпечення динамічного розвитку та реалізації потенціалу транспортної інфраструктури [1, с. 4].

У стратегії посткризового розвитку України транспорт відіграє одну з ключових ролей. Безперервно діюча система транспортних комунікацій є матеріальною основою, без якої досягнення стійкого економічного зростання неможливе.

Транспортна галузь України може виконати належну роль у післякризовому розвитку економіки, якщо після відповідного реформування поступово інтегруватиметься в європейську та світову транспортну мережу. Надійні міжнародні транспортні комунікації створюють необхідні умови для прискореного розвитку всієї глобалізованої економіки. Їх прогресивна трансформація в Україні сприятиме також вирішенню найважливіших завдань сьогодення у зовнішньоторговельних операціях і дозволить збільшити обсяги міжнародних перевезень. Отже, інтеграція національної транспортної інфраструктури в єдину транснаціональну мережу стає державним пріоритетом дій на найближчі роки [2, с. 4].

В умовах інтенсивного розвитку світових торговельно-транспортних відносин і глобальних інтеграційних процесів важливого значення набуває підвищення ефективності змішаних перевезень вантажів між регіонами, країнами і континентами, зокрема, вантажних перевезень територією України, а також її зовнішньоекономічної діяльності з державами Центральної та Західної Європи і країнами СНД [3].

Крім цього, посилення інтеграційних процесів між країнами (особливо в умовах розширення СОТ), яке проявляється в розміщенні виробництва в країнах з більш дешевою робочою силою і меншими ставками податків і доступі до більш дешевих ресурсів, обумовлює створення та функціонування мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів у країнах Європи, Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Саме транспортно-логістичні системи в сучасних умовах глобалізації економічних відносин є визначальною умовою ефективної участі країни або інтеграційного угруповання в міжнародному поділі праці та формуванні їх активного платіжного балансу [4, с. 217].

З метою диверсифікації національної економіки в основу розвитку економіки України на найближче десятиріччя має бути покладене створення регіональних інноваційно-промислових кластерів відповідно до спеціалізації областей України [5]. Це стосується, у тому числі, і формування кластерів у сфері транспортно-логістичних послуг, оскільки на цей час ринок транспортних і логістичних послуг є однією з галузей у світі, що найбільш динамічно розвиваються.

Темі розвитку логістичного управління та побудови логістичних систем різного рівня присвячені роботи

вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців. Результати аналізу наукових досліджень, а також вітчизняного та зарубіжного досвіду управління транспортною системою і системою вантажо- і товароруку показують, що створення опорної мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів і транспортно-логістичних кластерів з метою надання сервісних послуг сприятиме підвищенню якості та ефективності перевезень вантажів, насамперед, змішаних, і конкурентоспроможності транспортної галузі України.

Проблеми ефективності різних видів транспорту, ефективності організації змішаних перевезень розглядали у своїх роботах такі автори: С. В. Ширяєва, Т. І. Конрад [3], О. О. Карпенко [7] та інших. Питанням формування в Україні транспортної логістичної мережі на основі транспортно-логістичних центрів присвятили свої праці такі вчені: О. М. Полякова, І. В. Соломніков [4], О. Ю. Кірюхіна [13], Н. М. Дащенко [14], Ю. М. Цветов, О. П. Кутах, М. В. Макаренко [15] та ін. Питання, пов'язані зі створенням транспортно-логістичних кластерів, досліджували у своїх роботах такі науковці: С. І. Грищенко [17], О. В. Онищенко [18] та багато інших.

Зовнішня торгівля України є одним з найважливіших факторів, що сприяє реформуванню та оздоровленню економіки країни. Важливим чинником збільшення обсягів зовнішньої торгівлі є активізація змішаних перевезень вантажів. Одним із шляхів успішного розвитку змішаних перевезень вантажів може бути формування мережі транспортно-логістичних центрів і транспортно-логістичних кластерів.

*Метою* статті є аналіз сучасного стану розвитку змішаних перевезень вантажів і дослідження доцільності формування транспортно-логістичних центрів і транспортно-логістичних кластерів для інтенсифікації розвитку змішаних перевезень вантажів в Україні.

**О**сновним нормативним актом у галузі змішаних перевезень вантажів (далі – ЗПВ), що регламентує комерційно-правові взаємовідносини перевізників і вантажовласників при міжнародних змішаних перевезеннях, є Нью-Йоркська Конвенція ООН про змішані перевезення вантажів, прийнята у травні 1980 р.

Виходячи зі змісту зазначеної Конвенції, основними ознаками змішаних перевезень вантажів є:

- ✦ у перевезеннях бере участь більше двох видів транспорту, робота яких координується і контролюється оператором змішаного перевезення вантажів (оператором ЗПВ);
- ✦ наявність договору змішаного перевезення, що укладається між оператором ЗПВ і вантажовласником про перевезення вантажів з обумовленого місця відправлення до місця призначення, оформленого документом змішаного перевезення, що супроводжує вантаж протягом усього процесу його доставки;
- ✦ оператор ЗПВ виступає як юридична особа, що несе відповідальність за весь процес руху вантажу;
- ✦ оператор ЗПВ котирує наскрізну ставку тарифу [6].

Головною діючою особою у змішаному перевезенні вантажів є оператор ЗПВ, який виступає як договірний перевізник, що одноосібно відповідає за схоронність вантажу, його доставку в пункт призначення та одержує за це повну оплату.

Змішані перевезення вантажів залежно від умов розмежування відповідальності за перевезення поділяють на роздільні (сегментні) та інтегровані. При цьому мультимодальні, інтермодальні, комбіновані перевезення є різновидами саме інтегрованих ЗПВ [7, с. 5].

**Р**озвиток змішаних перевезень є перспективним напрямом розбудови транспортної системи України, оскільки дозволяє значно збільшити обсяги перевезень її територією за участю національних транспортних компаній, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності країни на світовому ринку транспортних послуг, розвитку мережі існуючих транспортних коридорів, інтеграції транспортної інфраструктури України до світової транспортної системи [8].

В Україні розпочато реалізацію нового проекту Twinning Україна – Франція – «Розвиток і координація мультимодального транспорту і логістичних процесів в Україні», який спрямовано на розвиток мультимодальних перевезень в Україні і базуватиметься на найкращому європейському досвіді. Проект розрахований на 1,5 рока і буде завершено в лютому 2014 р. [9].

У рамках проекту фахівцями буде здійснено аналіз діяльності Міністерства інфраструктури України у галузі мультимодальних перевезень та логістики. Крім того, з урахуванням досвіду інших країн буде визначено напрямки змін у законодавстві, необхідних для стимулювання внутрішніх і міжнародних мультимодальних перевезень. Проектом також передбачено розробку спеціальної програми, що враховуватиме особливості ситуації в Україні, а також короткострокового плану дій.

Міністерство інфраструктури України вважає найбільш перспективним розвиток мережі мультимодальних перевезень з максимальним використанням залізниць, потужностей водного транспорту і з мінімальним залученням автомобільного. За повідомленням прес-служби Міністерства, в Україні успішно працюють 18 морських портів Чорноморсько-Азовського басейну і експлуатуються залізничні переправи і поромні лінії у напрямку Болгарії, Грузії, Росії та Туреччини. На сьогодні в Україні також функціонує розгалужена система контейнерних поїздів і поїздів комбінованого транспорту в напрямку країн Азії, Центральної і Східної Європи, Скандинавії та Балтики. Так, територією України постійно курсує 2 поїзди комбінованого транспорту, 14 контейнерних поїздів і 4 поїзди маршрутними групами. Також Україна ініціює організацію руху контейнерного поїзда у напрямку Італія – Австрія – Угорщина – Україна і далі на Схід. Має значний потенціал і розвиток інтермодальних перевезень у напрямку Кавказ – Чорне море – Балтійське море з використанням поромів і маршрутних поїздів комбінованого транспорту. Так, за ініціативою української сторони досягнуто порозуміння щодо створення робочої групи, яка визначатиме пер-

спективи розвитку таких перевезень у регіоні Чорного моря [10].

Одним з найпоширеніших видів комбінованих перевезень (відноситься до мультимодальних) є контейнерні та контрейлерні потяги, які формуються на території як України («Вікінг» і «Ярослав»), так і інших країн, насамперед Білорусі («Зубр»). Поїзд комбінованого транспорту «Вікінг» 19.01.2012 р. розпочав регулярне (двічі на тиждень) курсування територією України (раніше чітко визначеної періодичності відправлення поїзда не було, і це не дозволяло здійснювати перевезення вантажу цим поїздом за графіком, що, у свою чергу, уповільнювало проходження українською територією).

За період з 2007 по 2012 рр. обсяги перевезень, що здійснюються контейнерним і контрейлерними потягами, зросли більше, ніж удесятеро [11, с. 7].

Міністерство інфраструктури України очікує подальшого активного розвитку роботи поїзду комбінованого транспорту «Вікінг», зокрема, й розширення географії його курсування у напрямку Чорне море – Балтійське море [12].

**С**лід зазначити, що через низку причин мультимодальні перевезення в Україні не набули необхідного розвитку, однією з яких є відсутність в Україні розвинутої мережі транспортно-логістичних центрів [8].

Поняття «транспортно-логістичний центр» тожотоно поняттю «багатофункціональний мультимодальний термінальний комплекс», також у різних джерелах їх називають вантажними розподільчими центрами, мультимодальними логістичними центрами, логістичними товаророзподільчими центрами, платформами. Впровадження нових прогресивних логістичних транспортних технологій ґрунтується на досвіді функціонування широкої мережі європейських транспортно-складських центрів системи «Євро-платформс» (Неаполь, Ліворно, Марсель, Барселона, Мадрид, Севілья, Бургас, Вікторія, Бордо, Турин, Парма, Бергамо, Страсбург, Париж, Руан, Бремен, Манчестер, Глазго та ін.). Ці центри виконують на найсучаснішому рівні всі необхідні основні операції з переробки і транспортування вантажів з наданням усіх видів послуг [13].

*Транспортно-логістичні центри* (далі – ТЛЦ) можуть розвиватись у межах транспортних коридорів, магістралей, прикордонних вузлах; на території вільних економічних зон. ТЛЦ сприяє координації використання різних видів транспорту, виконує вантажно-розвантажувальні роботи і перевалку вантажів, вантажопереробку, забезпечує короткострокове і довгострокове зберігання вантажів, виконання необхідних митних процедур, інвентаризацію запасів, експедирування й переадресацію вантажів, надає повний комплекс сервісних і комерційно-ділових послуг і здійснює комплекс дій щодо доставки вантажу клієнту за сучасними технологіями [14].

Перевагами створення мережі мультимодальних ТЛЦ є формування зон оптимального обслуговування регіонів, функціонування спільних прикордонних транспортно-розподільчих зон з єдиною комунікаційною інфраструктурою, консигнаційними складами, пільговим режимом [4, с. 220].



Транспортна мережа України залежно від економіко-географічних, соціальних та інших факторів має формуватися на базі великих вантажних центрів торговельно-розподільчого, транспортного і транзитного типу.

Загалом, з урахуванням рівня розвитку транспортної мережі в Україні і транспортно-економічних зв'язків пропонується організувати близько 50 опорних ТЛЦ, що за своєю спеціалізацією можуть бути згруповані у три категорії [15, с. 41]:

1) *прикордонні*: Ковель, Рава-Руська (Жовква), Мостиська, Чоп, Харків, Луганськ, Донецьк, Чернігів;

2) *внутрішні*: Київ, Житомир, Вінниця, Полтава, Суми, Дніпропетровськ, Кіровоград, Черкаси, Сімферополь, Мелітополь, Хмельницький, Тернопіль, Рівне, Івано-Франківськ, Львів;

3) *водні*: Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ, Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Одеса, Південний, Миколаїв, Олександрійський, Херсон, Скадовськ, Євпаторія, Севастополь, Ялта, Феодосія, Керч, Бердянськ, Маріуполь, Запоріжжя, Дніпропетровськ.

**Т**ранспортно-логістичні центри пов'язують віддалені один від одного економічні райони та підтримують інтегроване управління матеріальними потоками. Створення транспортно-логістичних центрів є ефективним підходом до формування транспортно-логістичних систем, що успішно підтверджує досвід країн Заходу. Формування і розвиток оптимальної мережі ТЛЦ на території України буде відігравати важливу роль у формуванні транспортної інфраструктури та раціоналізації всієї системи вантажоруху.

Транспортно-логістичні центри мають стати пусковим комплексом, навколо яких поступово будуть формуватися *транспортно-логістичні кластери* (далі – ТЛК). ТЛК виступають новим етапом у розвитку транспортно-логістичних систем на принципах добровільного об'єднання фірм, які є їх ланками і зберігають свою незалежність у даному співтоваристві, оскільки сприяють більш ефективному використанню транспортно-логістичного потенціалу.

ТЛК передбачає об'єднання окремих регіонально, функціонально і економічно пов'язаних між собою логістичних ланок: МТК, транспортних вузлів магістральної інфраструктури, транспортно-розподільчих логістичних центрів, магістральних, регіональних і локальних шляхів сполучення в єдину систему перевізного процесу, здатну надати якісний логістичний сервіс внутрішнім або зовнішнім споживачам при мінімізації загальних логістичних витрат [16].

Найважливішою складовою транспортно-логістичного кластера є транспортні та логістичні підприємства, розташовані у найважливіших центрах перетину і зародження вантажів і товаропотоків, безпосередньо залучені до процесу надання послуг [17, с. 145].

За думкою С. І. Гриценка, в Україні найбільш перспективними кластерними центрами можна вважати Київ, Харків, Донецьк, Дніпропетровськ, Одесу, Запоріжжя, Львів, які одночасно є також провідними центрами Донецької, Львівської, Одеської, Придніпровської, Південно-Західної та Південної залізниць. ТЛК дозво-

лять у перспективі з урахуванням регіональних особливостей: створити єдину Європейсько-Азіатську транспортну систему із загальною інфраструктурою; забезпечити вільне пересування транспортних засобів і вільне переміщення вантажів; створити умови для ефективного функціонування національної мережі МТК і логістичних центрів на взаємовигідній і рівноправній основі; погоджено формувати тарифну політику на послуги транспорту згідно зі світовими стандартами комплексного транспортно-експедиторського обслуговування.

Кластеризація транспортно-логістичного сектора є однією з ефективних форм організації взаємодії учасників повного ланцюга доставки вантажів, що забезпечує конкурентоспроможність транспортно-логістичної продукції на міжнародному, національному, а також регіональному рівнях.

Транспортно-логістичний кластер виступає новою ефективною формою сітьової організації і управління транспортно-логістичними послугами, повинен відповідати таким основним вимогам:

- ✦ здійснювати конкурентоспроможні в регіональному, міжрегіональному і в національному масштабі транспортно-логістичні послуги;
- ✦ здійснювати свою діяльність одночасно на принципах конкуренції та взаємодії складових частин кластера, які повинні бути пов'язані досягненням єдиної мети;
- ✦ бути інноваційно-орієнтованими як з точки зору використовуваних транспортно-логістичних технологій, так і управлінських рішень;
- ✦ включати в себе не тільки базові структури, а й суміжні та допоміжні сегменти (інфраструктурні, логістичні, фінансові, навчальні тощо).

Транспортно-логістичні кластери завжди виступають як ефективна інфраструктура для інших сітьових структур виробничого напрямку, які потребують енергійних логістичних послуг. Вони також сприяють народженню і формуванню виробничих кластерів завдяки позитивному механізму зворотного зв'язку. Залучені до роботи в кластерах виробники, науковці, постачальники послуг мають можливість в межах групи підприємств, які обслуговуються, поширювати корисну інноваційну інформацію [18].

## ВИСНОВКИ

Світові інтеграційні процеси спонукають до формування транспортно-логістичних систем за напрямками руху потоків транснаціональних вантажів і обумовлюють необхідність синтезу логістичних систем. Формування транспортно-логістичних центрів, а надалі і транспортно-логістичних кластерів, дозволить в підсумку максимізувати прибуток і мінімізувати витрати всіх видів ресурсів кожного учасника процесу руху товару.

Формування ефективної транспортно-логістичної системи України на основі мережі транспортно-логістичних кластерів, передусім, сприятиме входженню України у світовий транспортний простір та дозволить прискорити впровадження ефективних логістичних схем доставки вантажів (мультимодальних, інтермодальних, комбінованих перевезень), мінімізувати загаль-



ні логістичні витрати впродовж повного ланцюга доставки вантажу, сформувати інтегровану інформаційно-аналітичну систему управління процесами транспортно-логістичного обслуговування тощо.

Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення механізму створення мережі транспортно-логістичних кластерів в Україні для формування інтегрованої транспортної системи. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку. – К.: НІСД, 2011. – 37 с.
2. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період : аналіт. доп. / Д. К. Прейгер, О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 112 с.
3. Ширяєва С. В. Аналіз сучасного стану організації автомобільно-залізничних перевезень вантажів в Україні / С. В. Ширяєва, Т. І. Конрад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26\\_2\\_2013/363-369.pdf](http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26_2_2013/363-369.pdf)
4. Полякова О. М. Передумови формування мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів в Україні / О. М. Полякова, І. В. Соломніков // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 217 – 222.
5. Азаров хоче «вивести Україну на нову траєкторію розвитку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://svit24.net/politic/77-politic/7954-azarov-hoche-qvyvesty-ukrajinu-na-novu-trajektoriju-rozvytkuq>. – Назва з екрану.
6. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных смешанных перевозках грузов от 24.05.1980 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_189](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_189)
7. Карпенко О. О. Формування тарифів на змішані перевезення вантажів : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. О. Карпенко. – К., 2007. – 18 с.
8. Щодо шляхів розвитку мультимодальних (комбінованих) перевезень в Україні : аналітична записка / О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/599/>
9. Розвитку мультимодального транспорту і логістичних процесів в Україні сприятимуть європейські фахівці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mtu.gov.ua/uk/anons/29586.html>. – Назва з екрану.
10. Мінінфраструктури вважає перспективним розвиток мережі мультимодальних перевезень з мінімальним залученням автотранспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/mininfrastruktury-schitaet-perspektivnym-razvitie-seti-29052013213700>. – Назва з екрану.
11. Собкевич О. В. Модернізаційні пріоритети реформування транспортно-дорожнього комплексу в Україні / О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, О. Ю. Ємельянова ; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2013. – 32 с.
12. Мінінфраструктури очікує розширення географії поїзду «Вікінг» у напрямку Чорне море – Балтійське море [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news/economic/mininfrastruktury-ozhidaet-rasshireniya-geografii-poezda-29052013181300/>. – Назва з екрану.
13. Кірюхіна О. Ю. Транспортно-логістичний центр як ланка в системі комбінованих перевезень / О. Ю. Кірюхіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008\\_5/08koysct.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08koysct.pdf)
14. Дащенко Н. М. Розвиток логістичних центрів на сучасному етапі / Н. М. Дащенко [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009\\_6/09dnmcp.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_6/09dnmcp.pdf)

**15. Цветов Ю. М.** Концепція програми формування мережі логістичних центрів в системі міжнародних транспортних коридорів України / Ю. М. Цветов, О. П. Кутах, М. В. Макаренко та ін. – К.: КУЕТТ, 2003. – 109 с.

**16. Гриценко С. И.** Транспортно-логистические кластеры в Украине: пути становления и развития : монография / С. И. Гриценко. – С-Пб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 218 с.

**17. Онищенко О. В.** Реінжиніринг бізнес-процесів авіа-підприємств транспортно-логістичного кластера / О. В. Онищенко // Бизнес Информ. – 2013. – № 1. – С. 144 – 150.

**18.** Кластери водної транспортної логістики (портів кластери) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-vodnoi-transportnoi-logistiki-portovi-klasteri/>

#### REFERENCES

“Azarov khoche «vyvesty Ukrainu na novu traektoriiu rozvytku» [Azarov wants to "put Ukraine on a new path of development"]]. <http://svit24.net/politic/77-politic/7954-azarov-hoche-qvyvesty-ukrajinu-na-novu-trajektoriju-rozvytkuq>

Dashchenko, N. M. “Rozvytok lohistrychnykh tsestriv na suchasnomuetapi” [The development of logistics centers today]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009\\_6/09dnmcp.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_6/09dnmcp.pdf)

Gritsenko, S. I. *Transportno-logisticheskie klastery v Ukraine: puti stanovleniia i razvitiia* [Transport and logistics clusters in Ukraine: the path of formation and development]. St. Petersburg: SPbGUEF, 2009.

“Konventsiiia Organizatsiii Obedinennykh Natsiy o mezhdunarodnykh smeshannykh perevozkakh gruzov” [The United Nations Convention on International Multimodal Transport of Goods]. [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_189](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_189)

Karpenko, O. O. “Formuvannia taryfiv na zmishani perevezennia vantazhiv” [Formation rates for mixed cargo]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2007.*

Kiriukhina, O. Yu. “Transportno-lohistrychnyi tsestr iak lanka v systemi kombinovanykh perevezen” [Transport and logistics center as a link in the system of combined transport]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008\\_5/08koysct.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08koysct.pdf)

“Klastery vodnoi transportnoi lohistryky (portovi klastery)” [Clusters water transport logistics (ports clusters)]. <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2012-study/perspektivni-napryamki-klasterizacii-vodnikh-resursiv/klasteri-vodnoi-transportnoi-logistiki-portovi-klasteri/>

“Mininfrastruktury vvažhaie perspektivnym rozvytok mer-ezhi multymodalnykh perevezen z minimalnym zaluchenniam avtotransportu” [Ministry of Infrastructure considers promising development of multimodal transport network with minimal involvement of vehicles]. <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/mininfrastruktury-schitaet-perspektivnym-razvitie-seti-29052013213700>

“Mininfrastruktury ochikuie rozshyrennia heohrafi poizdu «Vikinh» u napriamku Chorne more - Baltiiske more” [Ministry of Infrastructure expects the geographical expansion of the train “Viking” toward the Black Sea – Baltic Sea]. <http://www.rbc.ua/ukr/news/economic/mininfrastruktury-ozhidaet-rasshireniya-geografii-poezda-29052013181300/>

Onyshchenko, O. V. “Reinzhyrnirynh biznes-protsesiv aviapidpriemstv transportno-lohistrychnoho klastera” [Business process reengineering airlines transport and logistics cluster]. *Biznes Inform*, no. 1 (2013): 144-150.

Poliakova, O. M., and Solomnikov, I. V. “Peredumovy formuvannia merezhi multymodalnykh transportno-lohistrychnykh tse-

triv v Ukraini" [Prerequisites formation of a network of multimodal transport and logistics centers in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 34 (2011): 217-222.

Preiher, D. K., Sobkevych, O. V., and Yemelianova, O. Yu. *Stratehichni napriamy rozvytku transportnoi haluzi Ukrainy u pisliakryzovyi period* [Strategic directions of development of the transport sector in Ukraine in the post-crisis period]. Kyiv: NISD, 2012.

"Rozvytku multimodalnoho transportu i lohistychnykh protsesiv v Ukraini spryiatymut ievropeiski fakhivtsi" [Development of multimodal transport and logistics processes in Ukraine will help European professionals]. <http://www.mtu.gov.ua/uk/anons/29586.html>

Realizatsiia potentsialu transportnoi infrastruktury Ukrainy v stratehii postkryzovoho ekonomichnoho rozvytku [Realization of Ukraine's transport infrastructure in the post-crisis economic development strategy]. Kyiv: NISD, 2011.

Shyriaieva, S. V., and Konrad, T. I. "Analiz suchasnoho stanu orhanizatsii avtomobilno-zaliznychnykh perevezhen vanta-

zhiv v Ukraini" [Analysis of the current state of road and rail transport of goods in Ukraine]. [http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26\\_2\\_2013/363-369.pdf](http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26_2_2013/363-369.pdf)

Sobkevych, O. V., and Yemelianova, O. Yu. "Shchodo shliakhiv rozvytku multimodalnykh (kombinovanykh) perevezhen v Ukraini : analitychna zapyska" [As for ways to develop multimodal (combined) transport in Ukraine: Policy Briefing]. <http://www.niss.gov.ua/articles/599/>

Sobkevych, O. V., Mykhailychenko, K. M., and Yemelianova, O. Yu. *Modernizatsiini priorytety reformuvannia transportno-dorozhnyoho kompleksu v Ukraini* [Modernization priorities for reforming the transport system in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2013.

Tsvetov, Yu. M., Kutakh, O. P., and Makarenko, M. V. *Kontseptsiia prohramy formuvannia merezhi lohistychnykh tsestriv v systemi mizhnarodnykh transportnykh korydoriv Ukrainy* [Concept formation of a network of logistics centers in the international corridors of Ukraine]. Kyiv: KUETT, 2003.

УДК 338.43.02:330.341.1 (447)

## ПОЄДНАННЯ ДЕРЖАВНИХ І РИНКОВИХ РЕГУЛЯТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

ГОРБАТЮК О. В.

УДК 338.43.02:330.341.1 (447)

### Горбатюк О. В. Поєднання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства

У статті проаналізовано сучасний стан і нормативне забезпечення державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства в Україні. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто визначення державної підтримки. У результаті дослідження було зазначено, що на можливість впровадження інновацій у сільському господарстві позначається певна специфіка галузі. Інновація у сільськогосподарському виробництві потребує попередньої оцінки її впливу на аграрний фонд, біологічні активи тощо. За рахунок цих факторів у сільському господарстві вищий ризик при впровадженні інновацій. Для активізації розвитку організаційних форм впровадження інновацій у сільському господарстві України необхідно залучити не тільки державні, а й ринкові регулятори інноваційного розвитку сільського господарства. Подальший розвиток у даному напрямі дозволить удосконалити організаційно-економічний механізм трансферу інновацій за допомогою повноцінної організаційної інфраструктури впровадження інновацій у сільському господарстві та сформувати національну інноваційну модель сталого розвитку аграрного сектора економіки України.

**Ключові слова:** державне регулювання, ринок, трансфер, дифузія, інновація, сільське господарство.

**Бібл.:** 12.

Горбатюк Олександр Вікторович – аспірант, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» (вул. Героїв Оборони, 10, Київ, 03680, Україна)

**E-mail:** \_aspirant\_@mail.ru

УДК 338.43.02:330.341.1 (447)

### Горбатюк А. В. Сочетание государственных и рыночных регуляторов инновационного развития сельского хозяйства

В статье проанализировано современное состояние и нормативное обеспечение государственных и рыночных регуляторов инновационного развития сельского хозяйства в Украине. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, было рассмотрено определение государственной поддержки. В результате исследования было отмечено, что на возможностях внедрения инноваций в сельском хозяйстве сказывается определенная специфика отрасли. Инновация в сельскохозяйственном производстве требует предварительной оценки ее влияния на аграрный фонд, биологические активы и т. д. За счет этих факторов в сельском хозяйстве выше риск при внедрении инноваций. Для активизации развития организационных форм внедрения инноваций в сельском хозяйстве Украины необходимо привлечь не только государственные, но и рыночные регуляторы инновационного развития сельского хозяйства. Дальнейшее развитие в данном направлении позволит усовершенствовать организационно-экономический механизм трансфера инноваций с помощью полноценной организационной инфраструктуры внедрения инноваций в сельском хозяйстве и сформировать национальную инновационную модель устойчивого развития аграрного сектора экономики Украины.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, рынок, трансфер, диффузия, инновация, сельское хозяйство.

**Библ.:** 12.

Горбатюк Александр Викторович – аспирант, Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» (ул. Героев Оборони, 10, Киев, 03680, Украина)

**E-mail:** \_aspirant\_@mail.ru

UDC 338.43.02:330.341.1 (447)

### Horbatiuk O. V. Combination of State and Market Regulators of Innovation Development of Agriculture

The article analyses the modern state and regulatory provision of state and market regulators of innovation development of agriculture in Ukraine. Analysing, systemising and generalising scientific works of many scientists the article considers definition of state support. In the result of the study the article marks out that certain specific features of the branch influence possibilities of introducing innovations in agriculture. Innovation in agricultural production requires preliminary assessment of its influence upon the agrarian fund, biological assets, etc. Due to these factors the risk of introducing innovations is higher in agriculture. In order to activate development of organisational forms of introduction of innovations in agriculture of Ukraine it is necessary to attract not only state but also market regulators of innovation development of agriculture. Further development in this direction would allow improvement of the organisational and economic mechanism of transfer of innovations with the help of full-value organisational infrastructure of introduction of innovations in agriculture and formation of the national innovation model of sustainable development of the agrarian sector of Ukrainian economy.

**Key words:** state regulation, market, transfer, diffusion, innovation, agriculture.

**Bibl.:** 12.

Horbatiuk Oleksandr V. – Postgraduate Student, National Science Centre «Institute of Agricultural Economy» (vul. Geroyiv Oborony, 10, Kyiv, 03680, Ukraine)

**E-mail:** \_aspirant\_@mail.ru

triv v Ukraini" [Prerequisites formation of a network of multimodal transport and logistics centers in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 34 (2011): 217-222.

Preiher, D. K., Sobkevych, O. V., and Yemelianova, O. Yu. *Stratehichni napriamy rozvytku transportnoi haluzi Ukrainy u pisliakryzovyi period* [Strategic directions of development of the transport sector in Ukraine in the post-crisis period]. Kyiv: NISD, 2012.

"Rozvytku multimodalnoho transportu i lohistychnykh protsesiv v Ukraini spryiatymut ievropeiski fakhivtsi" [Development of multimodal transport and logistics processes in Ukraine will help European professionals]. <http://www.mtu.gov.ua/uk/anons/29586.html>

Realizatsiia potentsialu transportnoi infrastruktury Ukrainy v stratehii postkryzovoho ekonomichnoho rozvytku [Realization of Ukraine's transport infrastructure in the post-crisis economic development strategy]. Kyiv: NISD, 2011.

Shyriaieva, S. V., and Konrad, T. I. "Analiz suchasnoho stanu orhanizatsii avtomobilno-zaliznychnykh perevezhen vanta-

zhiv v Ukraini" [Analysis of the current state of road and rail transport of goods in Ukraine]. [http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26\\_2\\_2013/363-369.pdf](http://publications.ntu.edu.ua/visnyk/26_2_2013/363-369.pdf)

Sobkevych, O. V., and Yemelianova, O. Yu. "Shchodo shliakhiv rozvytku multimodalnykh (kombinovanykh) perevezhen v Ukraini : analitychna zapyska" [As for ways to develop multimodal (combined) transport in Ukraine: Policy Briefing]. <http://www.niss.gov.ua/articles/599/>

Sobkevych, O. V., Mykhailychenko, K. M., and Yemelianova, O. Yu. *Modernizatsiini priorytety reformuvannia transportno-dorozhnyoho kompleksu v Ukraini* [Modernization priorities for reforming the transport system in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2013.

Tsvetov, Yu. M., Kutakh, O. P., and Makarenko, M. V. *Kontseptsiia prohramy formuvannia merezhi lohistychnykh tsestriv v systemi mizhnarodnykh transportnykh korydoriv Ukrainy* [Concept formation of a network of logistics centers in the international corridors of Ukraine]. Kyiv: KUETT, 2003.

УДК 338.43.02:330.341.1 (447)

## ПОЄДНАННЯ ДЕРЖАВНИХ І РИНКОВИХ РЕГУЛЯТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

ГОРБАТЮК О. В.

УДК 338.43.02:330.341.1 (447)

### Горбатюк О. В. Поєднання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства

У статті проаналізовано сучасний стан і нормативне забезпечення державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства в Україні. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто визначення державної підтримки. У результаті дослідження було зазначено, що на можливість впровадження інновацій у сільському господарстві позначається певна специфіка галузі. Інновація у сільськогосподарському виробництві потребує попередньої оцінки її впливу на аграрний фонд, біологічні активи тощо. За рахунок цих факторів у сільському господарстві вищий ризик при впровадженні інновацій. Для активізації розвитку організаційних форм впровадження інновацій у сільському господарстві України необхідно залучити не тільки державні, а й ринкові регулятори інноваційного розвитку сільського господарства. Подальший розвиток у даному напрямі дозволить удосконалити організаційно-економічний механізм трансферу інновацій за допомогою повноцінної організаційної інфраструктури впровадження інновацій у сільському господарстві та сформувати національну інноваційну модель сталого розвитку аграрного сектора економіки України.

**Ключові слова:** державне регулювання, ринок, трансфер, дифузія, інновація, сільське господарство.

**Бібл.:** 12.

Горбатюк Олександр Вікторович – аспірант, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» (вул. Героїв Оборони, 10, Київ, 03680, Україна)

**E-mail:** \_aspirant\_@mail.ru

УДК 338.43.02:330.341.1 (447)

### Горбатюк А. В. Сочетание государственных и рыночных регуляторов инновационного развития сельского хозяйства

В статье проанализировано современное состояние и нормативное обеспечение государственных и рыночных регуляторов инновационного развития сельского хозяйства в Украине. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, было рассмотрено определение государственной поддержки. В результате исследования было отмечено, что на возможностях внедрения инноваций в сельском хозяйстве сказывается определенная специфика отрасли. Инновация в сельскохозяйственном производстве требует предварительной оценки ее влияния на аграрный фонд, биологические активы и т. д. За счет этих факторов в сельском хозяйстве выше риск при внедрении инноваций. Для активизации развития организационных форм внедрения инноваций в сельском хозяйстве Украины необходимо привлечь не только государственные, но и рыночные регуляторы инновационного развития сельского хозяйства. Дальнейшее развитие в данном направлении позволит усовершенствовать организационно-экономический механизм трансфера инноваций с помощью полноценной организационной инфраструктуры внедрения инноваций в сельском хозяйстве и сформировать национальную инновационную модель устойчивого развития аграрного сектора экономики Украины.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, рынок, трансфер, диффузия, инновация, сельское хозяйство.

**Библ.:** 12.

Горбатюк Александр Викторович – аспирант, Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» (ул. Героев Оборони, 10, Киев, 03680, Украина)

**E-mail:** \_aspirant\_@mail.ru

UDC 338.43.02:330.341.1 (447)

### Horbatyuk O. V. Combination of State and Market Regulators of Innovation Development of Agriculture

The article analyses the modern state and regulatory provision of state and market regulators of innovation development of agriculture in Ukraine. Analysing, systemising and generalising scientific works of many scientists the article considers definition of state support. In the result of the study the article marks out that certain specific features of the branch influence possibilities of introducing innovations in agriculture. Innovation in agricultural production requires preliminary assessment of its influence upon the agrarian fund, biological assets, etc. Due to these factors the risk of introducing innovations is higher in agriculture. In order to activate development of organisational forms of introduction of innovations in agriculture of Ukraine it is necessary to attract not only state but also market regulators of innovation development of agriculture. Further development in this direction would allow improvement of the organisational and economic mechanism of transfer of innovations with the help of full-value organisational infrastructure of introduction of innovations in agriculture and formation of the national innovation model of sustainable development of the agrarian sector of Ukrainian economy.

**Key words:** state regulation, market, transfer, diffusion, innovation, agriculture.

**Bibl.:** 12.

Horbatyuk Oleksandr V. – Postgraduate Student, National Science Centre «Institute of Agricultural Economy» (vul. Geroyiv Oborony, 10, Kyiv, 03680, Ukraine)

**E-mail:** \_aspirant\_@mail.ru



Сільське господарство України має свої особливості, тому вирішення проблеми раціонального поєднання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку має носити суто індивідуальний характер. У чистому вигляді методи, які застосовувались у розвинутих ринкових економіках і ґрунтуються на теоретичних розробках провідних працях учених Д. Кейнса, Й. Шумпетера, неприйнятні для України, оскільки її економіка поєднує окремі чинники, котрі вимагають застосування як державних, так і ринкових регуляторів.

Державне регулювання є обов'язковим атрибутом реальних економічних систем як централізованої, так і ринкової орієнтації. В умовах адміністративно-командної системи воно мало назву економічного регулювання і означало активний вплив держави на економічні процеси за допомогою адміністративних, фінансових, податкових, цінових та інших економічних важелів [1].

Аналіз державних регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства доцільно розпочинати з аналізу її інституціонального забезпечення. Предметом аналізу інституціонального забезпечення державних регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства є сукупність державних установ, організацій та ресурсів, що мають за своїм призначенням безпосередній вплив на обсяги та результати ринкових процесів, тобто на формування попиту та пропозиції, доходів, дотацій, субсидій, цін суб'єктів аграрного ринку.

Органами державного управління сільським господарством є міністерства. У багатьох країнах вони безпосередньо через свої відповідні структурні підрозділи здійснюють державне регулювання.

У сучасних наукових дослідженнях система державне та ринкове регулювання інноваційного розвитку сільського господарства виражається такими складовими, як державна підтримка та ринок інновацій. Проблемі поєднання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства України присвятили свої наукові праці такі провідні науковці: Ю. Лупенко [8], П. Саблук [1], М. Дем'яненко [4], О. Шпикуняк [1], В. Жук [6, 8], С. Мочерний [3], М. Коденська [12], Ю. Лузан [6], та ін.

Метою даної статті є розширення теоретичних засад і аналіз нормативної бази державного регулювання, ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства та висвітлення раціонального поєднання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства.

Державні регулятори інноваційного розвитку сільського господарства передбачають комплекс організаційних, економічних і правових заходів, що здійснюються державою з метою ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності. В Україні державне регулювання інтелектуальної власності здійснюється в таких напрямках регулювання:

- ✦ результатів творчої діяльності;
- ✦ взаємовідносин з фізичними особами, які є творцями або користувачами об'єктів права інтелектуальної власності;
- ✦ відносин з організаціями, що розробляють або використовують об'єкти права інтелектуальної власності;

- ✦ відносин із організаціями, що розробляють або використовують об'єкти права інтелектуальної власності [2].

Щоб зрозуміти сутність державних регуляторів сільського господарства, провідні науковці пропонують визначення поняття «державна підтримка аграрного сектора». Мочерний С. В. наголошує, що «державне регулювання економіки – вплив держави в особі державних органів на економічні об'єкти і процеси і що у них здійснюються, щоб надати процесам організований характер, впорядкувати дії економічних суб'єктів, забезпечити дотримання законів, державних і громадських інтересів» [3].

Дем'яненко М. Я. на зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників зазначив: «Метою державної аграрної політики є: підтримка прибутковості сільськогосподарських товаровиробників і стабільної економічної ситуації в галузі, забезпечення продовольчої безпеки, конкурентоспроможних товаровиробників у міжнародному поділі праці, упередження негативних процесів міграції праці тощо» [4].

Економічна енциклопедія трактує вказане визначення таким чином: «Державне регулювання – форма цілеспрямованої політики та реальних дій держави, визначення політичних, правових та фінансово-економічних важелів щодо забезпечення розвитку підприємництва, підтримки суб'єктів і об'єктів підприємницької діяльності, забезпечення чи підтримки функціонування в їх заданому режимі. Регулювання за допомогою здійснення системи заходів, які регламентують діяльність господарюючих суб'єктів шляхом адміністративних чинників (законів, постанов, інших нормативних актів), кредитно-фінансових важелів, організаційно-методичних, податкових механізмів тощо» [5].

Ю. Я. Лузан і В. М. Жук зазначають, що «державна підтримка – цілеспрямоване державне регулювання виробничої діяльності шляхом спрямування бюджетних коштів за відповідними програмами соціально-економічного розвитку» [6].

Проаналізувавши визначення, запропоновані науковцями, ми дотримуємося думки та визначення, науковців Лузана Ю. Я., Жука В. М.

Дослідження проблематики методології державного регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності та впровадження інновацій дає змогу класифікувати певним чином методи державного регулювання.

До методів прямої дії відносять такі, що в основі мають імперативний (владний) зміст, тобто є за своєю правовою суттю адміністративними методами.

Методи непрямой дії передбачають опосередкований вплив держави на регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності. Це економічні методи, до яких доцільно віднести методи економічного планування та економічного прогнозування, механізмів амортизаційної політики, економічного заохочення, дольової участі у фінансуванні наукових досліджень [2].

Державну політику у сфері впровадження інновацій проводить Міністерство аграрної політики та продовольства України та Міністерство освіти і науки Украї-



ни, яке координує діяльність Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України.

У своїй діяльності Міністерство аграрної політики та продовольства України керується: Конституцією України, Законом України «Про Кабінет Міністрів України», Законом України «Про центральні органи виконавчої влади», Положенням про Міністерство аграрної політики та продовольства України, затвердженим Указом Президента України від 23 квітня 2011 р. № 500 та іншими нормативно-правовими актами України. Міністерством аграрної політики та продовольства розроблено «Державну цільову програму розвитку українського села». У процесі виконання Програми формується інвестиційно-інноваційна модель розвитку сільського господарства, що зумовлено посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграції України у міжнародний економічний простір.

Формування зазначеної моделі забезпечується шляхом:

- ✦ розроблення та виконання державних, регіональних та інших програм розвитку галузі;
- ✦ досягнення випереджувальних темпів приросту інвестицій за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел;
- ✦ використання на конкурсних засадах бюджетних коштів для інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку села;
- ✦ спрямування однієї третини надходжень до дорожніх фондів на інноваційний розвиток шляхової мережі у сільській місцевості;
- ✦ створення економічних умов для розвитку органічного землеробства;
- ✦ формування та розвитку інфраструктури дорадчої діяльності, здійснення заходів щодо підвищення ефективності функціонування дорадчих служб.

**З**дійснення заходів, спрямованих на формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку сільського господарства, забезпечить надходження близько 20 млрд гривень інвестицій у галузь з 2015 р.

Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України (Держінформнауки України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра освіти і науки України. Держінформнауки України входить до системи органів виконавчої влади та утворюється для реалізації державної політики у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, інформатизації, формування і використання національних електронних інформаційних ресурсів, створення умов для розвитку інформаційного суспільства [7].

Основними завданнями Держінформнауки України є:

- ✦ реалізація державної політики у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, інформатизації, формування, використання і захисту державних електронних інформаційних

ресурсів і створення умов для розвитку інформаційного суспільства;

- ✦ внесення на розгляд Міністра пропозицій щодо формування державної політики у зазначених сферах.

Заходи Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009 – 2013 роки», затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 року за № 447, спрямовані на комплексну розбудову інноваційної інфраструктури, як на загальнодержавному так і регіональному рівнях. Значна увага приділяється створенню інноваційних структур для активізації інноваційної активності малого і середнього бізнесу, вузівської та академічної науки. Зокрема, завдання та заходи Програми спрямовані на:

- ✦ розвиток інноваційної інфраструктури для підтримки малого інноваційного бізнесу;
- ✦ створення у вищих навчальних закладах цілісної системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності;
- ✦ створення розгалуженої інноваційної інфраструктури за участю наукових установ;
- ✦ створення інфраструктури фінансового забезпечення інноваційної діяльності;
- ✦ створення системи забезпечення інноваційної діяльності в регіонах.

Реалізація заходів програми здійснюється, головним чином, за рахунок небюджетних коштів.

**Н**езважаючи на неодноразові звернення Держінформнауки до Мінфіну та Кабінету Міністрів України, виконання заходів Програми за рахунок коштів державного бюджету в 2013 р. не фінансується.

У Житомирському національному агроекологічному університеті продовжується робота, спрямована на активізацію розвитку інноваційної діяльності в регіоні. З цією метою перед Кабінетом Міністрів України ініційовано питання про створення Поліського центру еколого-енергетичних технологій, який забезпечуватиме проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у сфері виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива.

Сприятиме інноваційному розвитку аграрної науки та освіти, інтеграції з агропромисловим виробництвом у межах регіонального кластера сільського господарства і створений відповідно до наказу Мінагрополітики від 12 листопада 2012 р. № 2616 Інноваційний центр аграрних технологій Дніпропетровського державного аграрного університету.

*Нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності та трансферу технологій:*

– Постановою Кабінету Міністрів від 12 березня 2012 р. № 294 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012 – 2016 роки» затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня. Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів згідно з пунктом 3 статті 6 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р.

№ 3715-VI державою можуть запроваджуватися заходи з підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;

– Постановою Кабінету Міністрів України від 17 травня 2012 р. № 397 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012 – 2016 роки» затверджено середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012 – 2016 рр.;

– Постановою Кабінету Міністрів України від 6 червня 2012 № 573 «Про внесення змін до Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів» передбачено спрощення та уточнення процедури державної реєстрації інноваційних проектів і скорочення термінів її проведення шляхом розгляду інноваційних проектів за принципом «єдиного вікна», тобто забезпечення кваліфікування інноваційних проектів у центральному органі виконавчої влади відповідальному за реалізацію державної політики у сфері наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності. У зв'язку з прийняттям цього законодавчого акта вносяться зміни до діючого порядку державної реєстрації інноваційних проектів з урахування змін, що відбулися в системі державного управління в інноваційній сфері;

– Постановою Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2012 р. № 701 засновано Премію Уряду за розробку та впровадження інноваційних технологій, яка присуджується за особливі досягнення в розробці та впровадженні інноваційних технологій у виробництво і виведення на ринок вітчизняної інноваційної продукції у рамках реалізації інноваційних проектів. Ця премія стане додатковим стимулом для українських вчених та інноваторів.

Прийнято Закон України від 2 жовтня 2012 р. № 5407-VI «Про внесення змін до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», мета якого – активізація діяльності у сфері трансферу технологій, забезпечення комерціалізації наукових розробок, вдосконалення нормативно-правової бази в науково-технічній та інноваційній сферах, ефективне використання науково-технічного потенціалу України, а також чітке визначення механізмів реалізації окремих положень Закону [7].

Окремою ділянкою аналізу державного регулювання інноваційного розвитку є інституціональне забезпечення її моніторингу та прозорості. Під вказаними поняттями слід розуміти наявність повної інформації стосовно процесів, за допомогою яких вона відбувається, та її доступність усім суб'єктам інноваційної діяльності та іншим зацікавленим особам та установам. Велику роль у вирішенні вказаної проблеми є аналіз стану інформаційного забезпечення. Оцінюючи стан інформаційного забезпечення впровадження інновацій у сільському господарстві України, можна стверджувати, що розуміння важливості цієї проблеми є як з боку держави, так і суб'єктів підприємництва. Досить зазначити, що навіть державна статистика не має вичерпної інформації щодо організаційних форм впровадження інновацій у сільському господарстві.

Задля вирішення цієї проблеми ми підтримуємо думку Лупенка Ю. О., Жука В. М., Мельничука Б. В. щодо запровадження відомчої аграрної статистики. У своїй науковій праці «Стратегічні напрями інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку сільського господарства України на період до 2020 року» автори пропонують покращення сучасного стану аграрної статистики [8].

Важливе місце у налагодженні ефективного інформаційного забезпечення державного галузевого управління відводиться запровадженню системи відомчої аграрної статистики. Це пов'язано з існуванням в аграрній сфері значної кількості різноманітних дрібних форм господарювання.

Наявність особливостей галузі аграрного виробництва, а також стандартизована для всіх галузей фінансова (бухгалтерська) звітність, обмеженість її показників виділяють дані дослідження в окрему ланку та зумовлюють їх актуальність як на теоретичному, так і на державному – нормативно-правовому рівнях.

Початковим етапом її вирішення стане розробка Концепції формування системи відомчої аграрної статистики з метою ефективного інформаційного забезпечення державного галузевого управління. Розв'язання цієї проблеми потребує прийняття низки законодавчо-нормативних актів.

Метою відомчої аграрної статистики є збір, обробка, узагальнення і аналіз розширеної інформації з «тестових» господарств про процеси, що відбуваються в сільському господарстві України та її регіонах з метою вивчення масових суспільних явищ, стану і розвитку галузі, вдосконалення економічного механізму господарювання та відпрацювання ефективної аграрної політики.

Для забезпечення методичного супроводу відомчої сільськогосподарської статистики важливим є створення спеціальної Комісії при Міністерстві аграрної політики та продовольства України. До її складу мають увійти переважно експерти сільськогосподарського виробництва, а також співрозмірна кількість осіб, які безпосередньо зайняті у сільському господарстві. До компетенції Комісії входить розробка форм статистичного спостереження та методики формування показників до цих форм, формування вибірки господарств (мережі тестових господарств).

Основою інформаційного забезпечення відомчої статистики сільського господарства має стати системний бухгалтерський облік, що обов'язково централізовано організовується у підприємствах мережі тестових господарств. Організація облікового забезпечення має забезпечити однакові підходи до ведення бухгалтерського обліку в усіх тестових господарствах [8].

Вищесказане далеко не вичерпує всіх методів, напрямів та інструментів державної підтримки агропромислового виробництва та його основної ланки – сільського господарства. Досвід розвинутих країн доводить, що основним змістом державного регулювання сільського господарства залишається регулювання доходності та рентабельності сільськогосподарських виробників. Для цього потрібно бюджетне фінансування.

На можливостях впровадження інновацій у сільському господарстві позначається певна специфіка галузі. Інновація у сільськогосподарському виробництві потребує попередньої оцінки її впливу на аграрний (земельний) фонд, біологічні активи тощо. За рахунок цих факторів у сільському господарстві вищий ризик при впровадженні інновацій.

Інноваційний розвиток аграрної сфери України має бути скоординований з розвитком на регіональному рівні, на якому відсутні територіальна стратегія інноваційного розвитку і конкурентного змагання за інвестиції інноваційної сфери, попит на інноваційну продукцію та слабе стимулювання інноваційної діяльності [2].

Для активізації розвитку організаційних форм впровадження інновацій у сільському господарстві України необхідно залучати не тільки державні, а й ринкові регулятори інноваційного розвитку сільського господарства.

В умовах переходу до ринкової економіки вступають в силу її закони. Ринковий регулятор виконує важливу соціальну роль. Через систему ринкових цін він справляє визначальний вплив на розподіл доходів серед суб'єктів господарювання.

У системі ринкових регуляторів роль головного контролюючого механізму відіграє конкуренція. Саме конкурентоспроможність змушує сільськогосподарських товаровиробників задовольняти суспільні потреби найкращим чином. Механізм ринкової конкуренції примушує виробників до ефективної діяльності, використання прогресивних технологій, удосконалення якісних характеристик та оновлення номенклатури виробів, поліпшення організації виробництва та управління, зниження витрат.

Для досягнення конкурентоспроможності продукції АПК на внутрішньому і світовому ринках особливо актуальною стає проблема переведення аграрної економіки на інноваційну модель розвитку.

З'єднуючись із конкуренцією, ринкові регулятори утворюють єдиний економічний метод ринкового господарювання, що змушує виробника (продавця) враховувати інтереси і запити споживачів (покупців), виробляти ту продукцію і надавати ті послуги, які їм потрібні й тому можуть бути продані на товарному ринку.

Перехід до широкого використання ринкових регуляторів економіки припускає пошук нових організаційних форм впровадження інновацій та вдосконалення організаційно-економічного механізму трансферу інновацій у сільському господарстві.

Ринкові регулятори інноваційного розвитку дозволяють впроваджувати досягнення НТП за допомогою трансферу технологій. Одним з ринкових регуляторів дифузних процесів є трансферт інновацій.

Трансфер технологій поділяється на комерційний і некомерційний.

*Комерціалізація технологій (комерційний трансфер)* – це елемент трансферу, при якому споживач (покупець) виплачує винагороду власнику (який може бути, а може і не бути розробником) технології в тій чи іншій формі і розмірах, обумовлених взаємоузгодженими до-

говірними умовами. До комерційних форм передачі технологій належать ліцензійні угоди, інжиніринг, контракти і субконтракти на проведення спільних НДДКР і виробничу кооперацію (у тому числі на створення спільних підприємств), інвестиційні та інші види угод, пов'язані передачею та захистом прав на інтелектуальну і промислову власність. Комерційний трансфер технологій зазвичай реалізується на 2 – 5-й стадіях інноваційного процесу.

У свою чергу, *дифузія науково-технічних знань та інформації*, на відміну від комерціалізації технологій, є некомерційним елементом трансферу науково-технічних досягнень. Цей спосіб реалізується або в тих випадках, коли власник науково-технічного знання не усвідомлює, не має можливості або не зацікавлений в його комерціалізації, або у випадках, коли саме знання, будучи фундаментальним, базовим, не підлягає комерціалізації. Згідно з електронним словником «Глоссарій. ru», дифузія – це «поширення і прийняття інновацій, інформації, елементів культури та інших об'єктів у соціальної системи» [9].

Об'єктами некомерційного трансферу технологій є:

- ✦ науково-технічна та навчальна література, довідники, огляди стандарти, описи патентів, каталоги проспектів тощо;
- ✦ міжнародні конференції, симпозиуми, виставки;
- ✦ навчання і стажування вчених і фахівців на безоплатній основі або на умовах паритетного відшкодування витрат сторонами.

Що стосується дифузії інновацій, то це етап інноваційного процесу, у ході якого відбувається масове поширення матеріалізованих знань у вигляді нових продуктів або технологій, отриманих на попередніх етапах інноваційного процесу.

Дифузія інновацій – це процес, «за допомогою якого інновація поширюється по комунікаційних каналах в часі і в просторі серед учасників соціальної системи» [10].

Об'єктами дифузії інновацій є:

- ✦ новий або вдосконалений продукт;
- ✦ новий чи удосконалений технологічний процес.

Що ж до комерційного та некомерційного трансферу технологій, то його об'єктом є знання та інформація, отримані на етапі НДДКР, а не конкретна матеріалізована нова технологія чи новий продукт.

Необхідно чітко розділяти такі поняття, як «трансфер технологій» і «дифузія інновацій», оскільки у даних процесів абсолютно різні об'єкти [11].

Найсильнішою загрозою ринковим регуляторам інноваційного розвитку сільського господарства є постійні зміни «правил гри» для бізнесу. Таким чином, державно-приватне партнерство сприятиме розвитку сільського господарства України.

## ВИСНОВКИ

Роблячи висновки з усього вищезазначеного, можна сказати, що вся сукупність заходів із урегулювання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства в процесі їх практичного



функціонування перетворюється в одне з головних завдань, які ставляться перед інноваційною системою. Рациональне поєднання державних і ринкових регуляторів інноваційного розвитку сільського господарства дозволить урегулювати ринкову стихію, що дасть можливість ринку інновацій бути керованим і прогнозованим, дозволить знайти нестандартні підходи у ситуації із диспаритетом, удосконалив організаційно-економічний механізм трансферу інновацій за допомогою повноцінної організаційної інфраструктури впровадження інновацій у сільському господарстві та сформувати національну інноваційну модель сталого розвитку аграрного сектора економіки України. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Саблук П. Т.** Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія / П. Т. Саблук, О. Г. Шпикуляк, Л. І. Курило та ін.] – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с. – С. 485.
2. **Курило Л. І.** Інтелектуальний капітал в аграрній сфері економіки : монографія / Л. І. Курило. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 317 с.
3. **Мочерний С. В.** Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. Т.1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005.
4. **Дем'яненко М. Я.** Фінансові проблеми формування та розвитку аграрного ринку : [доп. на Дев'ятих річних зборах Всеукр. конгр. вчених еконо-містів-аграрників 26 – 27 квіт. 2007 р.] / М. Я. Дем'яненко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – С. 36.
5. Фінансово-економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyclp.com.ua/content/view/271/1/1/16/#7213>
6. **Лузан Ю. Я.** Облік державної підтримки агропромислового виробництва / Ю. Я. Лузан, В. М. Жук, І. В. Герасимук. – К. : Видавництво «ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. – 324 с.
7. Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dknii.gov.ua>
8. **Лупенко Ю. О.** Стратегічні напрями інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. / Ю. О. Лупенко, В. М. Жук, Б. В. Мельничук, В. М. Метелиця [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 66 с.
9. Глоссарій.ru [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl\\_find.cgi?ph=%E4%E8%F4%F3%E7%E8%FF&action.x=22&action.y=12](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_find.cgi?ph=%E4%E8%F4%F3%E7%E8%FF&action.x=22&action.y=12)
10. **Rogers E. M.** Diffusion of innovations (4th ed.) / E. M. Rogers. – New York : The Free Press, 1995.
11. **Гареев Т. Ф.** Трансфер технологій и диффузия инноваций как элементы инновационного процесса / Т. Ф. Гареев [Электронный ресурс]. – Режим доступу : [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_67b2a439-34e2-4b91-b225-0699abcfe2a3.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_67b2a439-34e2-4b91-b225-0699abcfe2a3.html)
12. **Коденська М. Ю.** Державна підтримка розвитку аграрного сектора економіки / М. Ю. Коденська, А. В. Єремеєва // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 14 – 21.

**Науковий керівник: Шпикуляк О. Г.** – доктор економічних наук, старший науковий співробітник, учений секретар ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

#### REFERENCES

- Dem'ianenko, M. Ya. *Finansovi problemy formuvannia ta rozvytku ahromoho rynku* [The financial problems of formation and development of the agricultural market]. Kyiv: NNTs IAE, 2007.
- “Derzhavne ahentstvo z pytan nauky, innovatsii ta informatyzatsii Ukrainy” [State Agency on Science, Innovations and Informatization of Ukraine]. <http://dknii.gov.ua>
- “Finansovo-ekonomichni slovnyk” [Financial and economic dictionary]. <http://cyclp.com.ua/content/view/271/1/1/16/#7213>
- Gareev, T. F. “Transfer tekhnologiy i diffuziia innovatsiy kak elementy innovatsionnogo protsessu” [Technology transfer and diffusion of innovation as the elements of the innovation process]. [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_67b2a439-34e2-4b91-b225-0699abcfe2a3.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_67b2a439-34e2-4b91-b225-0699abcfe2a3.html)
- Hlossarii.ru. [http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl\\_find.cgi?ph=%E4%E8%F4%F3%E7%E8%FF&action.x=22&action.y=12](http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_find.cgi?ph=%E4%E8%F4%F3%E7%E8%FF&action.x=22&action.y=12)
- Kurylo, L. I. *Intelektualnyi kapital v aharnii sferi ekonomiky* [Intellectual capital in the agricultural sector of the economy]. Kyiv: Instytut aharnoi ekonomiky, 2012.
- Kodenska, M. Yu., and Yeriemieieva, A. V. “Derzhavna pidtrymka rozvytku ahromoho sektora ekonomiky” [State support of the agricultural sector]. *Ekonomika APK*, no. 6 (2013): 14-21.
- Lupenko, Yu. O., Zhuk, V. M., and Melnychuk, B. V. *Stratehichni napriamy informatsino-analitychnoho zabezpechennia rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 r.* [Strategic directions of information and analytical support agriculture development in Ukraine for the period till 2020]. Kyiv: NNTs IAE, 2012.
- Luзан, Yu. Ya., Zhuk, V. M., and Herasymuk, I. V. *Oblik derzhavnoi pidtrymky ahropromyslovoho vyrobnytstva* [Accounting for government support of agricultural production]. Kyiv: Yur-Ahro-Vesta, 2007.
- Mochernyi, S. V., Larina, Ya. S., and Ustenko, O. A. *Ekonomichni entsyklopedychnyi slovnyk* [Economic Encyclopedic Dictionary]. Lviv: Svit, 2005.
- Rogers, E. M. *Diffusion of innovations*. New York: The Free Press, 1995.
- Sabluk, P. T., Shpykuliak, O. H., and Kurylo, L. I. *Innovatsiina diialnist v aharnii sferi: instytutsionalnyi aspekt* [Innovation in agriculture: institutional aspects]. Kyiv: NNTs IAE, 2010.



# УРАХУВАННЯ ЦІНОВИХ І СТРУКТУРНИХ РИЗИКІВ ПРИ ВИБОРІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

ШИЯН Д. В., СТРАПЧУК С. І.

УДК 631.1.027:338.57

## Шиян Д. В., Страпчук С. І. Урахування цінових і структурних ризиків при виборі маркетингової стратегії сільськогосподарського підприємства

Мета статті полягає в розробці та апробації показника комплексної оцінки рівня цінових і структурних ризиків сільськогосподарських підприємств з подальшою метою вибору маркетингової стратегії. У результаті дослідження було виявлено, що сільськогосподарські підприємства з високим значенням коефіцієнта цінових і структурних ризиків мають вищі показники ефективності господарювання порівняно з групами з нижчим значенням цього показника. Водночас у великих підприємствах (переважно агрохолдингах) на певному етапі, що відповідає встановленому критичному розміру площі або поголів'я, з'являється можливість диверсифікувати виробництво, а відповідно, і знизити коефіцієнт цінових і структурних ризиків. Подальші дослідження будуть полягати у встановленні груп сільськогосподарських підприємств на підставі відмінностей в ефективності господарювання за обраними критеріями (рентабельність реалізації продукції, прибуток на 1 га та урожайність культур / продуктивність тварин), що обумовлені не територіально-географічним положенням, а особливостями формування ринку аграрної продукції України.

**Ключові слова:** маркетингова стратегія, сільськогосподарське підприємство, коефіцієнт цінових і структурних ризиків.

**Рис.: 2. Табл.: 2. Формул: 1. Бібл.: 8.**

**Шиян Дмитро Вікторович** – доктор економічних наук, професор, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Страпчук Світлана Іванівна** – здобувач, кафедра виробничого менеджменту і агробізнесу, Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва (Харківська обл., Харківський район, п/в «Комуніст-1», 62483, Україна)

УДК 631.1.027:338.57

**Шиян Д. В., Страпчук С. І. Учет ценовых и структурных рисков при выборе маркетинговой стратегии сельскохозяйственного предприятия**  
Цель статьи состоит в разработке и апробации показателя комплексной оценки уровня ценовых и структурных рисков сельскохозяйственных предприятий с дальнейшей целью выбора маркетинговой стратегии. В результате исследования было установлено, что сельскохозяйственные предприятия с высоким значением коэффициента ценовых и структурных рисков имеют высокие показатели эффективности хозяйствования по сравнению с группами с низким значением этого показателя. В то же время в крупных предприятиях (преимущественно агрохолдингах) на определенном этапе, соответствующем установленному критическому размеру площади или поголовья, появляется возможность диверсифицировать производство, а соответственно, и снизить коэффициент ценовых и структурных рисков. Дальнейшие исследования будут заключаться в установлении групп сельскохозяйственных предприятий на основании различий в эффективности хозяйствования по выбранным критериям (рентабельность реализации продукции, прибыль на 1 га и урожайность культур / продуктивность животных), обусловленным не территориально-географическим положением, а особенностями формирования рынка аграрной продукции Украины.

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, сельскохозяйственное предприятие, коэффициент ценовых и структурных рисков.

**Рис.: 2. Табл.: 2. Формул: 1. Библ.: 8.**

**Шиян Дмитрий Викторович** – доктор экономических наук, профессор, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Страпчук Светлана Ивановна** – соискатель, кафедра производственного менеджмента и агробізнесу, Харьковский национальный аграрный университет им. В. В. Докучаєва (Харьковская обл., Харьковский район, п/о «Коммунист-1», 62483, Украина)

UDC 631.1.027:338.57

## Shiyan D. V., Strapchuk S. I. Price and Structure Risks Consideration when Selecting a Marketing Strategy for an Agricultural Enterprise

The goal of the article lies in development and approval of the indicator of complex assessment of the level of price and structure risks of agricultural enterprises with the further goal of selecting a marketing strategy. It was established in the result of the study that agricultural enterprises with a high price and structure risk ratio have high indicators of economic efficiency compared to the groups with a low value of this indicator. At the same time, major enterprises (mostly agro-holdings) at a certain stage, which corresponds with the set critical size of the area or livestock, have a possibility to diversify production and, consequently, reduce the price and structure risk ratio. Further studies would deal with establishing groups of agricultural enterprises on the basis of differences in economic efficiency by selected criteria (profitability of realisation of products, profit per 1 hectare and crop capacity and livestock productivity), that result not from the territorial and geographical location, but from specific features of formation of the market of agrarian products of Ukraine.

**Key words:** marketing strategy, agricultural enterprise, price and structure risk ratio.

**Pic.: 2. Tabl.: 2. Formulae: 1. Bibl.: 8.**

**Shiyan Dmytro V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Strapchuk Svitlana I.** – Applicant, Department of Industrial Management and Agribusiness, Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchaev (Kharkivska obl., Kharkivskiy rayon, p/v «Komunist-1», 62483, Ukraine)

Діяльність у ринкових умовах спонукає сільськогосподарських виробників розробляти не лише тактичні кроки в у веденні господарства, але й формувати перспективи його майбутнього розвитку через самостійний вибір маркетингової стратегії. Вона є однією з необхідних умов ефективної роботи підприємства, її існування свідчить про наявність єдиного керівництва і включає в себе розподіл пріоритетів і ресурсів [2, с. 24].

Одним із найпоширеніших підходів щодо розуміння суті маркетингової стратегії є її позиціонування як напрямку розвитку підприємства, що передбачає врахування особливостей зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу підприємства для досягнення поставлених цілей [1, с. 29, 3, с. 11, 6]. Уточнюючи пріоритетну мету діяльності підприємства, що полягає у довгостроковому функціонуванні, Д. В. Райко [5, с. 241]

також вказує на необхідність постійного нарощування потенціалу.

Тож, маркетингова стратегія є основою загальної стратегії сільськогосподарського підприємства, а на етапі її обґрунтування та вибору закладаються основи майбутнього комерційного успіху підприємства [4, с. 72]. Вибір маркетингової стратегії – це процес прийняття управлінського рішення по забезпеченню його корпоративних і ділових цілей [7, с. 32], що має забезпечити процес адаптації підприємств до мінливого зовнішнього середовища. Ризики, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень, спрямованих на розробку маркетингової стратегії, здатні знизити результативність її реалізації. Тому особливою актуальності набуває питання: яким чином з допомогою ресурсних можливостей підприємства знизити існуючий рівень ризиків, що виникають у зовнішньому середовищі, тобто як швидко адаптуватись без особливих витрат.

Враховуючи різні рівні коливань ціни на окремі види продукції, виникає ідея адаптації структури виробництва до існуючих ринкових умов. У процесі пошуку відповіді на поставлене запитання нами було розроблено коефіцієнт, який дозволяє пов'язати структуру товарної продукції зі ступенем варіативності цін на ринку, шляхом їх перемноження. Його назва в подальшому – коефіцієнт цінних і структурних ризиків ( $K_{цсп}$ ). При цьому в розрахунках коефіцієнта варіації беруться щомісячні дані по областях України за 2012 р. А структура товарної продукції розраховується у співвідношенні товарної продукції окремого виду до загальної суми підсумкових рядків по рослинництву та по тваринництву.

$$K_{цсп} = K_{вц} \cdot C_{тп}, \quad (1)$$

де  $K_{вц}$  – коефіцієнт варіації за ціною;  
 $C_{тп}$  – структура товарної продукції.

Розрахувавши даний показник для кожного виду продукції, нами було встановлено шкалу його оцінки з градацією на низький, середній та високий рівні. При цьому низькому рівню відповідає значення коефіцієнта до 2, середньому – від 2 до 4 і високому – більше 4.

Економічне значення визначеного коефіцієнта полягає в тому, що зі збільшенням його величини зростає залежність підприємства від коливань ціни на конкретний вид продукції та її частки в структурі виробництва, а відповідно і ризиків в його діяльності. При розробці маркетингової стратегії сільськогосподарські виробники мають це враховувати, адже одним з її елементів є диверсифікація ризиків діяльності.

Алгоритм дослідження побудовано на з'ясуванні питання щодо природи зв'язків, що зумовили віднесення тих чи інших підприємств до визначених груп при врахуванні показників ефективності господарювання, а саме: структури товарної продукції, урожайності, рентабельності реалізації та посівної площі. Подальшим кроком є встановлення залежності між посівною площею (поголов'ям) і запропонованим коефіцієнтом цінних і структурних ризиків за допомогою кореляційного аналізу та побудови поліноміального тренду у вигляді параболі 2-го порядку для виявлення рівня критичних точок щодо показників розміру підприємства. Паралельно проводився аналіз залежності урожайності (продуктивності) та рентабельності реалізованої продукції та коефіцієнта цінних і структурних ризиків за допомогою побудови графіків розмаху по максимальному та мінімальному значеннях вищезазначеного коефіцієнта. Тож для визначення параметрів, що відповідають господарствам, розподіленим за різним рівнем коефіцієнта цінних і структурних ризиків, які займаються вирощуванням окремих видів продукції рослинництва: пшениці, кукурудзи, соняшнику та ріпаку було побудовано *табл. 1*.

Таблиця 1

**Залежність величини коефіцієнта цінних і структурних ризиків від показників ефективності господарювання при вирощуванні окремих видів продукції рослинництва**

Групи за рівнем коефіцієнта цінних і структурних ризиків	Кількість підприємств в групі	Питома вага у складі ТП, %	Урожайність, ц/га	Рентабельність реалізації, %	Посівна площа, га	Середнє значення показника
1	2	3	4	5	6	7
<b>Пшениця</b>						
Низький (до 2)	4041	10,9	24,7	154,4	370,8	0,9
Середній (від 2 до 4)	1902	27,8	25,9	115,9	569,3	2,8
Високий (більше 4)	1528	46,1	24,6	116,2	746,8	7,1
Усього / середнє	7471	28,3	25,1	128,9	562,3	3,6
<b>Кукурудза</b>						
Низький (до 2)	3170	9,2	36,0	113,0	302,9	0,8
Середній (від 2 до 4)	1150	32,0	49,7	126,8	780,2	2,8
Високий (більше 4)	1170	55,8	48,3	132,7	1378,8	7,3
Усього / середнє	5490	32,3	44,7	123,9	820,6	3,7
<b>Соняшник</b>						
Низький (до 2)	1531	13,11	17,0	150,6	354,7	1,0

1	2	3	4	5	6	7
Середній (від 2 до 4)	2207	35,6	19,6	162,4	555,9	3,4
Високий (більше 4)	2468	64,1	17,8	163,4	637,5	10,8
Усього / середнє	6206	37,6	18,1	158,8	516,0	5,1
<b>Ріпак</b>						
Низький (до 2)	1112	5,6	13,9	139,0	129,9	0,7
Середній (від 2 до 4)	373	14,3	20,6	138,9	295,1	2,9
Високий (більше 4)	556	23,9	22,9	142,2	402,3	10,2
Усього / середнє	2041	14,6	19,1	140,0	275,8	4,6

У вибірку по пшениці потрапило 7471 сільськогосподарське підприємство України, що розподілились між групами досить нерівномірно. Переважна більшість підприємств, а саме, 54% потрапили в групу з низьким коефіцієнтом цінних і структурних ризиків, і лише 20% було виділено в групу з високим його значенням. При цьому коефіцієнт варіації по областях коливався в межах 0,06 – 0,28, тоді як за питомою вагою пшениці в складі товарної продукції діапазон охоплював всі можливі значення від 0,1 до 100%.

По урожайності особливих закономірностей не встановлено, як, власне, і за показником рентабельності реалізації. Тоді як розміри посівної площі культури перебувають у прямо пропорційній залежності з визначеним коефіцієнтом. Розв'язавши рівняння поліноміального тренду другого порядку, отримано екстремум функції на рівні 3667 га. Тобто, для підприємств, що вирощують пшеницю на площі від 1 до 3667 га, значення коефіцієнта цінних і структурних ризиків зростає зі збільшенням площі, тоді як після подолання точки екстремуму, рівень маркетингових ризиків зі збільшення площі посіву пшениці поступово спадає. Таким чином, у крупних підприємств, що орієнтовані на монокультуру зі збільшенням площі під її посів з'являються суттєві ризики в діяльності. Проте існують підприємства, у переважній більшості це агрохолдинги, у яких структура дозволяє мінімізувати певні ризики, і цей факт є одним із елементів їх подальшого розвитку.

Отже, орієнтуючись на питому вагу пшениці в складі загальної товарної продукції підприємства, можна стверджувати про те, що в групу з низьким коефіцієнтом цінних і структурних ризиків потрапляють підприємства з найнижчою часткою вирощування пшениці в загальному складі. Тобто, чим нижчий рівень диверсифікації товарної продукції (до 30%), тим нижчий рівень підприємницьких ризиків.

У дослідженнях впливу цінних коливань при вирощуванні кукурудзи було обстежено 5490 сільськогосподарських підприємств України, що в переважній більшості (57%) мають низький коефіцієнт цінних і структурних ризиків. Це, перш за все, обумовлено незначною питомою вагою вирощування кукурудзи в загальній товарній продукції господарств – по групі з низьким умовним показником вона становила лише 9,2%. При цьому урожайність кукурудзи в цій групі є найнижчою – 36 ц/га

при рентабельності реалізації 113% і незначній посівній площі 302,9 га.

Середнє значення коефіцієнта було отримано 1150 підприємствами, у яких в структурі товарної продукції кукурудза становить 32%. Середній рівень урожайності є найвищим серед груп – 49,7 ц/га, а рентабельність становить 126,8%. Площа культури перебуває у тісній залежності від структури товарної продукції, адже при її збільшенні спостерігається і зростання загального обсягу реалізації. Проте це лише один з факторів, що дозволяє при інших рівних умовах стверджувати про екстенсивний шлях розвитку. Високий рівень ризику простежується у 21% підприємств. Враховуючи той факт, що коефіцієнт варіації коливається в межах України в проміжку від 0,05 до 0,42, вирішальний вплив має питома вага культури. Тобто, при орієнтації господарств на звуження структури товарної продукції та поступову орієнтацію на монокультуру виникають суттєві ризики в їх діяльності.

Вирощування соняшника для сільськогосподарських підприємств є досить прибутковою, проте, як свідчать розрахунки, ризиковою справою. Середнє значення умовного показника по соняшнику із вибірки 6206 підприємств є найвищим серед досліджуваних вище культур і складає 5,1, тоді як у пшениці – 3,6, а у кукурудзи – 3,7. У зону з високим коефіцієнтом цінних і структурних ризиків на рівні 10,8 потрапило 41% загальної кількості господарюючих суб'єктів. При цьому характерною особливістю цієї групи є суттєва частка вирощування соняшника в структурі товарної продукції, що становить в середньому по групі 64,7%.

Аналогічно проаналізуємо ситуацію на ринку насіння ріпака. Для цього була сформована вибірка із 2041 підприємства України, які у 2012 р. займалися вирощуванням і реалізацією цієї культури. Середнє значення коефіцієнта цінних і структурних ризиків у цілому по вибірці становить 4,6, що нижче, ніж по соняшнику, проте вище, ніж по пшениці та кукурудзі. Понад 50% підприємств потрапили в групу з низьким коефіцієнтом, де питома вага ріпака в структурі товарної продукції становить у середньому 5,6% при найнижчій урожайності 13,9 ц/га серед виділених груп. Найвищі показники по урожайності та рентабельності було отримано в групі з найвищим ризиком, середнє значення коефіцієнта цінних і структурних ризиків становило 10,2, а питома вага ріпака у структурі товарної продукції склала 23,9%.

Виробництво продукції тваринництва, що представлено в роботі вирощуванням в живій масі ВРХ і свиней і виробництвом молока, відрізняється досить невисоким (на рівні 3,1 – 3,8) значенням коефіцієнта цінкових і структурних ризиків. Розподіл на групи підприємств, що займаються вирощуванням ВРХ, вказує на те, що із загального обсягу вибірки 2230 суб'єктів господарювання 86% потрапили у групу з найнижчим рівнем коефіцієнта цінкових і структурних коливань (табл. 2).

Аналіз табл. 2 свідчить, що у переважній більшості підприємств України в середньому в структурі товарної продукції питома вага вирощування ВРХ становить 6,3%. Причому характерною рисою є найбільша кількість поголів'я в розрахунку на одне підприємство та найвища його продуктивність (приріст) порівняно з іншими групами. Отже, можна зробити припущення про те, що у підприємств з найменшою чисельністю поголів'я тварин на рівні 298 голів при найвищій ефективності реалізації коефіцієнт цінкових і структурних ризиків є найвищим. Тож виробникам є сенс подбати про диверсифікацію діяльності. Середня кількість поголів'я тварин на одне підприємство по Україні, виходячи з нашої вибірки, становить лише 361 голову ВРХ, тоді як, розв'язавши рівняння поліноміального тренду 2-го порядку, було отримано екстремум на рівні 2333 голів, що майже в 6 разів вище.

Особливістю при виділенні груп за рівнем коефіцієнта цінкових і структурних ризиків при вирощуванні свиней по сільгоспідприємствах України є висока питома вага у структурі товарної продукції у третій групі, що становить 92,3%. Як бачимо, група з високим рівнем ризику має найвищі показники ефективності та кількості поголів'я, тоді як у підприємств з найнижчим коефіцієнтом цінкових і структурних ризиків спостерігається

і найнижчий рівень продуктивності (приріст), рівень рентабельності реалізації та загальна кількість поголів'я в 10 раз менша, ніж у групі з високою питоною вагою продукції свинарства в структурі товарної продукції. Отже, отримані дані є свідченням позитивних змін при поглибленні спеціалізації господарств, що пов'язують свою діяльність з тваринництвом.

Розподіл по групах виробників молочної сировини залежно від виведеного коефіцієнта цінкових і структурних ризиків дозволяє стверджувати, що переважна більшість суб'єктів господарювання (52%) має низьке його значення. При цьому питома вага виробництва молока в структурі товарної продукції становить лише 7,5%. При збільшенні середнього поголів'я молочного стада в розрахунку на одне підприємство простежуємо прямопорційне зростання коефіцієнта цінкових і структурних коливань, показників питокої ваги в структурі товарної продукції та ефективності господарювання, тобто продуктивності надоїв і рентабельності реалізації молока.

Окремо було проаналізовано залежність між коефіцієнтом цінкових і структурних ризиків та показниками ефективності виробництва обраних видів продукції з точки зору урожайності (продуктивності) та рентабельності виробництва. Отримані результати дають підстави для висновків про те, що між групами з коефіцієнтом цінкових і структурних ризиків зі значенням до 2 та більше 4, майже по всіх культурах існують відмінності. Для візуалізації цих відмінностей приведемо графіки розмаху по урожайності кукурудзи та продуктивності приросту свиней при різних рівнях коефіцієнта цінкових і структурних ризиків ( $K < 2$  і  $K > 4$ ) (рис. 1).

Таблиця 2

**Залежність величини коефіцієнта цінкових і структурних ризиків від показників ефективності господарювання при вирощуванні окремих видів продукції тваринництва**

Групи за рівнем коефіцієнта цінкових та структурних ризиків	Кількість підприємств у групі	Питома вага у структурі, %	Продуктивність кг/гол.	Рентабельність реалізації, %	Поголів'я, голів	Середнє значення показника
<b>Приріст м'яса ВРХ</b>						
Низький (до 2)	1912	6,3	159,1	74,2	405,0	0,5
Середній (від 2 до 4)	187	29,2	140,4	77,9	379,2	2,7
Високий (більше 4)	131	57,0	128,8	83,5	297,6	6,5
Усього / середнє	2230	30,8	142,7	78,5	360,6	3,2
<b>Приріст м'яса свиней</b>						
Низький (до 2)	2186	5,4	90,4	78,9	563	0,3
Середній (від 2 до 4)	125	57,3	136,8	97,9	3522	3,0
Високий (більше 4)	199	92,3	149,3	104,5	5131	6,1
Усього / середнє	2510	51,7	125,5	93,7	3072	3,1
<b>Молоко</b>						
Низький (до 2)	1017	7,5	3541,2	92,9	201	0,8
Середній (від 2 до 4)	645	27,9	4465,3	103,4	309	3,32
Високий (більше 4)	348	56,7	4497,2	107,0	335	7,4
Усього / середнє	2010	30,7	4167,9	101,0	281	3,8



Такі відмінності мінімальні по урожайності пшениці та урожайності сояшнику. Водночас вони доволі суттєві по всіх показниках продуктивності галузі тваринництва. Це стосується продуктивності ВРХ, свиней та корів. У рослинництві суттєві розбіжності мають місце по кукурудзі на зерно. Зокрема, урожайність у групі підприємств з рівнем коефіцієнта цінних і структурних ризиків зі значенням до 2 у середньому становить 36,1 ц/га, а зі значенням більше 4 – 48,4 ц/га, по ріпаку відповідно 14,0 та 23,0 ц/га, по приросту м'яса ВРХ – 159,0 та 128,7кг/гол, по приросту м'яса свиней – 90 та 149,5 кг/гол., по молоку відповідно 3541,2 та 4497,2 ц/га.

Що стосується відмінностей в рентабельності, у даному випадку ситуація була дещо подібною. Знову ми маємо мінімальні розбіжності по пшениці та сояшнику, але до цієї групи можна також додати і ріпак. Відмінність по кукурудзі була дещо вищою (рис. 2).

Відносно продукції тваринництва, маємо більш суттєві розбіжності, які констатуються візуально. Зокрема, це чітко видно з діаграми розмаху по приросту свиней.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, на підприємствах з більш високим значенням коефіцієнта цінних і структурних ризиків в усіх без винятку випадках відмічається значно вища ефективність діяльності з точки зору виробництва окремих видів продукції. Отже, ці підприємства, з одного боку, несуть більш високі ризики, з іншого боку – компенсують їх більш високою ефективністю, що є цілком закономірним і відповідає базовому принципу теорії ризиків: більш високий ризик повинен відповідати значно вищому рівню доходності та ефективності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Стратегическое маркетинговое управление на основе бенчмаркинга : монография / Л. В. Балабанова, В. В. Слипенький. – Донецк : ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2006. – 294 с.

2. Гросул В. А. Формування маркетингової конкурентної стратегії підприємств роздрібної торглі : моногра-

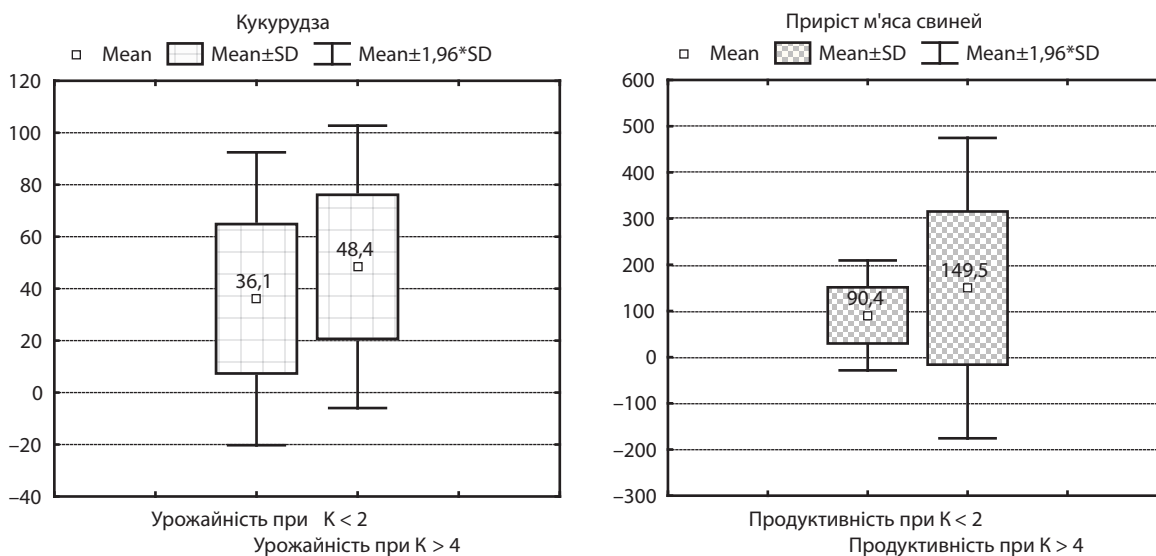


Рис. 1. Залежність урожайності кукурудзи та продуктивності приросту свиней від коефіцієнта цінних і структурних ризиків

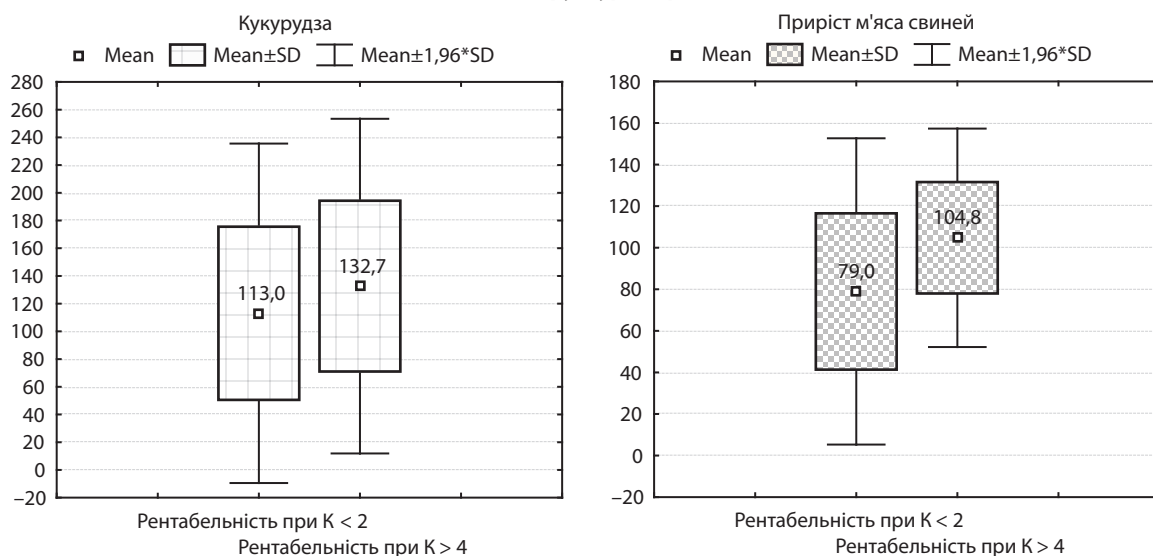


Рис. 2. Залежність рентабельності реалізації кукурудзи та приросту свиней від коефіцієнта цінних і структурних ризиків

фія / В. А. Гросул, Л. О. Попова, К. А. Коженко. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 247 с.

3. **Куденко Н. В.** Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002 – 245 с.

4. **Ларіна Я. С.** Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК : монографія / Я. С. Ларіна. – К. : Преса України, 2008. – 344 с.

5. **Райко Д. В.** Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : монографія / Д. В. Райко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 632 с.

6. **Скибінський С. В.** Маркетинг. Ч.1 / С. В. Скибінський. – Львів : ЛТЕІ, 2000. – 640 с.

7. **Хаустова В. Е.** Моделирование маркетинговой стратегии предприятия на рынках продукции производственно-технического назначения : монография / В. Е. Хаустова, Ю. А. Лидовский. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2004. – 176 с.

8. **Шиян Д. В.** Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства : монографія / Д. В. Шиян. – Х. : ХНАУ, 2011. – 308 с.

## REFERENCES

Balabanova, L. V., and Slipenkiy, V. V. *Strategicheskoe marketingovoe upravlenie na osnove benchmarkinga* [Strategic marketing management through benchmarking]. Donetsk: DonGUET, 2006.

Hrosul, V. A., Popova, L. O., and Kozhenko, K. A. *Formuvannya marketynhovo konkurentnoi stratehii pidpriemstv rozdrubnoi torhivli* [Formation of competitive marketing strategies of retailers]. Kharkiv: KhDUKHT, 2012.

Kudenko, N. V. *Marketynhovi stratehii firmy* [Marketing strategies of the company]. Kyiv: KNEU, 2002.

Khaustova, V. E., and Lidovskiy, Yu. A. *Modelirovanie marketingovoy strategii predpriiatiia na ryinkakh produktsii proizvodstvenno-tekhnicheskogo naznacheniia* [Simulation of marketing strategy in product markets for industrial purposes]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Larina, Ya. S. *Formuvannya ta mekhanizmy realizatsii marketynhovoykh stratehii v ahroprodovolchomu pidkompleksi APK* [Formation mechanisms and implementing marketing strategies in the agro-food agricultural subcomplex]. Kyiv: Presa Ukrainy, 2008.

Raiko, D. V. *Stratehichne upravlinnia rozvytkom marketynhovo diialnosti: metodolohiia ta orhanizatsiia* [Strategic management of marketing activity: methodology and organization]. Kharkiv: INZhEK, 2008.

Skybinskiy, S. V. *Marketynh* [Marketing]. Lviv: LTEI, 2000.

Shyian, D. V. *Tsyklichnist u formuvanni staloho rozvytku silskoho hospodarstva* [Cycling in the formation of sustainable agriculture]. Kharkiv: KhNAU, 2011.

УДК 338.48

# ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

ЛІСИЦИНА І. І.

УДК 338.48

## Лісицина І. І. Державно-приватне партнерство в галузі туризму: зарубіжний досвід

У статті висвітлено приклади реалізації механізму державно-приватного партнерства в галузі туризму України, розглянуто досвід декількох країн у впровадженні проектів ДППТ, проаналізовано географічні зони партнерства, склад учасників і результати втілення означених проектів. Також у статті зазначено та узагальнено проблеми реалізації проектів ДППТ у країнах, досвід яких аналізується. Крім того, автор статті пропонує до розгляду рекомендації учасників ДППТ щодо ефективної розробки подібних проектів в інших країнах чи дестинаціях, а також формулює власні рекомендації для органів влади та представників бізнесу, які зацікавлені в реалізації аналогічних проектів в Україні, що стосуються складу учасників, характеру їхньої співпраці, розміру бюджету проекту, проблем, які можливо вирішити у межах реалізації проекту ДППТ, та плану їхнього подолання.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, галузь туризму, досвід, результат, рекомендації.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Лісицина Інна Ігорівна** – аспірант, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** inna-iks@rambler.ru

УДК 338.48

UDC 338.48

## Лисицина И. И. Государственно-частное партнерство в отрасли туризма: иностранный опыт

В статье освещены примеры реализации механизма государственно-частного партнерства в отрасли туризма Украины, рассмотрен опыт нескольких стран по внедрению проектов ГЧПТ, произведен анализ географических зон партнерства, состава участников и результатов реализации указанных проектов. Также в статье обозначены и обобщены проблемы реализации проектов ГЧПТ в странах, опыт которых анализируется. Кроме того, автор статьи предлагает к рассмотрению рекомендации участников ДППТ по эффективной разработке подобных проектов в других странах или дестинациях, а также формулирует собственные рекомендации для органов власти и представителей бизнеса, заинтересованных в реализации аналогичных проектов в Украине, которые касаются состава участников, характера их сотрудничества, размера бюджета проекта, проблем, которые возможно решить в рамках реализации проекта ДППТ, и плана их преодоления.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, отрасль туризма, опыт, результат, рекомендации.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Лисицина Інна Ігорівна** – аспірантка, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** inna-iks@rambler.ru

## Lisitsyna I. I. State-Private Partnership in Tourism: Foreign Experience

The article describes examples of realisation of the mechanism of the state-private partnership in tourism industry of Ukraine, considers experience of some countries in introduction of projects of state-private partnership in tourism (SPPT), conducts analysis of geographical zones of partnership, composition of participants and results of realisation of the said projects. Also the article marks out and generalises problems of realisation of SPPT projects in the countries experience of which is analysed. Moreover, the author of the article offers to consider recommendations of SPPT participants on efficient development of similar projects in other countries or destinations and also formulates own recommendations for bodies of authority and business representatives that are interested in realisation of similar projects in Ukraine, which have to do with composition of participants, nature of their co-operation, project budget size, problems that can be solved within realisation of the SPPT project and the plan of their overcoming.

**Key words:** state-private partnership, tourism, experience, result, recommendations.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Lisitsyna Inna I.** – Postgraduate Student, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** inna-iks@rambler.ru

фія / В. А. Гросул, Л. О. Попова, К. А. Коженко. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 247 с.

3. **Куденко Н. В.** Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.

4. **Ларіна Я. С.** Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК : монографія / Я. С. Ларіна. – К. : Преса України, 2008. – 344 с.

5. **Райко Д. В.** Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : монографія / Д. В. Райко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 632 с.

6. **Скибінський С. В.** Маркетинг. Ч.1 / С. В. Скибінський. – Львів : ЛТЕІ, 2000. – 640 с.

7. **Хаустова В. Е.** Моделирование маркетинговой стратегии предприятия на рынках продукции производственно-технического назначения : монографія / В. Е. Хаустова, Ю. А. Лидовский. – Х. : ИД «ІНЖЕК», 2004. – 176 с.

8. **Шиян Д. В.** Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства : монографія / Д. В. Шиян. – Х. : ХНАУ, 2011. – 308 с.

## REFERENCES

Balabanova, L. V., and Slipenkiy, V. V. *Strategicheskoe marketingovoe upravlenie na osnove benchmarkinga* [Strategic marketing management through benchmarking]. Donetsk: DonGUET, 2006.

Hrosul, V. A., Popova, L. O., and Kozhenko, K. A. *Formuvannya marketynhovo konkurentnoi stratehii pidpriemstv rozdribnoi torhivli* [Formation of competitive marketing strategies of retailers]. Kharkiv: KhDUKHT, 2012.

Kudenko, N. V. *Marketynhovi stratehii firmy* [Marketing strategies of the company]. Kyiv: KNEU, 2002.

Khaustova, V. E., and Lidovskiy, Yu. A. *Modelirovanie marketingovoy strategii predpriiatiia na ryinkakh produktsii proizvodstvenno-tekhnicheskogo naznacheniia* [Simulation of marketing strategy in product markets for industrial purposes]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Larina, Ya. S. *Formuvannya ta mekhanizmy realizatsii marketynhovoykh stratehii v ahroprodovolchomu pidkompleksi APK* [Formation mechanisms and implementing marketing strategies in the agro-food agricultural subcomplex]. Kyiv: Presa Ukrainy, 2008.

Raiko, D. V. *Stratehichne upravlinnia rozvytkom marketynhovo diialnosti: metodolohiia ta orhanizatsiia* [Strategic management of marketing activity: methodology and organization]. Kharkiv: INZhEK, 2008.

Skybinskiy, S. V. *Marketynh* [Marketing]. Lviv: LTEI, 2000.

Shyian, D. V. *Tsyklichnist u formuvanni staloho rozvytku silskoho hospodarstva* [Cycling in the formation of sustainable agriculture]. Kharkiv: KhNAU, 2011.

УДК 338.48

# ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

ЛІСИЦИНА І. І.

УДК 338.48

## Лісицина І. І. Державно-приватне партнерство в галузі туризму: зарубіжний досвід

У статті висвітлено приклади реалізації механізму державно-приватного партнерства в галузі туризму України, розглянуто досвід декількох країн у впровадженні проектів ДППТ, проаналізовано географічні зони партнерства, склад учасників і результати втілення означених проектів. Також у статті зазначено та узагальнено проблеми реалізації проектів ДППТ у країнах, досвід яких аналізується. Крім того, автор статті пропонує до розгляду рекомендації учасників ДППТ щодо ефективної розробки подібних проектів в інших країнах чи дестинаціях, а також формулює власні рекомендації для органів влади та представників бізнесу, які зацікавлені в реалізації аналогічних проектів в Україні, що стосуються складу учасників, характеру їхньої співпраці, розміру бюджету проекту, проблем, які можливо вирішити у межах реалізації проекту ДППТ, та плану їхнього подолання.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, галузь туризму, досвід, результат, рекомендації.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Лісицина Інна Ігорівна** – аспірант, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** inna-iks@rambler.ru

УДК 338.48

UDC 338.48

## Лисицина И. И. Государственно-частное партнерство в отрасли туризма: иностранный опыт

В статье освещены примеры реализации механизма государственно-частного партнерства в отрасли туризма Украины, рассмотрен опыт нескольких стран по внедрению проектов ГЧПТ, произведен анализ географических зон партнерства, состава участников и результатов реализации указанных проектов. Также в статье обозначены и обобщены проблемы реализации проектов ГЧПТ в странах, опыт которых анализируется. Кроме того, автор статьи предлагает к рассмотрению рекомендации участников ДППТ по эффективной разработке подобных проектов в других странах или дестинациях, а также формулирует собственные рекомендации для органов власти и представителей бизнеса, заинтересованных в реализации аналогичных проектов в Украине, которые касаются состава участников, характера их сотрудничества, размера бюджета проекта, проблем, которые возможно решить в рамках реализации проекта ДППТ, и плана их преодоления.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, отрасль туризма, опыт, результат, рекомендации.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Лисицина Инна Игоревна** – аспирантка, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** inna-iks@rambler.ru

## Lisitsyna I. I. State-Private Partnership in Tourism: Foreign Experience

The article describes examples of realisation of the mechanism of the state-private partnership in tourism industry of Ukraine, considers experience of some countries in introduction of projects of state-private partnership in tourism (SPPT), conducts analysis of geographical zones of partnership, composition of participants and results of realisation of the said projects. Also the article marks out and generalises problems of realisation of SPPT projects in the countries experience of which is analysed. Moreover, the author of the article offers to consider recommendations of SPPT participants on efficient development of similar projects in other countries or destinations and also formulates own recommendations for bodies of authority and business representatives that are interested in realisation of similar projects in Ukraine, which have to do with composition of participants, nature of their co-operation, project budget size, problems that can be solved within realisation of the SPPT project and the plan of their overcoming.

**Key words:** state-private partnership, tourism, experience, result, recommendations.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Lisitsyna Inna I.** – Postgraduate Student, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** inna-iks@rambler.ru



**П**роцес формування та реалізації проектів державно-приватного партнерства (ДПП) як механізмів розвитку економіки України ще тільки починає своє становлення та вже має підтримку з боку держави та міжнародних організацій.

Так, у 2011 р. було опубліковано Концепцію інвестиційної реформи України (далі – Концепція), до розгляду якої залучився й Президент України В. Ф. Янукович. Серед актуальних проблем, що потрібно вирішити та позначених у Концепції, зазначені:

- ✦ відсутність реалізованих проектів державно-приватного партнерства (ДПП) і Закону України «Про концесії»;
- ✦ невикористаність механізмів внутрішніх запозичень для фінансування стратегічних проектів;
- ✦ неефективне використання бюджетних коштів розвитку для залучення інвестицій [1].

За твердженням Президента України, «реалізація національних проектів дає можливість державі розбудувати продуктивну співпрацю з інвесторами у рамках механізму державно-приватного партнерства» [2].

Крім того, на даний момент реалізовано навчально-методичні та практичні заходи з впровадження ДПП, найдієвішими з яких є програма міжнародної технічної допомоги «Програма розвитку державно-приватних партнерств в Україні» Агентства з міжнародного розвитку США; проект «Регіональне врядування та розвиток» Канадського інституту урбаністики за фінансової підтримки Канадського агентства міжнародного розвитку; проект «Державно-приватне партнерство: нові можливості для економічного зростання» програми «Місцевий економічний розвиток» Фонду «Східна Європа» [3].

Однак, Україні бракує досвіду реалізації державно-приватного партнерства у галузі туризму та наукових досліджень у цьому напрямку.

*Метою* даної роботи є розгляд досвіду зарубіжних країн щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства в галузі туризму (ДППТ), визначення складу партнерів, результатів проектів, проблем, що виникли під час партнерства, і шляхів їхнього подолання для кращого розуміння механізму побудови та реалізації аналогічних проектів в Україні.

Висвітленню аспектів, пов'язаних із інвестуванням в економіку України, присвячені праці таких вчених, як: В. В. Баліцька, О. Ю. Буцька, Н. М. Внукова, П. М. Гарасим, О. Г. Зима, Д. В. Нехайчук, Г. Є. Павлова, Л. М. Письмаченко, В. С. Пономаренко та багато інших.

Питання, пов'язані із впровадженням механізмів державно-приватного партнерства, розглядалися такими вітчизняними науковцями, як: Б. М. Данилишин, Т. І. Єфименко, Ю. С. Вдовенко, М. Лендєл, І. В. Запартіна, І. М. Сараєва, Ф. В. Узунов та багато інших.

Механізми державно-приватного партнерства в галузі туризму лише починають досліджуватися вітчизняними науковцями. Серед них можна назвати С. Г. Захарову, А. М. Гаврилюка та інших.

В. Латипов, О. Воротніков [4] зазначають, що державно-приватне партнерство в туризмі – залучення приватного сектора органами державної влади на

контрактній основі і на умовах компенсації витрат, поділу ризиків, зобов'язань і компетенції для:

1) більш ефективного та якісного виконання завдань органів державної влади у сфері розвитку, збереження, реставрації та популяризації пам'яток історії та культури, збереження та розвитку культурно-національної самобутності народу;

2) створення сприятливих умов для розвитку туризму;

3) сприяння підвищенню привабливості відвідуваності країни в туристичних цілях у світовому співтоваристві.

Серед небагатьох прикладів реалізації механізму ДППТ в Україні можна назвати такі [5]:

1) укладення концесійних договорів на проведення відновлювальних і реставраційних робіт таких туристичних об'єктів, як замок в Старому Селі (Пустомитівський район Львівської області, концесія на 49 років); палац у с. Тартаків (Сокальський район Львівської області, концесія на 49 років);

2) заключення договору щодо аренди замку «Паланок» (м. Мукачєво, Закарпатська область, аренда до 2056 р.) для перетворення його в ресторанно-готельний комплекс;

3) проведення реконструкції стадіону «Металіст» (м. Харків) та Міжнародного аеропорту «Харків» (частка фінансування приватного інвестора 30% та 50% відповідно).

За інформацією, висвітленою М. Мальським [5], в Україні нині налічується близько 200 замків, з яких лише 50 – 60 об'єктів у відносно належному стані. Більша частина з них потребує реконструкції, процес якої можливо організувати за прикладом концесійних та орендних договорів щодо замку «Паланок» та історичних споруд у с. Тартаків і Старому Селі (Львівська область). До того ж, замки, спортивні та транспортні споруди являють собою не повний перелік об'єктів туристичного інтересу та туристично-спортивної інфраструктури, що потребують вдосконалення.

**В**арто зазначити, що наразі у світі налічується більше 100 проектів державно-приватного партнерства, що реалізовані у сферах, пов'язаних із туризмом. У даній роботі вважається за доцільне розглянути лише деякі з них, головна відмінність яких один від одного полягає в отриманому від партнерства результаті. *Табл. 1* містить інформацію щодо географічних зон реалізації ДППТ, учасників і головних результатів означеного виду партнерства.

Згідно з інформацією, поданою у табл. 1, проекти ДППТ реалізуються у країнах усіх регіонів світу, із різним рівнем економічного розвитку та туристичним потенціалом. Деякі з наведених проектів орієнтовані на розвиток туризму по країні в цілому (проекти ДППТ у Таїланді, Австралії, Непалі, країнах Карибського басейну, Канаді, Гані), інші – на розвиток певних дестинацій та (або) певних видів туризму на їхніх територіях (Кіпр, затока Акаба, національні парки тощо). Існують й такі, що стосуються розвитку певного об'єкта туристичної привабливості (готель «Armada» у м. Стамбул, тематичний парк «Диснейленд» у м. Париж).



Таблиця 1

Приклади проектів державно-приватного партнерства в галузі туризму та їхні результати [на основі 6, 7, 8, 9, 10]

№ проекту	Регіон	Географічна зона	Назва проекту	Учасники ДППТ		Результат партнерства
				Державний партнер	Приватний партнер	
1	2	3	4	5	6	7
1	Європа	Туреччина, м. Стамбул	«Creating a tourist cluster: the Armada Hotel»	Уряд Туреччини	Індивідуальний підприємець К. Зото	Створення туристичного кластера
2		Німеччина	«National Park Gateways Eifel National Park»	Міністерство навколишнього середовища, Міністерство економіки	Керівництво Національного парку «Eifel»	Створення 5 центрів для відвідувачів Національного парку та туристичних інформаційних центрів
3			«Ski Trail Management of Harz National Park»	Міністерства з економічних питань земель Нижня Саксонія та Саксонія-Ангальт	Адміністрація Національного парку «Harz»	Придбання нового обладнання
4		Велика Британія	«Tourism Business Support Forest of Bowland Area of Outstanding Natural Beauty»	Ради графств Ланкашир, Йоркшир; Ради округу Крейвен; Рада м. Ланкастер, Престон, Пендл, Рібл Веллі	Ініціатива створення компанії «Bowland Experience Limited»	Створення підприємства
5		Франція, м. Париж	«Disneyland»	Регіональна Рада Іль-де-Франс, Відомча Рада Сен-і-Марна, органи Приміської Транспортної Влади	Компанія «The Walt Disney Company»	Створення та подальший розвиток тематичного парку
6		Кіпр	«Rural Tourism Development In Cyprus»	Туристична організація «Cyprus Tourism Organisation»	Власники сільських засобів розміщення	Створення сільських зелених садів
7	Близький Схід	Єгипет, затока Акаба, Синайський півострів	«Creating a destination: the Red Sea Riviera»	Національний Банк Єгипту, Банк «Mist», авіакомпанія «EgypAir», державний орган з розвитку туризму, «Tourism Development Authority» при сприянні Міністерства туризму	Корпорація «Taba Tourism Development Corporation»	Створення туристичної дестинації
8	Азія та Тихоокеанський басейн	Таїланд	«Repositioning a destination through a themed marketing campaign: Amazing Thailand»	Державний орган з розвитку туризму «Tourism Authority of Thailand», Міністерство внутрішніх справ, Департамент сприяння експорту, Митний департамент, Міська адміністрація Бангкоку	Авіакомпанія «Thai Airways International», компанія «С.Р. Group», великі туристичні компанії та туристичні агентства	Репозиціонування туристичної дестинації
9		Австралія, м. Порт-Дуглас	«Tourism Futures Simulator», Національна наукова агенція «The Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation»	Керівництво м. Порт-Дуглас	Представники місцевої туристичної індустрії	Розробка програмного продукту

1	2	3	4	5	6	7
10	Азія та Тихоокеанський басейн	Австралія, м. Сідней	«Fox Studios»	Уряд Нового Південного Уельсу, Федеративний уряд Австралії	Кінокомпанія «Fox Film Studios», урядове агентство «Centennial Park and Moore Park Trust», компанія «Lease Development Corporation»	Активізація розвитку окремих видів туризму в регіоні
11		Непал	«Restructuring Nepal's national tourism organization: the Nepal Tourism Board»	Міністерства: культури, туризму та цивільної авіації	Представники туристичної індустрії	Реструктуризація національної туристичної організації
12	Латинська Америка та Карибський басейн	Карибський басейн	«Establishing a comprehensive development program: Small Tourism Enterprise Project (STEP)»	Федеральне агентство США з надання допомоги «United States Agency for International Development»	Міжнародний фінансовий інститут «International Finance Corporation»	Впровадження комплексної програми розвитку малих туристичних підприємств
13		Мексика, м. Мехіко	«Conservation and Eco-tourism in Ejidal San Nicolas Park»	Комісія з питань національних ресурсів «Federal District Commission on Natural Resources» Міністерство туризму федерального округу «Federal District Ministry of Tourism», університет «Autonomous Metropolitan University»	Авіакомпанія «Mexicana», Компанія «Commins Motors», «Motogola»	Створення туристичної стежки
14		Гватемала, м. Ла-Ангіта	«Improving Urban Tourism Security»	Муніципалітет м. Ла-Ангіта, інститут туризму «Guatemalan Institute of Tourism», Туристична палата Гватемали, муніципальний поліцейський підрозділ	Приватний фонд «FUNDESA»	Підвищення безпеки туристів
15	Північна Америка, Південна Америка	Сполучені Штати Америки	«Chesapeake Forest Project»	Департамент природних ресурсів штату Меріленд	Лісогосподарське підприємство «Hancock Timber Resources Group»	Управління заповідною територією
16		Сполучені Штати Америки, штат Аляска	«Guiding Alaska Tourism Initiative»	Урядові та федеральні агенції з управління земельними ресурсами	Асоціація туристичних підприємців «Alaska Wilderness Recreation & Tourism Association»	Створення туристично-рекреаційної зони
17		Канада	«Creating a product alliance: Arts in the Wild»	Маркетингова організація «Ontario Tourism Marketing Partnership Corporation», уряд провінції Онтаріо	Бізнес-організація, індивідуальні митці, ірландське телебачення, авіакомпанія «Air Transat»	Альянс щодо створення нових туристичних продуктів
18	Північна Америка, Південна Америка	Канада	«Providing a tourism education program at the secondary school level: Canadian Academy of Travel & Tourism»	Шкільний комітет округів Оттава та Карлтон, школи Канади	Консультант шкільної ради Б. Стівенс	Впровадження освітньої програми туристичного спрямування
19	Африка	Кенія, плато Лайкіпія	«Ingwesi-Lewa Downs Conservancy Programme»	Міністерство туризму і дикої природи, Міністерство земельних володінь, Окружна рада Лайкіпія, Федеральне агентство США з надання допомоги «United States Agency for International Development», державна корпорація «Kenya Wildlife Service»	Місцеві туристичні оператори та власники готелів	Побудова коледжів, наметів для туристів на території заповідної зони

Результат державно-приватного партнерства в галузі туризму може бути як матеріальним (створення туристичних інформаційних центрів, придбання нового обладнання, створення підприємства, тематичного парку, сільських садиб, тимчасових помешкань, туристичної стежки тощо), так і нематеріальним (створення туристичного кластера, туристично-рекреаційної зони, дестинації, репозиціонування дестинації, розробка програмного продукту, розвиток окремих видів туризму, впровадження програми розвитку туристичних підприємств, підвищення безпеки туристів, управління заповідною територією, освітні програми тощо).

Серед органів державної влади, що залучалися до ДППТ, зазначених у табл. 1, були такі:

- ✦ міністерства, палати, що займаються розвитком туризму на території всієї країни, або окремого округу (ДППТ №7, № 11, 13, 14, 19);
- ✦ міністерства, комісії, департаменти, агенції, що займаються збереженням навколишнього середовища та природних ресурсів (ДППТ № 2, 13, 15, 16, 19);
- ✦ міністерства, департаменти з економічних питань (ДППТ № 2, 3, 8);
- ✦ Міністерство внутрішніх справ (ДППТ № 8);
- ✦ Міністерство цивільної авіації (ДППТ № 11);
- ✦ Митний департамент (ДППТ № 8).

Серед державних партнерів, що брали участь у ДППТ, наведених у табл. 1, можна також назвати такі:

- ✦ уряди країн (Туреччина (ДППТ № 1), Австралія (ДППТ № 10));
- ✦ уряди регіонів, провінцій (м. Новий Південний Уельс (ДППТ № 10), провінція Онтаріо (ДППТ № 17));
- ✦ ради графств, округів, регіонів, міст (графство Ланкашир, Йоркшир; округ Крейвен; м. Ланкастер, Престон, Пендл, Ріббл Веллі (ДППТ № 4), регіон Іль-де Франс (ДППТ № 5);
- ✦ органи муніципального підпорядкування (міська адміністрація м. Бангкок (ДППТ № 8), муніципалітет м. Ла-Антигуа, муніципальний поліцейський підрозділ (ДППТ № 14);
- ✦ державні організації з розвитку туризму («Cyprus Tourism Organisation», Кіпр (ДППТ № 6); «Tourism Development Authority», Єгипет (ДППТ №7), «Tourism Authority of Thailand», Таїланд (ДППТ № 8), «Kenya Wildlife Service» (ДППТ № 19);
- ✦ навчальні заклади:
  - а) школи та шкільні комітети (Канада, ДППТ № 18);
  - б) вищі навчальні заклади («Autonomous Metropolitan University» (ДППТ № 13), «Guatemalan Institute of Tourism» (ДППТ № 14);
- ✦ наукова агенція («The Commonwealth Scientific and Industrial research Organisation», Австралія, ДППТ № 9);
- ✦ маркетингова організація («Ontario Tourism Marketing Partnership Corporation», Канада, ДППТ № 17);
- ✦ агентство з надання допомоги («United States Agency for International Development», ДППТ № 12, 19);

- ✦ банки (Національний Банк Єгипту, банк «Misr» (ДППТ № 7);
- ✦ авіакомпанія («EgyptAir», Єгипет, ДППТ № 7).

Вважається цікавим, що агентство з надання допомоги «United States Agency for International Development» діяло не у межах країни, на території якої воно створене (США), а надавало допомогу Країнам Карибського басейну та Кенії.

Наступним етапом дослідження досвіду впровадження проектів ДППТ є розгляд рекомендацій, які сформулювали учасники деяких державно-приватних партнерств в галузі туризму під час своєї взаємодії (табл. 2).

Згідно з інформацією, поданою у табл. 2, проблеми деяких проектів ДППТ стосувалися фінансування, організації процесу реалізації проекту, спільного бачення партнерами напрямків розвитку в межах проекту, низької туристичної привабливості дестинацій. Рекомендації щодо впровадження проектів ДППТ, особливості яких розглядаються у табл. 1 і табл. 2, загалом стосуються заохочення до обміну ідеями між усіма зацікавленими сторонами, поступової реалізації масштабних проектів шляхом розділення їх на менші, залучення представників місцевих громад і підвищення їхньої обізнаності щодо туристичних можливостей регіону.

Ґрунтуючись на результатах розгляду особливостей впровадження деяких закордонних проектів державно-приватного партнерства в галузі туризму, вважається за можливе надати такі рекомендації для органів влади та представників бізнесу, які зацікавлені у реалізації аналогічних проектів в Україні:

1) з боку держави учасниками ДППТ можуть бути:

а) міністерства туристичного та нетуристичного спрямування та (або) їхні департаменти (наприклад, Міністерство культури, Міністерство інфраструктури, Міністерство екології та природних ресурсів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство молоді та спорту);

б) муніципалітети та структури, що ним підпорядковані;

в) державні організації туристичного, наукового, маркетингового, інвестиційного спрямування (наприклад, Державне агентство України з туризму та курортів, Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами);

г) державні фінансові установи (Національний банк України, «Укресімбанк»);

2) приватним партнером можуть бути як підприємства великого, середнього чи малого бізнесу, так і фізичні особи-підприємці та навіть особи, що не ведуть комерційну діяльність;

3) для реалізації проекту ДППТ варто залучати декількох приватних партнерів, при цьому необов'язково усі вони мають бути представниками туристичного бізнесу;

4) дуже важливим є залучення місцевої громади (як у вигляді асоціацій, об'єднань, так і індивідуальних осіб) до проектів ДППТ, особливо якщо вони стосуються сталого розвитку територій та раціонального природокористування; вкрай важливо при цьому залучати молодь;

## Проблеми реалізації проектів ДППТ і рекомендації щодо їхнього подолання

Назва проекту ДППТ	Проблеми, що виникли в ході реалізації проекту ДППТ	Рекомендації щодо реалізації аналогічних проектів ДППТ та подолання проблем, що можуть виникнути
1	2	3
«Creating a tourist cluster: the Armada Hotel»	Труднощі у переконанні уряду та фінансових груп щодо доцільності фінансування проекту	Проект щодо створення туристичного кластера можливо реалізувати двома шляхами: а) розробка зведеного плану та його швидка реалізація; б) розробка ряду невеликих проектів та їхня поступова реалізація; в) виявлення наполегливості з боку приватного підприємця для втілення власного бачення розвитку туристичних підприємств і залучення інвестицій [6, с. 42, переклад автора]
«Ilngwesi-Lewa Downs Conservancy Programme»	Нестача кваліфікованих кадрів, слабкорозвинена інфраструктура, нестача фінансування	1. Залучення державної компанії (такої, як, наприклад «Kenya Wildlife Service») допомагає у фінансуванні проекту, проведенні тренінгів серед населення та покращенні діалогу між державними органами влади та місцевими підприємцями. 2. Залучення місцевої громади в проекти сталого розвитку туризму сприяє формуванню поваги до навколишнього середовища, особливо серед молоді, і дотриманню принципу раціональної його забудови [7, с. 101, 102 та с. 218, переклад автора]
«Rural Tourism Development In Cyprus»	Не виявлені	Доцільно зосереджуватися на одночасній розбудові лише 1-2 туристичних центрів й переходити до розбудови інших лише після того, коли перші будуть наполовину або повністю закінчені [6, с. 50, переклад автора].
«Creating a destination: the Red Sea Riviera»	Значне навантаження на капітал інвесторів та уповільнення роботи з будівництва внаслідок одночасної реалізації близько 400 проектів з розбудови затоки Акаба	1. Туристичний продукт дестинації повинен бути гнучким, а сама дестинація – готовою до кризи у туристичному секторі. 2. Для подолання негативних наслідків економічної кризи під час впровадження проекту ДППТ необхідним є залучення багатьох приватних партнерів. 3. Модель маркетингової кампанії «Amazing Thailand» може використовуватися будь-якою країною або регіоном, однак успіх її не може бути скопійований, тому що повинні враховуватися унікальні сильні сторони кожної окремої дестинації [6, с. 61, переклад автора]
«Repositioning a destination through a themed marketing campaign: Amazing Thailand»	Збіг початку Азійської економічної кризи з початком впровадження проекту; внаслідок цього бюджет проекту зменшився	1. Національні туристичні організації повинні мати план подолання зовнішніх кризових явищ, таких як зменшення туристичного потоку під впливом терористичних загроз чи інших несприятливих факторів. 2. Консорціум декількох країн може залучити більше відвідувачів до регіону за рахунок об'єднання витрат на маркетинг та досвіду створення різноманітних туристичних продуктів [6, с. 56, переклад автора]
«Restructuring Nepal's national tourism organization: the Nepal Tourism Board»	Низький приплив туристів після реалізації проекту, зумовлений внутрішньою полемікою щодо доцільності виходу на європейський ринок, яка була значно перебільшена міжнародними засобами масової інформації	1. Для успішного розвитку малих туристичних підприємств у межах подібного проекту необхідним є відвідання учасниками партнерства великої кількості зустрічей для обміну ідеями. 2. Надзвичайно важливим є прояв поваги до кожної з ідей партнерів та готовність до тривалих переговорів [6, с. 83, переклад автора]
«Establishing a comprehensive development program: Small Tourism Enterprise Project (STEP)»	Не виявлені	1. Для подолання проблем проекту необхідним є активне залучення представників місцевих громад і підвищення їхньої обізнаності щодо стану та можливостей розвитку території парку. 2. У ході реалізації проекту доцільно працювати над вирішенням локальних, а не глобальних проблем. 3. Для місцевої громади є доцільним набуття досвіду із власних помилок, ніж звернення до консультантів з розвитку [7, с. 128, переклад автора]
«Conservation and Eco-tourism in Ejidal San Nicolas Park»	1. Відсутність ефективної організації реалізації проекту. 2. Ізольованість молоді від життя суспільства, їхня необізнаність щодо структури міського парку. 3. Труднощі у здобутті підтримки з боку місцевих громад через приналежність землі приватним особам. 4. Низька туристична привабливість парку Ejidal San Nicolas	1. Для подолання проблем проекту необхідним є активне залучення представників місцевих громад і підвищення їхньої обізнаності щодо стану та можливостей розвитку території парку. 2. У ході реалізації проекту доцільно працювати над вирішенням локальних, а не глобальних проблем. 3. Для місцевої громади є доцільним набуття досвіду із власних помилок, ніж звернення до консультантів з розвитку [7, с. 128, переклад автора]



1	2	3
«Creating a product alliance: Arts in the Wild»	Відсутність розуміння у багатьох партнерів напрямків діяльності у туристичному середовищі, що швидко розвивається	1. Надання постійного фінансування та активний координатор проекту – головні складові успішного процесу реалізації проекту щодо створення нових туристичних продуктів альянсом підприємств. 2. Необхідною є зміна образу мислення, від конкуренції до співпраці: успіх одного члену альянсу – це успіх усіх партнерів. 3. Більше уваги доцільно приділити розвитку бізнесу або продукту окремого партнера, ніж комплексного туристичного продукту [6, с. 90, переклад автора]. 4. Ефективною є концентрація на одній, головній ідеї розвитку партнерів та DESTИНАЦІЇ

5) під час ДППТ приватні партнери, що були конкурентами, мають співпрацювати для спільної мети, адже успіх діяльності навіть одного з них у рамках проекту може мати значний вплив на успішність реалізації спільного проекту ДППТ;

6) невеликий бюджет на початку реалізації проекту ДППТ не є значною перешкодою, якщо обидві сторони партнерства прагнуть до порозуміння та здатні виділити головні ідеї, які необхідно реалізувати у першу чергу;

7) метою проекту ДППТ може бути створення послуг, об'єктів, що мають не лише прямий, а побічний вплив на збільшення туристичного потоку до регіону (наприклад, проект щодо раціонального лісокористування та збереження екологічного балансу на територіях, що можуть приваблювати туристів);

8) державним і приватним партнерам доцільно мати план подолання зовнішніх кризових явищ і бути здатними оперативно його впровадити;

9) не є доцільною реалізація усіх ідей проекту одночасно, це може призвести до значного фінансового навантаження на інвесторів;

10) для реалізації ДППТ (особливо через брак досвіду втілення подібних проектів в Україні) доцільним є вирішення за їхню допомогою локальних, а не глобальних (національних) проблем розвитку туризму;

11) не є доцільним повністю копіювати модель створення та розвитку існуючих ДППТ, адже успіх цього виду партнерства залежить від унікальних особливостей та ресурсів кожної окремої країни (регіону), менталітету та готовності сторін з повагою ставитися до думок одна одної, вести переговори та приймати компромісні рішення заради спільної мети.

Таким чином, для впровадження проектів державно-приватного партнерства в Україні потрібно продовжувати роботу зі створення умов для успішної їх реалізації. Важливим завданням для органів влади є розробка законодавчо-нормативних документів щодо здійснення ДПП саме в туристичній галузі; збір та аналіз даних щодо реалізації подібних проектів за кордоном, створення банку даних подібних проектів; більш активне висвітлення у засобах масової інформації бажання держави налагодити з приватним сектором і громадянами відносини, що засновані на довірі; проведення роз'яснювальної роботи щодо необхідності активної участі громадян у обговореннях питань,

пов'язаних із державно-приватним партнерством у туризмі та розвитком туризму на усіх рівнях. Можливим напрямком подальших досліджень щодо впровадження механізму державно-приватного партнерства в галузі туризму України є аналіз шляхів створення умов для успішної реалізації проектів ДППТ. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Інвестиційна реформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest\\_Reforma\\_UKR.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf)
2. Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/news/22236.html>
3. «Напрями розвитку державно-приватного партнерства у реалізації потенціалу ЄВРО-2012» : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1059/>
4. Латыпов В. С. Перспективы использования государственно-частного партнерства в сфере культуры и развития культурно-познавательного туризма / В. С. Латыпов, А. М. Воронников // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2010. – № 4 (45). – С. 31 – 34.
5. Мальський М. Публічно-приватне партнерство: уроки минулого та перспективи розвитку / М. Мальський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30>
6. Bund P. Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective [Electronic resource]. – Access mode : [http://destinet.eu/resources/...-various-targetgroups/Cooperation\\_and\\_Partnerships\\_in\\_Tourism.pdf/download/1/Cooperation\\_and\\_Partnerships\\_in\\_Tourism.pdf](http://destinet.eu/resources/...-various-targetgroups/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf)
7. Public-Private Sector Cooperation: Enhancing Tourism Competitiveness [Electronic resource]. – Access mode : <https://library.conservation.org/Published%20Documents/2009/PublicPrivate%20Sector%20Cooperation.pdf>
8. Partington R. Public-Private Sector Partnerships: Mutual Benefits for Business and Protected Areas / R. Partington [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.europarc.org/uploaded/documents/871.pdf>
9. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
10. Disneyland Paris [Electronic resource]. – Access mode : <http://corporate.disneylandparis.com/corporate-responsibility/responsible-development/public-private-partnership/index.html>

## REFERENCES

Bund, P. "Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective" [http://destinet.eu/resources/...-various-targetgroups/Cooperation\\_and\\_Partnerships\\_in\\_Tourism.pdf/download/1/Cooperation\\_and\\_Partnerships\\_in\\_Tourism.pdf](http://destinet.eu/resources/...-various-targetgroups/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf)

"Disneyland Paris" <http://corporate.disneylandparis.com/corporate-responsibility/responsible-development/public-private-partnership/index.html>

Hryshchenko, S. *Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva* [Preparation and implementation of public-private partnerships]. Kyiv: FOP Moskalenko O. M., 2011.

"Investytsiina reforma" [Investment reform]. [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest\\_Reforma\\_UKR.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf)

Latypov, V. S., and Vorotnikov, A. M. "Perspektivy ispolzovaniia gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere kultury i razvitiia kulturno-poznavatel'nogo turizma" [Prospects for the use of public-private partnership in the field of culture and develop-

ment of cultural tourism]. *Nedvizhimost i investitsii. Pravovoe regulirovanie*, no. 4(45) (2010): 31-34.

Malskyi, M. "Publichno-pryvatne partnerstvo: uroky mynulo ho ta perspektyvy rozvytku" [Public-private partnerships: lessons from the past and prospects]. <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30>

"«Napriamy rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva u realizatsii potentsialu IEVRO-2012»: analitychna zapyska" ["Areas of public-private partnerships in realizing the potential of Euro 2012": paper]. [http://www.niss.gov.ua/articles/1059/Oftsine\\_internet-predstavnytstvo\\_Prezydenta\\_Ukrainy](http://www.niss.gov.ua/articles/1059/Oftsine_internet-predstavnytstvo_Prezydenta_Ukrainy)

"Public-Private Sector Cooperation: Enhancing Tourism Competitiveness" [https://library.conservancy.org/Published\\_Documents/2009/PublicPrivate%20Sector%20Cooperation.pdf](https://library.conservancy.org/Published_Documents/2009/PublicPrivate%20Sector%20Cooperation.pdf)

Partington, R. "Public-Private Sector Partnerships: Mutual Benefits for Business and Protected Areas". <http://www.europarc.org/uploaded/documents/871.pdf>

УДК 658:334

# КОМПЛЕКС КЛЮЧОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

СЕРДЮК В. М., АКАЄВА Т. Ш.

УДК 658:334

## Сердюк В. М., Акаєва Т. Ш. Комплекс ключових інструментів управління операційною діяльністю торговельного підприємства малого бізнесу

У статті запропоновано комплекс ключових інструментів управління операційною діяльністю торговельного підприємства малого бізнесу, яка включає: 1) бюджетування операційної діяльності; 2) її облік за нормами і відхиленнями від них; 3) моніторинг операційної діяльності підприємства, що передбачає аналіз виявлених відхилень. Наведено найбільш ефективний шлях реалізації та практичного використання представлені концепції – застосування системи «стандарт-кост», у рамках якої вирішуються такі завдання: 1) бюджетування доходів від операційної діяльності; 2) встановлення стандартів витрат; 3) накопичення даних про фактичні доходи і витрати; 4) аналіз відхилень і складання звітності; 5) внесення необхідних коректив. Запропоновано також імітаційну модель аналізу динаміки торговельних процесів, яка дозволяє з'ясувати ключові сфери управління операційною діяльністю малого торговельного підприємства і принципи здійснення ефективної та продуманої фінансової політики.

**Ключові слова:** управління, бюджетування, облік, моніторинг, операційна діяльність, імітаційна модель.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 18.

**Сердюк Віра Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри «Облік, аналіз і аудит», Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

**Акаєва Тетяна Шамільївна** – директор ТОВ «Мост Інвест» (вул. Горького, 158, Донецьк, 83100, Україна)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

УДК 658:334

UDC 658:334

## Сердюк В. М., Акаєва Т. Ш. Комплекс ключевых инструментов управления операционной деятельностью торгового предприятия малого бизнеса

В статье предложен комплекс ключевых инструментов управления операционной деятельностью торгового предприятия малого бизнеса, включающий: 1) бюджетирование операционной деятельности; 2) её учет по нормам и отклонениям от них; 3) мониторинг операционной деятельности предприятия, предусматривающий анализ выявленных отклонений. Показан наиболее эффективный путь реализации и практического использования представленной концепции – применение системы «стандарт-кост», в рамках которой решаются следующие задачи: 1) бюджетирование доходов от операционной деятельности; 2) установление стандартов затрат; 3) накопление данных о фактических доходах и расходах; 4) анализ отклонений и составление отчетности; 5) внесение необходимых корректив. Предложена также имитационная модель анализа динамики торговых процессов, которая позволяет выявить ключевые сферы управления операционной деятельностью малого торгового предприятия и принципы осуществления эффективной и продуманной финансовой политики.

**Ключевые слова:** управление, бюджетирование, учет, мониторинг, операционная деятельность, имитационная модель.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Библ.:** 18.

**Сердюк Вера Николаевна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Учет, анализ и аудит», Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

**Акаєва Тетяна Шамільївна** – директор ООО «Мост Инвест» (ул. Горького, 158, Донецк, 83100, Украина)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

## Serdyuk V. M., Akayeva T. S. Complex of Key Instruments of Management of Operation Activity of a Small Business Trade Enterprise

The article offers a complex of key instruments of management of operation activity of a small business trade enterprise, including: 1) budgeting of operation activity; 2) its accounting by norms and deviations from them; 3) monitoring of operational activity of an enterprise, which envisages analysis of revealed deviations. The article shows the most efficient way of realisation and practical use of the presented concept – application of the "standard-cost" scheme within the framework of which the following tasks are solved: 1) budgeting of income from operational activity; 2) establishment of standards of costs; 3) accumulation of data on factual income and expenditures; 4) analysis of deviations and reporting; and 5) introduction of necessary amendments. The article also offers an imitation model of analysis of dynamics of trade processes, which allows detection of key spheres of management of operation activity of a small trade enterprise and principles of carrying out an efficient and well thought over financial policy.

**Key words:** management, budgeting, accounting, monitoring, operation activity, imitation model.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 18.

**Serdyuk Vira M.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

**Akayeva Tetyana Sh.** – Director of the LLC «Most Invest» (vul. Gorkogo, 158, 83100, Ukraine)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

## REFERENCES

Bund, P. "Co-operation and Partnerships in Tourism: A Global Perspective" [http://destinet.eu/resources/...-various-targetgroups/Cooperation\\_and\\_Partnerships\\_in\\_Tourism.pdf/download/1/Cooperation\\_and\\_Partnerships\\_in\\_Tourism.pdf](http://destinet.eu/resources/...-various-targetgroups/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf/download/1/Cooperation_and_Partnerships_in_Tourism.pdf)

"Disneyland Paris" <http://corporate.disneylandparis.com/corporate-responsibility/responsible-development/public-private-partnership/index.html>

Hryshchenko, S. *Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva* [Preparation and implementation of public-private partnerships]. Kyiv: FOP Moskalenko O. M., 2011.

"Investytsiina reforma" [Investment reform]. [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest\\_Reforma\\_UKR.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf)

Latypov, V. S., and Vorotnikov, A. M. "Perspektivy ispolzovaniia gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere kultury i razvitiia kulturno-poznavatel'nogo turizma" [Prospects for the use of public-private partnership in the field of culture and develop-

ment of cultural tourism]. *Nedvizhimost i investitsii. Pravovoe regulirovanie*, no. 4(45) (2010): 31-34.

Malskyi, M. "Publichno-pryvatne partnerstvo: uroky mynulo ho ta perspektyvy rozvytku" [Public-private partnerships: lessons from the past and prospects]. <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30>

"«Napriamy rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva u realizatsii potentsialu IEVRO-2012»: analychna zapyska" ["Areas of public-private partnerships in realizing the potential of Euro 2012": paper]. [http://www.niss.gov.ua/articles/1059/Oftsine\\_internet-predstavnytstvo\\_Prezydenta\\_Ukrainy](http://www.niss.gov.ua/articles/1059/Oftsine_internet-predstavnytstvo_Prezydenta_Ukrainy)

"Public-Private Sector Cooperation: Enhancing Tourism Competitiveness" [https://library.conservancy.org/Published\\_Documents/2009/PublicPrivate%20Sector%20Cooperation.pdf](https://library.conservancy.org/Published_Documents/2009/PublicPrivate%20Sector%20Cooperation.pdf)

Partington, R. "Public-Private Sector Partnerships: Mutual Benefits for Business and Protected Areas". <http://www.europarc.org/uploaded/documents/871.pdf>

УДК 658:334

# КОМПЛЕКС КЛЮЧОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

СЕРДЮК В. М., АКАЄВА Т. Ш.

УДК 658:334

## Сердюк В. М., Акаєва Т. Ш. Комплекс ключових інструментів управління операційною діяльністю торговельного підприємства малого бізнесу

У статті запропоновано комплекс ключових інструментів управління операційною діяльністю торговельного підприємства малого бізнесу, яка включає: 1) бюджетування операційної діяльності; 2) її облік за нормами і відхиленнями від них; 3) моніторинг операційної діяльності підприємства, що передбачає аналіз виявлених відхилень. Наведено найбільш ефективний шлях реалізації та практичного використання представленої концепції – застосування системи «стандарт-кост», у рамках якої вирішуються такі завдання: 1) бюджетування доходів від операційної діяльності; 2) встановлення стандартів витрат; 3) накопичення даних про фактичні доходи і витрати; 4) аналіз відхилень і складання звітності; 5) внесення необхідних коректив. Запропоновано також імітаційну модель аналізу динаміки торговельних процесів, яка дозволяє з'ясувати ключові сфери управління операційною діяльністю малого торговельного підприємства і принципи здійснення ефективної та продуманої фінансової політики.

**Ключові слова:** управління, бюджетування, облік, моніторинг, операційна діяльність, імітаційна модель.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 18.

**Сердюк Віра Миколаївна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри «Облік, аналіз і аудит», Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

**Акаєва Тетяна Шамільївна** – директор ТОВ «Мост Інвест» (вул. Горького, 158, Донецьк, 83100, Україна)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

УДК 658:334

UDC 658:334

## Сердюк В. М., Акаєва Т. Ш. Комплекс ключевых инструментов управления операционной деятельностью торгового предприятия малого бизнеса

В статье предложен комплекс ключевых инструментов управления операционной деятельностью торгового предприятия малого бизнеса, включающий: 1) бюджетирование операционной деятельности; 2) ее учет по нормам и отклонениям от них; 3) мониторинг операционной деятельности предприятия, предусматривающий анализ выявленных отклонений. Показан наиболее эффективный путь реализации и практического использования представленной концепции – применение системы «стандарт-кост», в рамках которой решаются следующие задачи: 1) бюджетирование доходов от операционной деятельности; 2) установление стандартов затрат; 3) накопление данных о фактических доходах и расходах; 4) анализ отклонений и составление отчетности; 5) внесение необходимых корректив. Предложена также имитационная модель анализа динамики торговых процессов, которая позволяет выявить ключевые сферы управления операционной деятельностью малого торгового предприятия и принципы осуществления эффективной и продуманной финансовой политики.

**Ключевые слова:** управление, бюджетирование, учет, мониторинг, операционная деятельность, имитационная модель.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Библ.:** 18.

**Сердюк Вера Николаевна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Учет, анализ и аудит», Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

**Акаєва Тетяна Шамільївна** – директор ООО «Мост Инвест» (ул. Горького, 158, Донецк, 83100, Украина)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

## Serdyuk V. M., Akayeva T. S. Complex of Key Instruments of Management of Operation Activity of a Small Business Trade Enterprise

The article offers a complex of key instruments of management of operation activity of a small business trade enterprise, including: 1) budgeting of operation activity; 2) its accounting by norms and deviations from them; 3) monitoring of operational activity of an enterprise, which envisages analysis of revealed deviations. The article shows the most efficient way of realisation and practical use of the presented concept – application of the "standard-cost" scheme within the framework of which the following tasks are solved: 1) budgeting of income from operational activity; 2) establishment of standards of costs; 3) accumulation of data on factual income and expenditures; 4) analysis of deviations and reporting; and 5) introduction of necessary amendments. The article also offers an imitation model of analysis of dynamics of trade processes, which allows detection of key spheres of management of operation activity of a small trade enterprise and principles of carrying out an efficient and well thought over financial policy.

**Key words:** management, budgeting, accounting, monitoring, operation activity, imitation model.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 18.

**Serdyuk Vira M.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Accounting, Analysis and Audit, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

**E-mail:** vera290256@mail.ru

**Akayeva Tetyana Sh.** – Director of the LLC «Most Invest» (vul. Gorkogo, 158, 83100, Ukraine)

**E-mail:** vera290256@mail.ru



**М**алий бізнес має ряд переваг, зумовлених широкою свободою вибору сфери діяльності, швидкою окупністю витрат, можливістю реагувати на зміни у структурі попиту. Мале підприємництво, що своєчасно реагує на зміну кон'юнктури ринку, додає економіці необхідну гнучкість. Функціонування малого бізнесу активізує перебудови в економіці. Малі компанії здатні оперативніше реагувати на зміни споживчого попиту і за рахунок цього забезпечувати необхідну рівновагу на споживчому ринку. Малий бізнес здійснює істотний вплив на формування конкурентного середовища. Це один з провідних секторів, який багато в чому визначає темпи економічного зростання, стан зайнятості населення, структуру і якість валового національного продукту. У зв'язку з цим виникає необхідність науково обґрунтованого підходу до управління розвитком малих підприємств із урахуванням особливостей української економіки та динамічності зовнішнього середовища.

Досвід економічно розвинених країн, систематизований в численних наукових дослідженнях [1 – 18], свідчить про те, що управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів підприємництва повинне базуватися на розробці бюджетів у розрізі центрів відповідальності і/або напрямів діяльності, на організації контролю їх виконання, аналізі відхилень від бюджетних показників і регулювання на цій основі господарської діяльності з метою узгодження і досягнення намічених результатів на всіх рівнях управління. Тому система управління операційною діяльністю суб'єктів малого підприємництва торгівлі повинна включати комплекс ключових інструментів: 1) бюджетування; 2) облік фактичних показників; 3) моніторинг (аналіз відхилень фактичних даних від нормативних).

Вивчення можливих шляхів реалізації та практичного використання представленої концепції показує, що найбільш ефективною є система «стандарт-кост». Основна мета, яку ставить перед собою дана система, – облік витрат і відхилень в прибутку підприємства. Для досягнення поставленої мети в системі «стандарт-кост» вирішуються такі завдання: 1) бюджетування доходів від операційної діяльності; 2) встановлення стандартів витрат; 3) накопичення даних про фактичні доходи і витрати; 4) аналіз відхилень і складання звітності; 5) внесення необхідних коректив.

Бюджетування може бути прирісним або «з нуля». Прирісне бюджетування – складання бюджетів на основі фактичних результатів, досягнутих в попередньому періоді. Бюджетування «з нуля» – планування доходів і витрат так, ніби діяльність здійснюється вперше. Виходячи з цього виділяють два методи розрахунку планової суми доходів і витрат: 1) укрупнені розрахунки змінні базисного рівня доходів і витрат; 2) кошторисно-нормативні розрахунки величини необхідних доходів і витрат.

При використанні будь-якого методу треба враховувати, що стратегічна карта торговельного підприємства складається з таких складових: фінансове управління; робота з клієнтами; внутрішні процеси; інформаційне управління.

Рівень доходу змінюється під впливом замовлень оптових клієнтів, динаміки роздрібною торгівлі, зміни ринкових пунктів продажу товарів. Витратна частина складається з витрат на зберігання товару на складі та

доставки товару замовникам. На кількість оптових клієнтів, обсяг роздрібною торгівлі та кількість ринкових одиниць (пунктів продажів) впливає динаміка укладення договорів, що дуже важливо для зростання обсягу продажу товарів.

Складова «внутрішні процеси» включає такі показники: робота з постачальниками; робота з клієнтами; укладення договорів; зберігання товарів на складі; доставка товару замовникам; пошук нових постачальників; розширення асортименту; логістичні процеси; пошук нових замовників; поліпшення якості товарів.

На рівень роботи з постачальниками, пошук нових постачальників, роботу з клієнтами, розширення асортименту, укладення договорів, логістичні процеси впливає рівень ефективності управління інформаційно-аналітичними процесами (аналітика процесів). На рівень зберігання товару на складі та доставки товару замовникам впливає рівень ефективності управління логістичними процесами. На рівень пошуку нових замовників і поліпшення якості товарів впливає рівень ефективності просування товару. На рівень логістичних процесів впливає рівень оптимізації логістичних процесів, завдяки якому зменшуються витрати на зберігання і витрати на збут.

**Д**ля детальнішого аналізу вивчення внутрішніх процесів, що впливають на зміну виділених складових, доцільно розділити чинники, що впливають на збільшення прибутку, і чинники його зменшення.

У доходній частині відбувається робота з клієнтами, залучення нових клієнтів, укладення договорів, що підвищує доходи підприємства. Залучення нових клієнтів не тільки дозволяє збільшити доходи, але й сприяє збільшенню попиту на товари і збільшенню частки ринку компанії. Так само на дохідну частину впливає оптимізація логістичних процесів, яка дозволяє зменшити витратну частину і тим самим збільшити прибуткову. Оптимізація логістичних процесів дозволяє проаналізувати існуючу діяльність, після чого приймаються дії для зменшення деяких витрат. Так само на формування доходної частини впливає якість здійснення інформаційно-аналітичної роботи, у завдання якої входить аналіз діяльності фірми для подальшого прийняття рішень щодо збільшення доходної частини і зменшення витратної.

У витратній частині відбуваються процеси: зберігання товару, доставка товару, підвищення кваліфікації, робота з постачальниками і залучення нових постачальників, а також просування товару, який впливає так само і на прибуткову частину за допомогою залучення нових замовників.

Операційна діяльність торговельного підприємства включає його основну діяльність (продаж покупцям товарів і послуг, закупівля й виробництво товарів і послуг, набір співробітників, сплата податків державі), а також інші види діяльності, які не є інвестиційними або фінансовими (дослідження і розробки, обслуговування працівників підприємства, штрафні санкції тощо). Тому, виходячи з концепції діючого торговельного підприємства, основним доходом слід визнати виручку від продажу товарів. Її бюджетування полягає в плануванні асортименту і структури товарів, які підлягають реалі-



зації, визначенні обсягів і цін за видами виробів, визначенні оптимальної кількості пунктів торгівлі.

Частими для торговельних підприємств, що працюють в умовах ринку, є ситуації, пов'язані з недовантаженням площ торговельних залів. Виникає частина постійних витрат, які припадають на частку невикористаних площ і торговельного обладнання. У таких випадках до правильних управлінських рішень може привести тільки інформація, що отримується в системі «директ-костінг», економічну сутність і досвід використання якої наведено в багатьох наукових працях [2, 3, 5, 7, 11, 12, 13 та інші].

Маючи облікові дані про обмежену собівартість і суми покриття (маржинальний дохід) за окремими видами товарів, можна проаналізувати їхню рентабельність і прийняти на цій основі управлінські рішення щодо оптимізації асортиментного ряду товарів, які підлягають реалізації; визначення оптимального розміру партії товару, який закуповується з метою подальшого продажу; вибору і заміни торговельного обладнання тощо. Так, маржинальний дохід, розрахований в системі «директ-костінг», може бути застосований для аналізу рентабельності окремих видів товарів і прийняття на цій основі управлінських рішень щодо їх асортименту і структури.

Обсяг продажів, який забезпечує відшкодування всіх витрат і отримання бажаного прибутку, визначається в рамках аналізу «витрати – обсяг – прибуток». Взаємозв'язок обсягу, витрат, прибутку можна вивчати і графічно, і аналітично. За допомогою цих всесвітньо відомих методів розраховується обсяг реалізації товарів у критичній точці з метою встановлення зони збитку і зони прибутку [1 – 3, 6, 8, 9, 11 – 13, 15 – 18]. Крім того, з'являється можливість визначити обсяги продажів для отримання відповідної суми прибутку.

Проводячи бюджетування обсягів реалізації товарів, слід відповісти ще на одне питання: чи достатньо пунктів продажу товарів у торговельного підприємства для того, щоб вийти на заплановані суми виручки? З метою рішення даної проблеми можна запропонувати використання *імітаційної моделі аналізу динаміки торговельних процесів*, яка дозволяє з'ясувати ключові сфери управління операційною діяльністю малого торговельного підприємства і принципи здійснення ефективної і продуманої фінансової політики. У моделі використовується відома або встановлена на основі маркетингового аналізу величина обсягу товарів або послуг, які може реалізувати на ринку модельоване підприємство (у моделі – константа *NPR*).

Так само відома або встановлена на основі маркетингового аналізу величина обсягу товарів або послуг, які може реалізувати на ринку одна торговельна одиниця модельованого підприємства (у моделі – константа *NSE*). Протягом усього часу моделювання вартість утримання однієї торговельної одиниці вважається за постійну (у моделі – константа *SS*). У випадку зміни задань моделювання цю умову нескладно змінити.

Визначаються часові терміни створення додаткових торговельних одиниць (у моделі – константа *SAT*), а також часові терміни реагування на зміни в термінах

затримок у постачаннях (константа *TDDR*). Нормальний термін часової затримки постачань вважається за заданий на основі аналізу ринку (константа *NDD*).

На основі аналізу статистичної інформації задаються функціональні взаємозв'язки ефекту від затримки в постачаннях товару на фактичну ефективність однієї торговельної одиниці *EDDSE* і ступінь впливу відношення існуючого рівня замовлень, які знаходяться в стані виконання, до нормального їх значення *EBDR* на темп виконання замовлень. Мультиплікатор *EDDSE* призначений для регулювання ефективності торговельних одиниць за рахунок зміни в кількості постачань на одну торговельну одиницю після відношення до величини нормальної ефективності її функціонування. Збільшуючи кількість постачань, можна підвищити ефективність торговельної діяльності. Слід зазначити, що це можливо до певної межі, яка визначається на етапі первинної ідентифікації об'єкта моделювання. У наведеній моделі величина мультиплікації не може досягати значення більше 1,9, і, як наслідок, ефективність не може бути збільшена більш, ніж у 1,9 раза тільки за рахунок зміни кількості постачань і їх обсягів. Мультиплікатор *EBDR* призначений для визначення реальної величини часової затримки між постачаннями та регулювання на її основі обсягами виконуваних операцій.

На *рис. 1* представлена розроблена автором концептуальна схема моделі в позначеннях системної динаміки, а в *табл. 1* і *табл. 2* наведено опис рівнів і змінних показників, а також констант динамічної моделі управління операційною діяльністю малого торговельного підприємства.

Логіко-формальний опис модельованих процесів представлений на графіках, отриманих у ході проведення експериментів з моделлю управління операційною діяльністю малого торговельного підприємства (*рис. 2* і *рис. 3*).

На *рис. 2* простежуються зміни в динаміці формування нових торговельних одиниць. Зауважимо, що впродовж першого етапу (0 – 38 кроків) існувала потреба у формуванні нових торговельних одиниць, щоб здійснити виконання запланованого обсягу реалізації товарів і послуг. З насиченням попиту потреба в нових торговельних одиницях знижується, і темп сповільнюється, доводячи своє значення до 0.

На *рис. 3* бачимо, що з часом дані потоки прирівнюються, що свідчить про прагнення модельованої системи до стану рівноваги. Водночас слід зазначити, що маятникові коливання кривої *OC* на початковому етапі моделювання обумовлені калібруванням системи. У цей період визначаються такі параметри системи, як відповідність виконання робіт плановому значенню (*рис. 4*).

Поведінка кривої *EBDR* дозволяє констатувати, що до моменту формування потрібної кількості пунктів продажу товарів, коефіцієнт виконання замовлень наближатиметься до одиниці. До настання того моменту він відображає процес адаптації системи. Поведінку мультиплікатора регулювання ефективності торговельних одиниць за рахунок зміни кількості постачань на одну торговельну одиницю після відношення до величини нормальної ефективності її функціонування представлено на *рис. 5*.

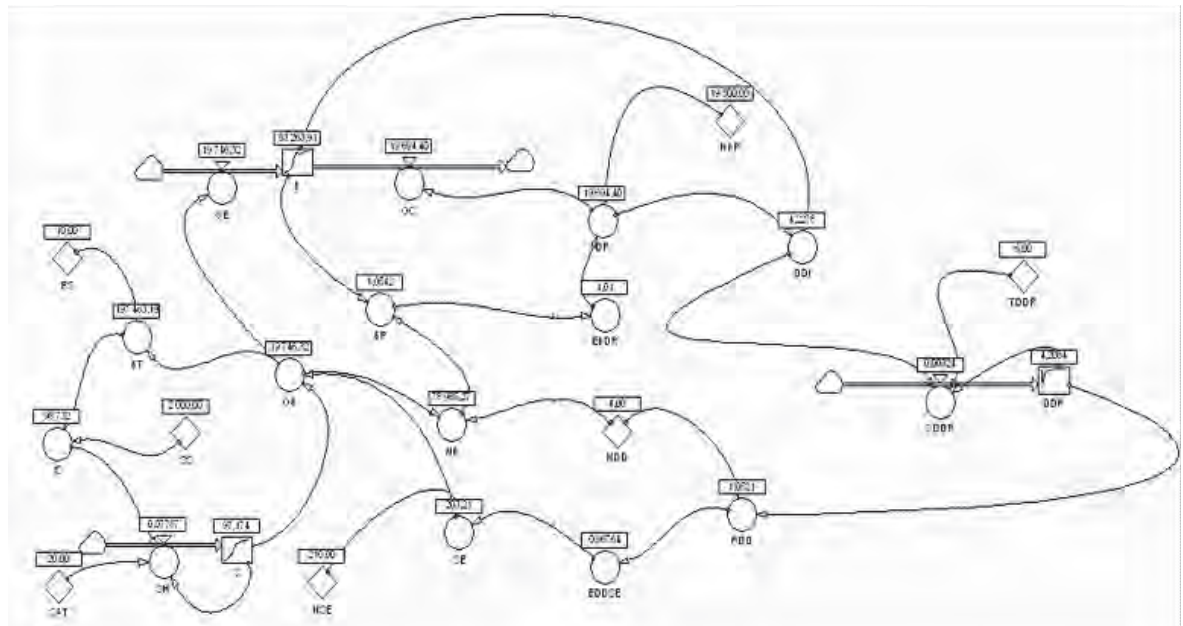


Рис. 1. Концептуальна схема моделі управління операційною діяльністю малого торговельного підприємства в позначеннях системної динаміки

Таблиця 1

Опис рівнів і змінних показників динамічної моделі управління операційною діяльністю малого торговельного підприємства

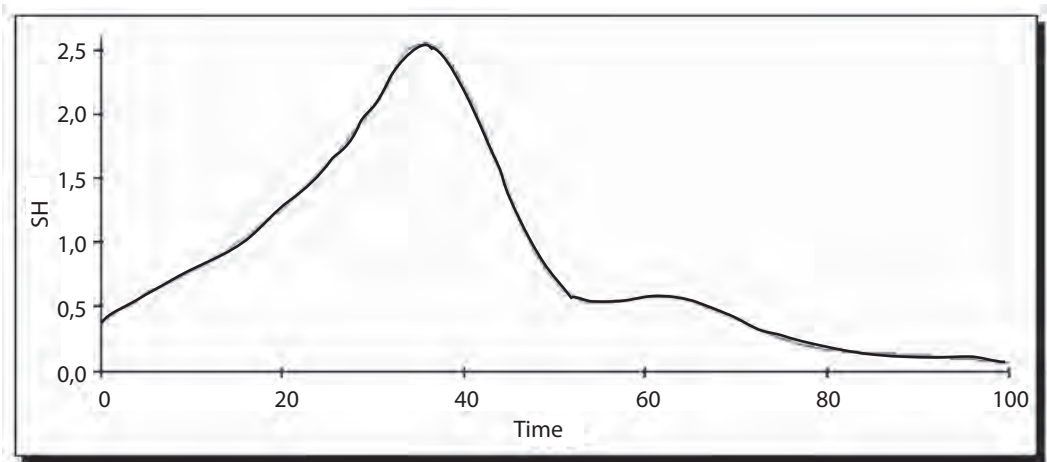
<i>Основні рівні системно-динамічної моделі</i>	
Опис	$B$ – рівень замовлень в стані виконання (очікувані виконання)
Рівняння потоку	$B = + dt \cdot OE - dt \cdot OC$
Початковий рівень	$B = 800$
Опис	$DDR$ – рівень існуючої часової затримки в постачаннях товарів
Рівняння потоку	$DDR = + dt \cdot CDDR$
Початковий рівень	$DDR = 2$
Опис	$S$ – кількість функціонуючих пунктів продажу товарів / працівників
Рівняння потоку	$S = + dt \cdot SH$
Початковий рівень	$S = 10$
<i>Основні змінні показники системно-динамічної моделі</i>	
Опис	$CDDR$ – $N_{avg}$ зміни часових затримок постачань
Значення змінної	$CDDR = (DDI - DDR) / TDDR$
Опис	$OC$ – темп виконання замовлень (інтенсивність задоволення попиту на товари)
Значення змінної	$OC = DR$
Опис	$DR$ – фактичне виконання замовлень (інтенсивність задоволення попиту на товари)
Значення змінної	$DR = NPR \cdot EBDR$
Опис	$EBDR$ – ефект відношення існуючого рівня замовлень, які знаходяться в стані виконання, до нормального їх значення – визначається за статистичними даними як поліном 5-ого ступеня
Значення змінної	$EBDR = \begin{cases} 0.00001, & BR \leq 0 \\ 1.025, & BR > 1.25 \\ 2.064 \cdot BR + 1.059 \cdot BR^2 - 6.416 \cdot BR^3 + 6.188 \cdot BR^4 - 1.896 \cdot BR^5, & else \end{cases}$
Опис	$OE$ – темп надходження замовлень в обробку (інтенсивність попиту на товари)
Значення змінної	$OE = OB$
Опис	$OB$ – фактичні замовлення в поточному періоді, обумовлені економічною ефективністю здійснення діяльності
Значення змінної	$OB = S \cdot SE$

Опис	$S$ – кількість функціонуючих пунктів продажу товарів / працівників (рівняння потоку); $SE$ – фактична ефективність (продуктивність) одного працівника обсяг реалізації одного пункту продажу товарів
Значення змінної	$SE = EDDSE \cdot NSE$
Опис	$EDDSE$ – ефект від часової затримки в постачаннях товару на фактичну ефективність (продуктивність) одного працівника / обсяг реалізації від одного пункту продажу товарів – визначається за статистичними даними як поліном 5-ого ступеня
Значення змінної	$EDDSE = \begin{cases} 1.9, & RDD < 0 \\ 0.0075, & RDD > 2 \\ 1.9 + 0.26 \cdot RDD - 1.75 \cdot RDD^2 + 0.41 \cdot RDD^3 + 0.31 \cdot RDD^4 - 0.11 \cdot RDD^5, & \text{else} \end{cases}$
Опис	$SH$ – темп залучення нових працівників / відкриття нових пунктів продажу товарів
Значення змінної	$SH = (IS - S) / SAT$
Опис	$S$ – кількість функціонуючих пунктів продажу товарів / працівників (рівняння потоку); $IS$ – максимально можлива кількість працівників / пунктів продажу товарів при заданому бюджеті
Значення змінної	$IS = BT / SS$
Опис	$BT$ – бюджет на відкриття й утримання пунктів продажу товарів
Значення змінної	$BT = OB \cdot RS$ , де $OB$ – фактичні замовлення в поточному періоді, обумовлені економічною ефективністю здійснення діяльності
Опис	$BR$ – відношення існуючого рівня замовлень, які знаходяться в стані виконання, до нормального їх значення
Значення змінної	$BR = B / NB$
Опис	$DDI$ – майбутнє значення часової затримки постачань
Значення змінної	$DDI = B / DR$
Опис	$NB$ – нормальна величина рівня замовлень, які знаходяться в стані виконання, відповідна внутрішній і зовнішній економічній ситуації (термін постачання, потенційний попит й ін.)
Значення змінної	$NB = NDD \cdot OB$
Опис	$RDD$ – відношення рівня існуючої часової затримки в постачаннях товарів до нормальної величини часової затримки постачань
Значення змінної	$RDD = DDR / NDD$

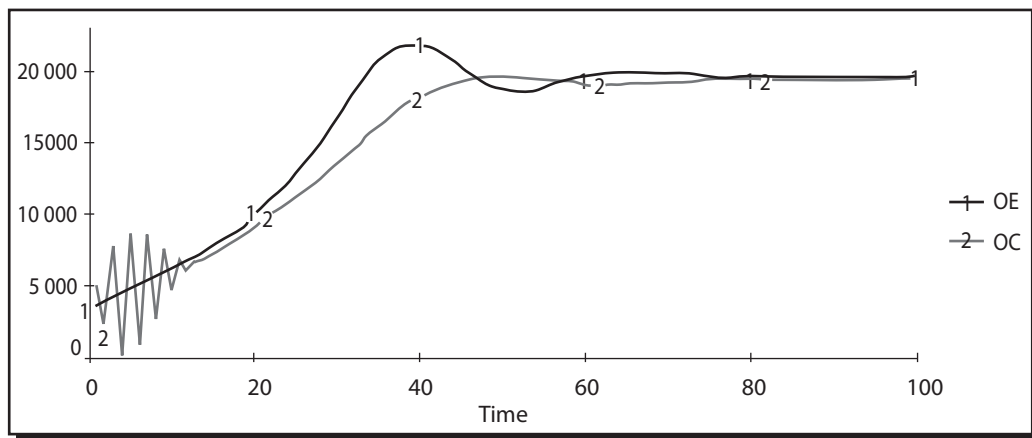
Таблиця 2

**Опис констант (внутрішніх установчих коефіцієнтів) динамічної моделі управління операційною діяльністю  
малого торговельного підприємства**

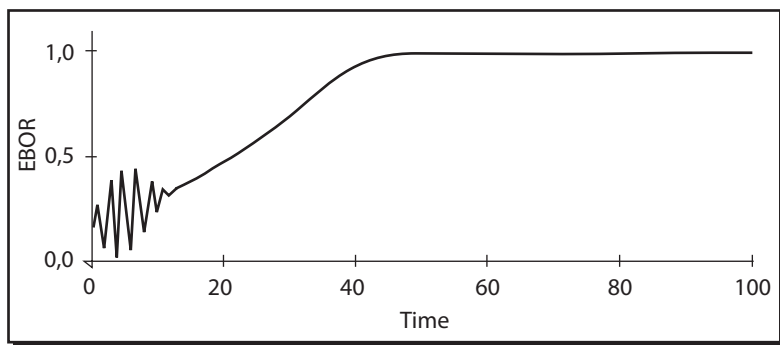
Опис константи моделі	$NDD$ – нормальна величина часової затримки постачань
Значення константи	$NDD = 4$
Опис константи моделі	$NPR$ – нормальна величина продажів товарів (виконаних замовлень) в одиницю часу всіма пунктами продажу товарів
Значення константи	$NPR = 19500$
Опис константи моделі	$NSE$ – нормальна ефективність (продуктивність) одного працівника / обсяг реалізації від одного пункту продажу товарів
Значення константи	$NSE = 210$
Опис константи моделі	$RS$ – величина виділяється від продажу / реалізації однієї одиниці товарів / послуг на формування бюджету / фонду оплати / утримання пунктів продажу товарів / працівників
Значення константи	$RS = 10$
Опис константи моделі	$SAT$ – час, необхідний на формування нового пункту продажу товарів / наймання нового працівника
Значення константи	$SAT = 20$
Опис константи моделі	$SS$ – сума оплати праці одного працівника за період часу / вартість утримання пункту продажу товарів
Значення константи	$SS = 2000$
Опис константи моделі	$TDDR$ – час реагування на зміну часових затримок постачань
Значення константи	$TDDR = 6$



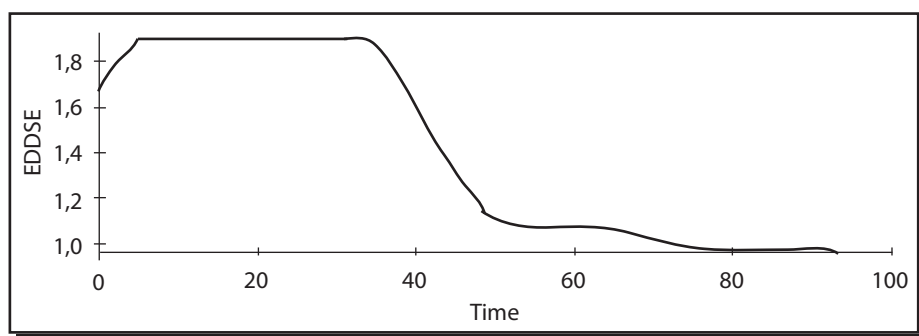
**Рис. 2.** Динаміка темпу створення нових торговельних одиниць



**Рис. 3.** Динаміка темпів виконання замовлень (OC) і їх інтенсивності надходження в операційний процес (OE)



**Рис. 4.** Динаміка мультиплікатора EBDR



**Рис. 5.** Динаміка мультиплікатора EDDSE



Виходячи з поведінки кривої *EDDSE*, можна зробити висновок, що до моменту формування необхідної кількості торговельних одиниць коефіцієнт виконання замовлень буде близьким до одиниці (рис. 6). Очевидним є факт, що на період адаптації використовуються всі резерви збільшення ефективності діяльності підприємства, про що свідчить значення *EDDSE*, яке дорівнює 1,9.

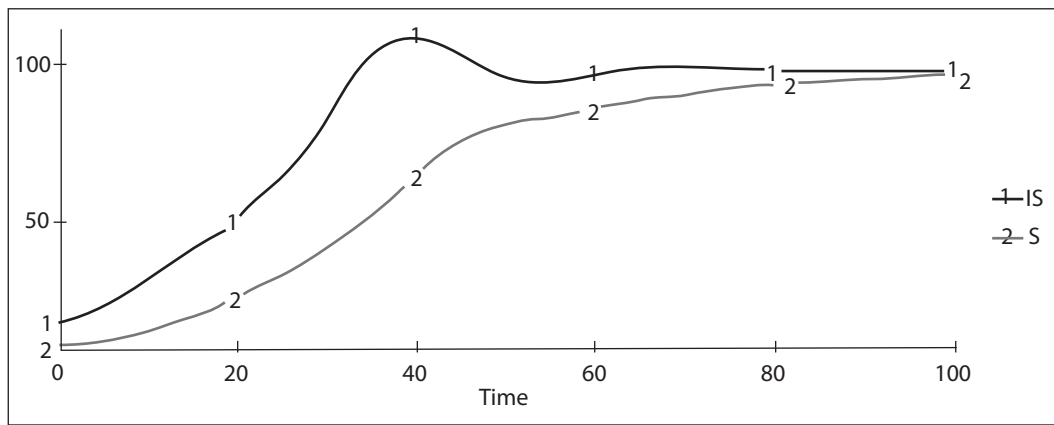


Рис. 6. Динаміка кількості можливих і функціонуючих торговельних одиниць

Рис. 6 демонструє, що система має рівноважне значення, яке чітко детермінує зі значенням торговельних одиниць. Оптимальність даного значення залежатиме від рівня обґрунтованості економічних показників, заданих у моделі константами.

Таким чином, запропонована модель дозволить визначитися з оптимальною кількістю пунктів продажу товарів з урахуванням впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників функціонування малого торговельного підприємства.

В умовах ринкових стосунків, коли ціни на товари в основному формуються попитом і пропозицією, прийняття управлінських рішень у сфері ціноутворення базується на маркетингових дослідженнях і вивченні питання, чи покриті всі витрати торговельного підприємства цінами, запропонованими ринком. При цьому в рамках управлінського обліку має бути обчислена повна собівартість товарів. Розрахунок здійснюється у декілька етапів.

Спочатку всі структурні підрозділи торгового підприємства слід об'єднати в дві групи: до головних секцій відносяться торговельні зали або інші пункти продажу товарів; решта служб, не задіяних безпосередньо в торговельному процесі, вважається за додаткові. Витрати останніх «скидаються» на головні секції за допомогою одного з варіантів посекційного методу розподілу витрат:

1) *метод прямого розподілу*, при якому признаються тільки послуги, надані додатковими секціями головним секціям, і не враховуються взаємні послуги між додатковими секціями;

2) *метод послідовного розподілу (каскадний метод)*, що передбачає визнання частини послуг, наданих додатковими секціями іншим додатковим секціям, але не враховує взаємні послуги. При цьому «спорожняють» одну за іншою секції, що надають послуги, у секціях, які одержують послуги, після чого про них «забувають». На

початку розподіляють витрати секцій, які надають послуги найбільшому числу інших секцій. При рівності кількості секцій-одержувачів пріоритет віддається тій з секцій, де є найбільша сума витрат до розподілу;

3) *метод одночасного розподілу*, завдання зарахування витрат при якому вирішується через систему рівнянь з невідомими. Тому використання алгебраїчного

методу можливе тільки тоді, коли обмежено число додаткових секцій з взаємними послугами і підприємство має в своєму розпорядженні розроблену систему розрахунків і комп'ютерну техніку;

4) *метод взаємних послуг*, який передбачає повний розподіл взаємних послуг між додатковими секціями шляхом додавання певної суми витрат до витрат кожного підрозділу, який отримав послуги, і віднімання з витрат кожного підрозділу, який надає послуги. Після цього витрати додаткових секцій списуються на головні секції прямим або каскадним методом.

На другому етапі непрямі витрати головних секцій, які включають їх непрямі витрати, і витрати, списані з додаткових секцій, розподіляються між окремими видами товарів пропорційно базі розподілу, що встановлюється підприємством виходячи зі специфіки торгової діяльності (чол.-год., основна заробітна плата продавців та ін.).

На третьому етапі розподілені непрямі витрати підсумовуються з прямими витратами, пов'язаними із закупівлею окремих видів товарів у головних секціях. Отримана загальна сума витрат ділиться на кількість проданих товарів, і таким чином визначається повна собівартість їх одиниці. Вона зіставляється з її ринковою ціною, що дозволяє зробити висновок про те, чи покриваються всі витрати торговельного підприємства завдяки встановленим цінам на товари, що реалізуються.

На основі такого порівняння приймаються управлінські рішення в сфері цінової політики торгового підприємства, зміни асортименту і структури, оновлення товарів, капітальних інвестицій і т. ін.

Таким чином, бюджетування, як складова моделі управління операційною діяльністю торговельного підприємства малого бізнесу, дозволить отримати бюджет продажів, який містить інформацію про запланований обсяг реалізації, ціну і очікувану виручку від продажу кожного виду товарів, що входить в асортиментний ряд.

Виходячи з бюджету продажів і очікуваної зміни товарних запасів складається бюджет закупівель у натуральних показниках. Основною метою підготовки цього бюджету є забезпечення обсягу товарів для задоволення попиту і підтримки необхідного рівня товарних запасів. Від бюджету закупівель відштовхуються при розробці плану собівартості товарів, оскільки його метою є визначення планових мінімальних, але забезпечуючих нормальний хід торговельного процесу, економічно обґрунтованих загальних витрат на його здійснення. Для досягнення поставленої мети бюджетування необхідно вирішити такі завдання: 1) обчислення собівартості закупівель кожного виду товарів, що є критерієм нижнього рівня цін, а також рентабельності виробів як умови формування програми закупівель і дослідження можливості для її виконання з найменшими витратами; 2) визначення загальної величини витрат торговельного підприємства; 3) створення основи для визначення внутрішніх економічних стосунків: організації оренди, підряду, інших форм оплати і стимулювання праці.

До плану закупівель висуваються такі вимоги: 1) оптимізація структури складських запасів і умов зберігання товарів; 2) оптимізація процесу реалізації товарів, вдосконалення його організації і управління, підвищення технічного рівня; 3) раціональний вибір товарів, що продаються; 4) взаємозв'язок витрат з торговельним процесом; 5) виключення витрат, які не включаються в розрахунок собівартості товарів і відшкодовуються за рахунок інших джерел.

Бюджетування товарних запасів на кінець планованого періоду необхідне для визначення собівартості реалізованих товарів і для відображення інформації про товари в балансі.

**Б**юджет грошових коштів у частині майбутніх платежів буде неповним без кошторису адміністративних і збутових витрат. Адміністративний кошторис відображає очікування менеджменту щодо суми витрат, необхідних для управління бізнесом, а витрати на збут повинні відображати не тільки витрати, безпосередньо пов'язані з продажами, але і зусилля фірми з просування товарів на ринок. Бюджет грошових коштів допомагає не тільки виявити зайву грошову готівку або її нестаток, але і дозволяє управляти грошовими потоками так, щоб, з одного боку, мати необхідну суму грошових коштів, а з іншого – інвестувати зайву грошову готівку для отримання доходу.

Первинний облік трудових витрат, заснований на принципах системи «стандарт-кост», доцільно організувати таким чином. Спеціальною документацією оформляються відхилення від норм трудових витрат, які обумовлені недоліками в організації торгівлі, необхідністю збереження гарантованого мінімуму заробітку тощо. У сигнальних документах слід указувати код, відповідний причині, що викликала відхилення, і код винуватця (у разі перевитрати) або ініціатора (при економії), що дасть можливість оперативно контролювати витрачання трудових ресурсів. По основних витратах враховуються також зміни норм. Вони можуть бути обумовлені

впровадженням заходів щодо наукової організації праці, зміною обсягу і структури продажів і іншими причинами. Зміни норм повинні заноситися в сповіщення про зміни норм.

**П**еревага представленої системи управління витратами полягає в тому, що він без складних вибірок, додаткових зведень і проміжних документів надає всі необхідні відомості, які витікають із самої системи обліку, акцентуючи увагу на негативних моментах. Маючи розгорнену інформацію про відхилення від норм за причинами і винуватцями, можна контролювати роботу будь-якого підрозділу торгового підприємства. Проводячи на цій основі ретроспективний і оперативний економічний аналіз, можна виявити недоліки в організації торгівлі, постачанні, нормуванні, використанні товарних і трудових ресурсів, а також визначити наявні внутрішні резерви. Позитивним є і те, що до аналітичної роботи залучаються не тільки працівники економічних служб, але і продавці.

Перманентний моніторинг, при якому фактичні дані порівнюються зі стандартними, дозволяє виявити та проаналізувати відхилення від норм і з'ясувати причини цих відхилень. Аналіз відхилень проводиться за твердим і гнучким бюджетом. Коли розраховують відхилення від твердого (статичного) бюджету, то не роблять ніяких поправок на звітні показники. Гнучкий кошторис складається після завершення періоду з метою перерахунку запланованої витрати ресурсів, виходячи з фактичного обсягу проданих товарів. Відхилення, обчислені за гнучким бюджетом, надають менеджерам ціннішу інформацію, ніж відхилення, визначені з використанням статичного кошторису.

Управління за відхиленнями передбачає, що аналіз звіту про виконання бюджету повинен звернути увагу менеджерів, перш за все, на значні відхилення. Саме тому слід враховувати суму відхилень; повторюваність відхилень; контрольованість; позитивні відхилення; вартість і корисність дослідження. На практиці менеджери достатньо часто застосовують «правило великого пальця», згідно з яким відхилення треба досліджувати, якщо його абсолютний розмір перевищує певну суму або відношення відхилення до суми стандартних витрат перевищує заздалегідь встановлений відсоток. Інший підхід до рішення про дослідження ділить їх з погляду повторюваності.

Ще одним важливим аспектом моніторингу відхилень є їх контрольованість. Це означає, що менеджер більш охоче досліджуватиме відхилення, які контролюються певними посадовими особами (наприклад, відхилення витрат по зарплаті), ніж відхилення, на які підприємство впливати не може (наприклад, відхилення витрати товарів за рахунок цін). При цьому необхідно досліджувати не тільки значні негативні відхилення, але й позитивні. Наприклад, дослідження позитивного відхилення витрат на оплату праці за рахунок продуктивності дозволяє вивчити і розповсюдити передовий досвід усередині підприємства. Приймаючи рішення про вивчення відхилень, слід зіставити витрати на проведення моніторингу і можливу вигоду.

## ВИСНОВКИ

Вищеописана реорганізація системи управління операційною діяльністю торговельного підприємства малого бізнесу відкриває принципово нові можливості в трактуванні бюджетування, обліку, моніторингу доходів і витрат операційної діяльності і дає можливість не тільки отримувати інформацію про процес продажу товарів, але й оперативно використовувати її при прийнятті управлінських рішень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Атамас П. Й.** Управлінський облік / П. Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. **Вахрушина М. А.** Бухгалтерский управленческий учет / М. А. Вахрушина. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.
3. **Голов С. Ф.** Управлінський облік / С. Ф. Голов. – К. : ЛІБРА, 2009. – 704 с.
4. **Друри К.** Учет затрат методом «Стандарт-костинг» / К. Друри. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998.
5. **Ивашкевич В. Б.** Бухгалтерский управленческий учет / В. Б. Ивашкевич. – М. : Экономистъ, 2003. – 618 с.
6. **Карпенко О. В.** Управлінський облік: організація, методологія, методика, викладання : монографія / О. В. Карпенко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
7. **Карпова Т. П.** Основы управленческого учета / Т. П. Карпова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 392 с.
8. **Корецький М. Х.** Управлінський облік : навч. посібник / М. Х. Корецький, Н. В. Дацій, Л. В. Пельтек. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 296 с.
9. **Лень В. С.** Управлінський облік / В. С. Лень. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.
10. **Малярєвський Ю. Д.** Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства : монографія / Ю. Д. Малярєвський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкоровайна. – Харків : Вид ХНЕУ, 2008. – 164 с.
11. **Нападівська Л. В.** Управлінський облік : монографія / Л. В. Нападівська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
12. **Николаева С. А.** Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг» / С. А. Николаева. – М. : Финансы, 1996. – 112 с.
13. **Сердюк В. Н.** Управленческий учет / В. Н. Сердюк. – Донецк: ДонНУ, 2009. – 407 с.
14. **Сухарева Л. А.** Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
15. **Управленческий учет** / Под ред. В. Паляя и Р. Вандер Вила. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 480 с.
16. **Управленческий учет** / Под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.
17. **Хорнгрен Ч. Т.** Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
18. **Череп А. В.** Управління собівартістю / А. В. Череп. – Харків : ВД «НЖЕК», 2005. – 376 с.

## REFERENCES

Atamas, P. I. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Cherep, A. V. *Upravlinnia sobivartistiu* [Management cost]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Druri, K. *Uchet zatrat metodom «Standart-kosting»* [Cost accounting method "Standard costing"]. Moscow: Audit; YUNITI, 1998.

Holov, S. F. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: LIBRA, 2009.

Ivashkevich, V. B. *Bukhgalterskiy upravlencheskiy uchet* [Accounting Management Accounting]. Moscow: Ekonomist, 2003.

Karpenko, O. V. *Upravlinskyi oblik: orhanizatsiia, metodolohiia, metodyka, vykladannia* [Management Accounting: організація, методологія, методика, викладання]. Poltava: RVTs PUSKU, 2005.

Karpova, T. P. *Osnovy upravlencheskogo ucheta* [Fundamentals of management accounting]. Moscow: INFRA-M, 1997.

Koretskyi, M. Kh., Datsii, N. V., and Peltek, L. V. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Khorngren, Ch. T., and Foster, Dzh. *Bukhgalterskiy uchet: upravlencheskiy aspekt* [Accounting: administrative aspect]. Moscow: Finansy i statistika, 1995.

Len, V. S. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Znannia-Pres, 2006.

Maliarevskiy, Yu. D., Labunska, S. V., and Bezkorovaina, L. V. *Perspektyvy upravlinskoho obliku: orhanyzatsiino-ekonomichniy mekhanizm yak osnova efektyvnoi operatsiinoi diialnosti pidpriemstva* [Prospects for management accounting: ORGANIZING-economic mechanism as a basis for effective operations of the enterprise]. Kharkiv: KhNEU, 2008.

Nikolaeva, S. A. *Osobennosti ucheta zatrat v usloviiakh rynka: sistema «direkt-kosting»* [Features of cost accounting in the market: the system of "direct costing"]. Moscow: Finansy, 1996.

Napadovska, L. V. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2000.

Sukhareva, L. A., and Petrenko, S. N. *Kontrolling – osnova upravleniia biznesom* [Controlling – the basis of business management]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2002.

Serdiuk, V. N. *Upravlencheskiy uchet* [Managerial Accounting]. Donetsk: DonNU, 2009.

*Upravlencheskiy uchet* [Managerial Accounting]. Moscow: FBK-PRESS, 2000.

*Upravlencheskiy uchet* [Managerial Accounting]. Moscow: INFRA-M, 1997.

Vakhrushina, M. A. *Bukhgalterskiy upravlencheskiy uchet* [Accounting Management Accounting]. Moscow: Finstatinform, 1999.



# МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТРУКТУРИ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

ЧОРНА М. В., ЧАТЧЕНКО О. Є.

УДК 64.03:640.432

**Чорна М. В., Чатченко О. Є. Методичний підхід до оцінки структури попиту на продукцію підприємств ресторанного господарства**

У статті представлено методичний підхід до оцінки структури попиту на продукцію (послуги) підприємств ресторанного господарства та результати його апробації. Характерною особливістю даного підходу є чітко визначені етапи та їх логічна послідовність у процесі оцінки (визначення періоду оцінки – доба, тиждень, свята/канікули, сезони; формування та систематизація інформаційної бази за вартісними, кількісними, якісними показниками; розрахунок відносних показників попиту та доходу; побудова матриці; інтерпретування результатів) і застосування матриці «Рівень попиту / Рівень доходу». Використання запропонованого підходу дозволяє визначити асортименту структуру підприємства ресторанного господарства за співвідношенням реалізованого попиту та одержаного доходу, що дає можливість формувати управлінські рішення щодо її вдосконалення, а також оцінити ефективність цих заходів.

**Ключові слова:** попит, підприємство ресторанного господарства, оцінка, асортиментна структура.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 5. **Бібл.:** 8.

**Чорна Марина Віталіївна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** mv.1009@mail.ru

**Чатченко Ольга Євгенівна** – старший викладач, кафедра менеджменту організацій, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** chatol@mail.ru

УДК 64.03:640.432

**Черная М. В., Чатченко О. Е. Методический подход к оценке структуры спроса на продукцию предприятий ресторанного хозяйства**

В статье представлен методический подход к оценке структуры спроса на продукцию (услуги) предприятий ресторанного хозяйства и результаты его апробации. Характерной особенностью данного подхода является четкое определение этапов и их логическая последовательность в процессе оценки (определение периода оценки – сутки, неделя, праздники/каникулы, сезоны; формирование и систематизация информационной базы по стоимостным, количественным, качественным показателям; расчет относительных показателей спроса и дохода; построение матрицы; интерпретация результатов) и применение матрицы «Уровень спроса / Уровень дохода». Использование предложенного подхода позволяет определить ассортиментную структуру предприятия ресторанного хозяйства по соотношению реализованного спроса и полученного дохода, что дает возможность формировать управленческие решения по ее совершенствованию, а также позволяет оценить эффективность этих мероприятий.

**Ключевые слова:** спрос, предприятие ресторанного хозяйства, оценка, ассортиментная структура.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Формул:** 5. **Библ.:** 8.

**Черная Марина Витальевна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** mv.1009@mail.ru

**Чатченко Ольга Евгеньевна** – старший преподаватель, кафедра менеджмента организаций, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** chatol@mail.ru

UDC 64.03:640.432

**Chorna M. V., Chatchenko O. Ye. Methodical Approach to Assessment of the Structure of Demand on the Products of the Restaurant Industry Enterprises**

The article presents a methodical approach to assessment of the structure of demand on the products (services) of the restaurant industry enterprises and results of its approval. A characteristic feature of this approach is clear identification of stages and their logical consequence in the process of assessment (identification of the period of assessment – day, week, holidays, seasons; formation and systematisation of the information base by cost, quantitative and qualitative indicators; calculation of relative indicators of demand and income; building a matrix; and interpretation of results) and application of the "demand level / income level" matrix. Use of the proposed approach allows identification of an assortment structure of the restaurant industry enterprise by correlation of the realised demand and obtained income, which gives a possibility to form managerial decisions on its improvement and also allows assessment of efficiency of these measures.

**Key words:** demand, restaurant industry enterprise, assessment, assortment structure.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

**Chorna Maryna V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** mv.1009@mail.ru

**Chatchenko Olga Ye.** – Senior Lecturer, Department of Management of Organizations, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** chatol@mail.ru

Важливою проблемою функціонування підприємств ресторанного господарства (ПРГ) в умовах нестабільного зовнішнього середовища, характерного для сучасного розвитку національної економіки, є формування ефективної асортиментної політики, яка, з одного боку, відповідатиме споживчому попиту, а з іншого – забезпечить необхідний рівень доходів підприємству. Для визначення оптимального асортименту

закладу ресторанного господарства необхідно оцінити структуру наявного та прогнозного попиту. Це обумовлює необхідність розробки відповідного методичного інструментарію.

Питанням оцінки попиту присвятили свої дослідження багато науковців, серед яких визнані закордонні фахівці А. Маршала, П. Самуельсон, К. Макконнелл, С. Брю [1 – 3]. Проблеми формування та оцінки попиту



на продукцію/послуги підприємств ресторанного господарства досліджено в роботах відомих вітчизняних учених: О. Азарян, Г. П'ятницької, Т. Шталь, В. Антонової та ін. [4 – 7].

А. Маршалл, П. Самуельсон, К. Макконнелл, С. Брю сформуливали теоретичну базу аналізу та оцінку попиту [1 – 3]; О. Азарян, Г. П'ятницька, Т. Шталь, В. Антонова визначили особливості попиту та його оцінки в ресторанному господарстві. Так, Т. Шталь зазначила, що послуга ПРГ «виникає кожного разу тільки на вимогу абсолютно визначеного споживача...» та спрямована на «...безпосереднє задоволення потреби особи, що купує послугу...» [6, с. 57]. Тобто попит має індивідуальний характер, а тому його структура є досить гнучкою. О. Азарян відзначає, що споживач бажає задовольнити потребу в харчуванні й зробити це за конкретний період часу, тобто вказує на часову обмеженість попиту на продукцію/послуги ПРГ [4]. Таким чином, структура попиту змінюється у часі, що й має бути враховано під час її оцінки. В. Антонова підкреслює: «...совокупность потребителей никогда не бывает однородной. Они различаются по своим желаниям, уровню доходов, суммой, которую готовы заплатить за товар или услугу, необходимому количеству, источникам получения информации...» [7, с. 30]. Тобто структура попиту обумовлена не лише бажанням споживачів, а й рівнем їхнього доходу. Тому під час оцінки структури попиту необхідно акцентувати увагу як на її цінних характеристиках, так і на рівні доходу підприємства від задоволення такої структури.

Проведений компаративний аналіз існуючих робіт визнаних фахівців щодо проблемних питань тематики дослідження довів відсутність єдиного підходу до оцінки структури попиту на продукцію/послуги ПРГ. Це й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінки структури попиту на продукцію підприємств ресторанного господарства. Для досягнення визначеної мети вирішено такі завдання: розроблено методичку оцінки структури попиту на продукцію (послуги) підприємств ресторанного господарства; побудовано матрицю «Рівень попиту / Рівень доходу» на основі відносних показників попиту та доходу; здійснено апробацію запропонованого методичного інструментарію.

Одним з важливіших питань сучасного підприємства ресторанного господарства є забезпечення максимально можливого обсягу та рівню доходу від реалізації продукції (послуг), що дозволить йому розвиватися та успішно функціонувати на конкурентному ринку. Досягти цього можна шляхом формування найбільш оптимальної асортиментної структури продукції (послуг) за рівнем доходності з позицій відповідності інтенсивності споживчого попиту в різні періоди часу. Тобто виникає необхідність в оцінці структури попиту як за асортиментом, так і за рівнем доходу. Для вирішення такого завдання розроблено та запропоновано до використання методичний підхід до оцінки структури попиту на продукцію (послуги) ПРГ, який ґрунтується на принципах системності, передбачає чітку логічну

послідовність процесу оцінки (рис. 1) та використання матриці «Рівень попиту / Рівень доходу».

Зупинимося детальніше на сутності кожного з визначених етапів.

Перший і другий етап являють собою «Інформаційний» блок, у межах якого формується та систематизується за групами показників (вартісних, кількісних, якісних) необхідна інформація відповідно до обраного періоду оцінки. Наведена періодизація обумовлена специфікою попиту на продукцію (послуги) ПРГ, яка детально розкрита у попередніх дослідженнях [8].

На третьому етапі здійснюється розрахунок відносних показників. Відносний показник попиту характеризується такими особливостями:

- ✦ по-перше, його економічна сутність полягає у відображенні переваг споживачів у виборі того чи іншого товару (асортиментної позиції) серед загальної сукупності запропонованих (загального асортименту) у конкретний період часу на конкретному ПРГ (конкурентній групі ПРГ, конкретному ринку продукції та послуг ресторанного господарства);
- ✦ по-друге, його кількісне значення вказує на рівень переваги споживачів у цьому виборі та завжди перевищує 0.

Ґрунтуючись на визначених особливостях, запропоновано визначати відносний показник попиту ( $ПП_p$ ) за такою формулою:

$$ПП_p = \frac{ЧЗ_i}{ПП}, \quad (1)$$

де  $ЧЗ_i$  – частка замовлень на  $i$ -ту асортиментну позицію за певний (визначений) період часу, %

$ПП$  – середній показник попиту на 1 асортименту позицію, %

$$ЧЗ_i = \frac{КЗ_i}{КЗ} \cdot 100, \quad (2)$$

де  $КЗ_i$  – кількість замовлень  $i$ -тої асортиментної позиції за певний (визначений) період часу;

$КЗ$  – загальна кількість асортиментних позицій за певний (той же) період часу.

$$\overline{ПП} = \frac{100}{КЗ}. \quad (3)$$

Відносний показник доходу має відповідати таким вимогам:

- ✦ по-перше, він повинен відображати одержаний ПРГ дохід від задоволення переваг споживачів у виборі того чи іншого товару (асортиментної позиції) серед загальної сукупності запропонованих (загального асортименту) у конкретний період часу;
- ✦ по-друге, його кількісне значення дає уявлення щодо рівню цього доходу та завжди позитивне. Виходячи з мети оцінки як показник доходу можна застосовувати показник як товарообороту, так і прибутку від операційної діяльності ПРГ.

Базуючись на виділених особливостях, розроблено таку формулу для визначення відносного показника попиту ( $ПП_p$ ):

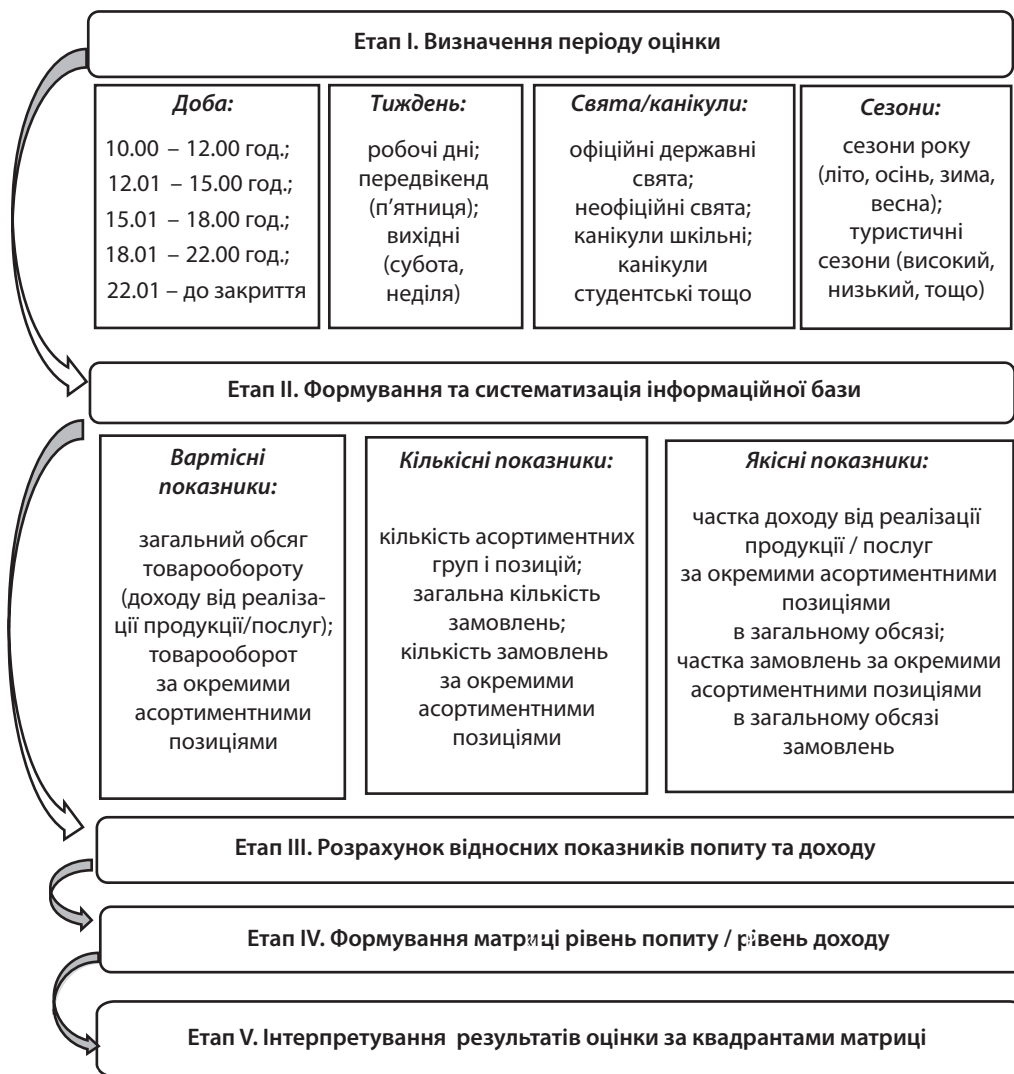


Рис. 1. Структурно-логічна схема методики оцінки структури попиту на продукцію (послуги) ПРТ

$$ПД_e = \frac{ЧТО_i}{ПП}, \quad (4)$$

де  $ЧТО_i$  – частка товарообороту  $i$ -тої асортиментної позиції за певний (визначений) період часу, %

$$ЧТО_i = \frac{ТО_i}{ТО} \cdot 100, \quad (5)$$

де  $ТО_i$  – товарооборот  $i$ -тої асортиментної позиції за певний (визначений) період часу;

$ТО$  – загальний товарооборот ПРТ за певний (той самий) період часу.

Можливі значення відносних показників попиту та доходу з інтерпретацією їх меж наведено в табл. 1.

Застосування відносних показників:

- ✦ по-перше, дозволяє чітко визначити межі можливих значень для побудови матриць;
- ✦ по-друге, дає можливість привести показники до єдиної числової бази для побудови матриць;
- ✦ по-третє, полегшує інтерпретацію квадрантів матриці.

На четвертому етапі на основі одержаних значень відносних показників попиту та доходу будується матриця «Рівень попиту / Рівень доходу» (рис. 2).

Як видно з рис. 2, матриця має лише чотири квадранта. Це обумовлено недоцільністю виділення окремо одиничних значень відносних показників ( $ПП_e = 1$ ,  $ПД_e = 1$ ) внаслідок:

	$ПП_e$	$0 < ПП_e \leq 1$	$1 < ПП_e$
$ПД_e$		2	3
$1 < ПД_e$		$0 < ПП_e \leq 1$ $1 < ПД_e$	$1 < ПП_e$ $1 < ПД_e$
$0 < ПД_e \leq 1$		1	4
		$0 < ПП_e \leq 1$ $0 < ПД_e \leq 1$	$1 < ПП_e$ $0 < ПД_e \leq 1$

Рис. 2. Матриця «Рівень попиту / Рівень доходу»

Можливі значення відносних показників попиту та доходу

Показник	Можливе значення	Виділені межі	Інтерпретування
Відносний показник попиту ( $ПП_в$ )	$0 < ПП_в$	$0 < ПП_в < 1$	Перевага споживачів у виборі інших асортиментних позицій. Попит на дану асортиментну позицію менше середнього попиту за представленим ПРГ асортиментом продукції
		$ПП_в = 1$	Попит на дану асортиментну позицію на рівні середнього за представленим ПРГ асортиментом продукції.
		$1 < ПП_в$	Перевага споживачів у виборі даної асортиментної позиції. Попит на дану асортиментну позицію перевищує середній попиту за представленим ПРГ асортиментом продукції
Відносний показник доходу ( $ПД_в$ )	$0 < ПД_в$	$0 < ПД_в < 1$	Одержаний дохід від реалізації продукції даної асортиментної позиції менше порівняно з усередненим значенням
		$ПД_в = 1$	Одержаний дохід від реалізації продукції даної асортиментної позиції відповідає середньому значенню
		$1 < ПД_в$	Одержаний дохід від реалізації продукції даної асортиментної позиції більше за середнє значення

- ✦ *по-перше*, практично відсутності таких значень виходячи з самої методики розрахунку (1); (4);
- ✦ *по-друге*, у разі одержання одиничних значень їх простоти трактування в межах відрізка від нуля до одиниці включно.

На п'ятому етапі здійснюється інтерпретування результатів оцінки попиту за квадрантами матриці відповідно до наведеної характеристики.

До 1-го квадранту потрапляють такі асортиментні позиції, попит і дохід від реалізації яких або нижчий (вони знаходяться в середині квадранту), або дорівнює (знаходяться на верхній та/або правій боковинах квадранту) відповідним середнім показникам за загальним асортиментом даного ПРГ – вони знаходяться в середині квадранту. Чим більша кількість асортиментних позицій знаходиться в цьому квадранті, тим у гіршому стані знаходить ПРГ щодо задоволення існуючого попиту та одержання доходу.

У 2-му квадранті розташовані асортиментні позиції високого попиту, які приносять дохід нижче середнього значення. Чим значніша кількість асортиментних позицій у даному квадранті, тим більший рівень задоволення вимог споживачів, що є позитивним і забезпечує стійку позицію ПРГ на ринку в межах конкурентної групи. Проте низький рівень доходу, характерний для цього квадранту, підвищує ризик зниження рентабельності ПРГ у разі зростання кількості асортиментних позицій у цій частині матриці.

Квадрант 3-ій містить такі асортиментні позиції, попит і дохід від реалізації яких вище середніх значень за загальним асортиментом даного ПРГ. Чим більша кількість асортиментних позицій знаходиться в цьому квадранті, тим у кращому стані знаходить ПРГ щодо задоволення існуючого попиту та одержання доходу.

Квадрант 4-ий – високодохідні асортиментні позиції низького попиту. Значна кількість асортиментних позицій у даному квадранті свідчить про невиважену цінову політику та маркетингову політику ПРГ. Для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно розробити заходи, які стимулюватимуть попит на

ці асортиментні позиції та забезпечують їх переміщення до 3-го квадранту матриці.

Матриця «Рівень попиту / Рівень доходу» може використовуватися не лише як інструмент оцінки попиту, а й як інструмент оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. У цьому випадку необхідно провести процедури оцінки до та після прийняття конкретних заходів, визначити динаміку та векторність руху асортиментних позицій і порівняти її з наведеною на рис. 3 (а, б).

$ПД_в \backslash ПП_в$	$0 < ПП_в \leq 1$	$1 < ПП_в$
$1 < ПД_в$	2	3
$0 < ПД_в \leq 1$	1	4

а) у межах окремих квадрантів матриці

$ПД_в \backslash ПП_в$	$0 < ПП_в \leq 1$	$1 < ПП_в$
$1 < ПД_в$	2	3
$0 < ПД_в \leq 1$	1	4

б) між окремими квадрантами матриці

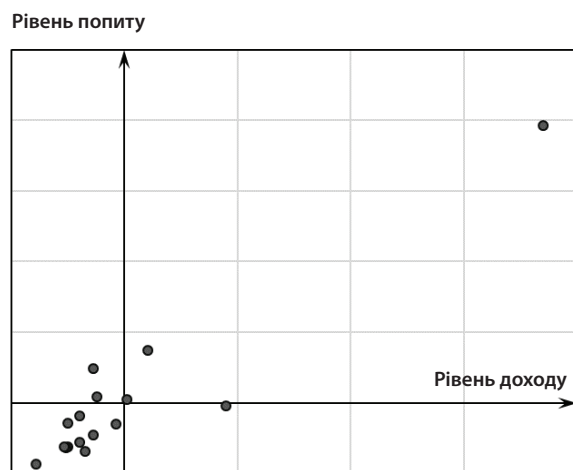
**Рис. 3. Динаміка асортиментних позицій у матриці «Рівень попиту / Рівень доходу», характерна для ефективних управлінських рішень**

Апробацію запропонованої методики здійснено на діючому ПРГ кафе «Вектор», яке функціонує у м. Харків (для забезпечення конфіденціальності назву змінено). Періодом оцінки вибрано добу та побудовано матрицю «Рівень попиту / Рівень доходу» за асортиментною групою «Гарячі блюда» (рис. 4).

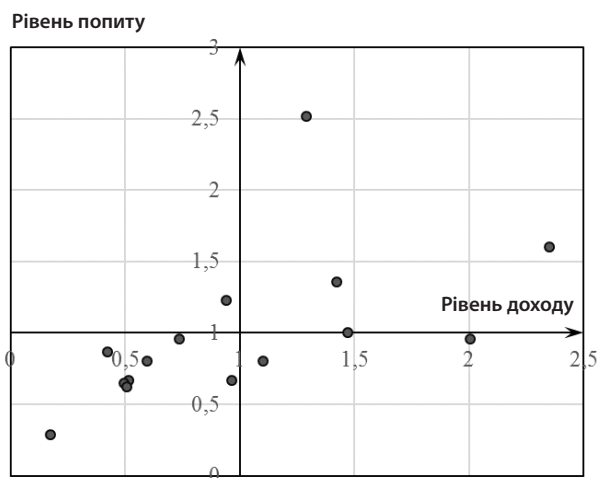
Як видно з рис. 4а), одна асортиментна позиція (піцца «Сочная») є лідером як за рівнем попиту, так і за рівнем доходу від їх реалізації. При цьому вона значно випереджає інші позиції. Тому для одержання адекватних результатів оцінки та більш ясної картини необхідно її виключити (рис. 4б)). Аналізуючи результати оцінки за рис. 4б), відзначимо, що переважна кількість асортиментних позицій даного ПРГ (53,3%) знаходиться у першому квадранті матриці, тобто, і попит, і дохід нижче середнього рівня. Це негативно впливає на імідж закладу та може призвести до зниження його рентабельності й конкурентоспроможності та потребує негайних заходів.

### ВИСНОВКИ

Застосування розробленого методичного підходу дозволяє ПРГ визначити асортименту структуру



а) за усіма асортиментними позиціями в межах групи



б) за виділеними асортиментними позиціями в межах групи

**Рис. 4. Матриця «Рівень попиту / Рівень доходу» за асортиментною групою «Гарячі блюда» по кафе «Вектор»**

продукції за співвідношенням реалізованого попиту та одержаного доходу, що дає, по-перше, можливість формувати управлінські рішення щодо її вдосконалення; по-друге, – оцінювати ефективність цих заходів.

У подальших дослідженнях планується сформулювати ефективну систему управління асортиментом на основі урахування результатів оцінки структури попиту за представленим методичним підходом. ■

### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Маршалл А.** Принципы экономической науки / А. Маршалл / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.
- 2. Самуэльсон П.** Экономика : в 2 т. / П. Самуэльсон / Пер. с англ. – М.: НПО «Алгон» ВНИИСИ. – 1992. – Т. 2. – 415 с.
- 3. Макконелл Кемпбелл, Р.** Экономика: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. / Р. Макконелл Кемпбелл, Л. Брю Стэнли / Пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – 400 с.
- 4. П'ятницька Г. В.** Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : монографія / Г. В. П'ятницька. – К.: КНТЕУ, 2007. – 465 с.
- 5. Азарян Е. М.** Рекламные стратегии предприятий ресторанного хозяйства: монография / Е. М. Азарян, О. В. Сушко. – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 152 с.
- 6. Шталь Т. В.** Маркетингові стратегії підприємств ресторанного господарства : монографія / Т. В. Шталь. – Харків: ХДУХТ, 2011. – 274 с.
- 7. Антонова В. А.** Ресторанный бизнес: механизм и эффективность управления стратегическим развитием : монография / В. А. Антонова. – Донецк: ДонНУЭТ, 2009. – 277 с.
- 8. Власова Н. А.** Особенности спроса и предложения на рынке продукции общественного питания / Н. А. Власова, А. Ю. Лурье, О. Е. Чатченко // Коммунальное хозяйство городов : сб. науч. пр. – Вып. 34. – Серия: эконом. науки. – К.: Техніка, 2001. – С. 258 – 263.

### REFERENCES

- Azarian, E. M., and Sushko, O. V. *Reklamnye strategii predpriyatij restorannogo khoziaistva* [Promotional strategies restaurant industry enterprises]. Donetsk: DonNUET, 2007.
- Antonova, V. A. *Restorannyi biznes: mekhanizm i effektivnost upravleniia strategicheskim razvitiem* [Catering: mechanism and efficiency of management of strategic development]. Donetsk: DonNUET, 2009.
- Makkonell Kempbell, R., and Briu Stenli, L. *Ekonomiks: Printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: Respublika, 1992.
- Marshall, A. *Printsipy ekonomicheskoy nauki* [Principles of economics]. Moscow: Progress, 1993.
- P'iatnytska, H. V. *Restoranne hospodarstvo Ukrainy: rynkovi transformatsii, innovatsiyni rozvytok, strukturna pereoriientatsiia* [Restaurants Ukraine: market transformation, innovation development, structural reorientation]. Kyiv: KNTEU, 2007.
- Shtal, T. V. *Marketynhovi stratehii pidpriemstv restorannoho hospodarstva* [Marketing strategies of enterprises restaurants]. Kharkiv: KhDUKht, 2011.
- Samuelson, P. *Ekonomika* [Economy]. Moscow: Algon, 1992.
- Vlasova, N. A., Lure, A. Yu., and Chatchenko, O. E. "Osobennosty sprosya y predlozheniya na rynke produktsyy obshchestvennoho pytanyia" [Features of supply and demand on the market of catering products]. *Kommunalnoe khoziaistvo horodov*, no. 34 (2001): 258-263.



# РОБОЧЕ МІСЦЕ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА ФОРМА ПРОЦЕСУ ПРАЦІ

АМОСОВ О. Ю., ЧЕРНЯЄВА А. О.

УДК 331.4

## Амосов О. Ю., Черняєва А. О. Робоче місце як організаційна форма процесу праці

Для ефективного функціонування сучасного виробництва, заснованого на застосуванні складної техніки і технології, що характеризується великою кількістю внутрішньовиробничих зв'язків, необхідна чітка організація робочого місця. У статті розглядається поняття робочого місця не з позиції частини простору, що пристосована для виконання працівником виробничих функцій, а як організаційна форма процесу праці, яка інтегрує його складові: організаційне, технічне, економічне, соціальне забезпечення праці, інтелектуалізація праці.

**Ключові слова:** робоче місце, організація робочого місця, процес праці, інтелектуалізація праці, колективний договір, штатний розклад, посадова інструкція, заробітна плата.

**Рис.:** 6. **Бібл.:** 12.

**Амосов Олег Юрійович** – доктор економічних наук, професор, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** amosovoleg@ukr.net

**Черняєва Анна Олександрівна** – аспірантка, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 331.4

UDC 331.4

## Амосов О. Ю., Черняева А. А. Рабочее место как организационная форма процесса труда

## Amosov O. Yu., Chernyayeva A. O. Working Place as an Organisational Form of the Process of Labour

Для эффективного функционирования современного производства, основанного на применении сложной техники и технологии, которое характеризуется большим количеством внутрипроизводственных связей, необходима четкая организация рабочего места. В статье рассматривается понятие рабочего места не с позиции части пространства, которая приспособлена для выполнения работником производственных функций, а как организационная форма процесса труда, которая интегрирует его составляющие: организационное, техническое, экономическое, социальное обеспечение труда, интеллектуализация труда.

In order to achieve efficient functioning of modern production based on application of complex equipment and technology, which is characterised with a big number of internal production links, it is necessary to have an accurate organisation of the working place. The article considers the working place notion not from the position of a portion of space, which is adjusted for performance of production functions by a worker, but as an organisational form of the process of labour, which integrates its following components: organisational, technical, economic, social security of labour and intellectualisation of labour.

**Ключевые слова:** рабочее место, организация рабочего места, процесс труда, интеллектуализация труда, коллективный договор, штатное расписание, должностная инструкция, заработная плата.

**Key words:** working place, organisation of the working place, process of labour, intellectualisation of labour, collective agreement, personnel list, job description, wages.

**Рис.:** 6. **Библ.:** 12.

**Рис.:** 6. **Bibl.:** 12.

**Амосов Олег Юрьевич** – доктор экономических наук, профессор, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** amosovoleg@ukr.net

**Amosov Oleh Yu.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

**E-mail:** amosovoleg@ukr.net

**Черняева Анна Александровна** – аспирант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

**Chernyayeva Anna O.** – Postgraduate Student, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

У сучасних умовах для більшості вітчизняних підприємств головним завданням є забезпечення ефективності, на що впливає багато факторів. Одним із найважливіших є раціональна організація робочих місць працівників.

Раціональна організація робочих місць покращує умови праці, забезпечує ефективну побудову робочого процесу, дозволяє оптимізувати витрати робочого часу, підвищити якість виконуваної роботи. Від того, як організовані робочі місця, багато в чому залежить ефективність використання самої праці, знярядь і засобів праці, і, відповідно, продуктивність праці, собівартість продукції, що випускається, її якість та інші економічні показники функціонування підприємства.

Сучасні наукові джерела містять різні визначення поняття «робоче місце», тому що відображають, як правило, тільки окремі характеристики сутності цієї багатогранної економічної категорії. Так, наприклад,

такі вчені, як А. І. Рофе, А. П. Єгошин, В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Є. Сорокіна трактують поняття «робоче місце» як обмежену частину виробничого процесу, із розташованими на ньому основним і технічним обладнанням, оснащенням, інвентарем, робочою меблею і спеціальними засобами, необхідними для здійснення певного виду робіт. А Б. М. Генкін, О. В. Крушельницька, Д. П. Богиня, О. М. Грішнова, Б. В. Бичін визначають поняття «робоче місце» як первинну ланку процесу виробництва і елемент структури підприємства.

*Метою* статті є обґрунтування основних соціально-економічних, управлінських і техніко-технологічних складових ефективної організації робочого місця як організаційної форми процесу праці.

Вихідним елементом структури будь-якого підприємства є робоче місце, у межах якого відбувається цілеспрямована трудова діяльність конкретного працівника. Робоче місце відіграє провідну роль в організаційно-

економічному механізмі як підприємства у цілому, так і його структурних підрозділів.

**Р**обоче місце є первинною ланкою виробничо-технологічної структури підприємства, в якій здійснюється процес виробництва, його обслуговування та управління. Саме тут відбувається поєднання цих трьох основних елементів процесу виробництва і досягається його головна мета – випуск продукції та надання послуг.

Аналіз наукових джерел свідчить про те, що організацію робочого місця, як правило, розглядають як сукупність заходів оснащення робочого місця засобами і предметами праці та їх розміщення у певному порядку. Рациональний устрій робочого місця на підприємстві передбачає планування його і обслуговуючих пристроїв, забезпечення зручного зв'язку і розташування робочих місць, пускових пристроїв технологічного устаткування, усіх предметів і засобів праці відповідно до послідовності виконуваної роботи, наявності сигналізації про справність устаткування тощо. Рациональний устрій робочого місця спрямований також на забезпечення нормальним освітленням, підтримку технічного устаткування в експлуатаційній готовності, дотримання всіх правил техніки безпеки, забезпечення необхідної температури, чистоти та ін. Робоче місце повинне бути також оснащено відповідно до його технологічного призначення і спеціалізації. Обов'язковою умовою ефективно організації праці є доставка засобів виробництва і предметів праці до робочого місця по заздалегідь розробленому графіку за допомогою спеціально виділеного персоналу [7].

Більшість дослідників не виокремлюють персонал як складову робочого місця і розглядають управління персоналом як засіб забезпечення робочого місця живою працею. Цей підхід орієнтований на визначення економічної ефективності робочого місця, тобто на підвищення продуктивності праці, що не може бути здійснено без урахування аспектів соціальної ефективності, які залишаються поза увагою науковців. На нашу думку, продуктивність праці може бути високою лише у тому випадку, якщо працівник отримує задоволення від своєї праці. А для цього необхідно при розгляданні робочого місця приділяти увагу умовам праці та іншим заохочувальним заходам [8, 11].

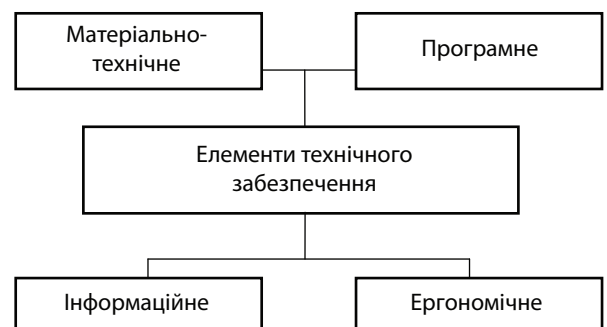
Таким чином, рациональна організація робочого місця забезпечує ефективне використання обладнання і робочої сили. Головною її метою є високоякісне та ефективне виконання роботи у встановлені терміни на основі повного використання устаткування, робочого часу, застосування рациональних прийомів і методів праці, створення комфортних умов праці, що забезпечують тривале збереження працездатності працівників. Для досягнення цієї мети до робочого місця висуваються технічні, організаційні та економічні вимоги [11]. Розглянемо головні складові організації робочого місця детальніше.

*Технічне забезпечення робочого місця.* Треба підкреслити величезну і все зростаючу роль технічного прогресу в забезпеченні високої ефективності процесу праці. Впровадження нової техніки та технології, механізація та автоматизація виробництва, удосконалення

конструкцій виробів, використання нових, прогресивних видів сировини і матеріалів, широкий розвиток інформаційних технологій та інші – усе це найважливіші й вирішальні засоби забезпечення високої ефективності виробництва, економії витрат суспільної праці.

Отже, з технічного боку робоче місце повинно бути оснащене прогресивним обладнанням, необхідним технологічним та організаційним інструментом, контрольно-вимірювальними приладами, передбаченими технологією, підйомно-транспортними засобами, а також воно повинно відповідати ергономічним вимогам. Ефективне функціонування робочого місця передбачає також комплексне використання сучасних технічних і програмних засобів обробки інформації, які об'єднують у певні організації форми.

Обов'язковою умовою функціонування робочого місця є організація відповідних елементів технічного забезпечення процесу праці (рис. 1).



**Рис. 1. Елементи технічного забезпечення робочого місця**

Основу матеріально-технічного забезпечення робочого місця складає комплекс технічних засобів – сукупність взаємозв'язаних єдиним управлінням і (або) автономних технічних засобів збору, реєстрації, накопичення, передачі, обробки, висновку і представлення інформації, а також засобів оргтехніки.

Вихідними даними для вибору технічних засобів є:

- ✦ характеристики завдань, призначених для вирішення на робочому місці;
- ✦ характеристики технологічного процесу обробки інформації;
- ✦ технічні характеристики обладнання, що існують на робочому місці.

Основними характеристиками завдань, які повинні враховуватися при виборі обладнання, є:

- ✦ носії вхідної та вихідної інформації (документи, типові бланки, машинні носії інформації і т. ін.);
- ✦ обсяг вхідної та вихідної інформації за вказаними носіями;
- ✦ обсяги обчислювальних робіт;
- ✦ терміни виконання робіт з вирішення завдань на робочому місці;
- ✦ форми і способи подання результатів вирішення завдань користувачам.

При виборі обладнання слід враховувати призначення і склад комплектів обладнання та його основні характеристики [10]. Основні характеристики обладнання, що може використовуватися на робочому місці, представлені на рис. 2.

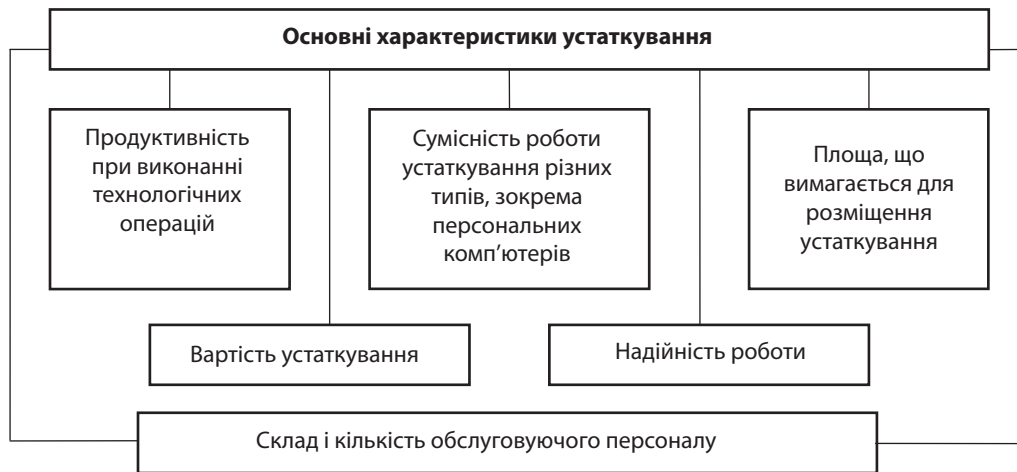


Рис. 2. Основні характеристики устаткування на робочому місці

Отже, застосування сучасних технічних засобів дає змогу підвищити продуктивність праці персоналу, прискорити обробку інформації, підвищити якість і оперативність рішень на робочому місці.

Щодо програмного забезпечення, то воно має містити базу даних, постійно поповнюватися достовірною інформацією, забезпечувати оперативність пошуку необхідної інформації, наочність представлення інформації з бази даних. Програмні засоби також повинні включати програми, що регулюють діяльність персоналу, забезпечувати прийняття рішень з конкретних ситуацій, здійснювати оперативність зв'язку, тобто забезпечувати ділову діяльність, комунікативність і прийняття рішень.

Інформаційне забезпечення діяльності персоналу на робочому місці являє собою сукупність реалізованих рішень по обсягу, розміщенню і формах організації інформації. Воно включає оперативну інформацію, нормативно-довідкову інформацію, класифікатори техніко-економічної інформації та системи документації (уніфіковані та спеціальні) [10].

Для того, щоб персонал успішно виконував свої функції на робочому місці, необхідно дотримуватися основних принципів отримання, передачі, обробки, зберігання і використання якісної інформації (рис. 3).

Як бачимо з рис. 3, ефективне отримання, передача, обробка, зберігання і використання інформації базується на чотирьох основних принципах [10]:

- ✦ *комплексність* – інформація повинна відображати всі сторони діяльності кадрової служби: технологічну, соціальну, економічну, організаційну та технічну у взаємозв'язку із зовнішніми умовами;
- ✦ *оперативність* – отримання вхідної інформації повинне відбуватися одночасно з протіканням

процесу в управляючій системі або співпадати з моментом її завершення;

- ✦ *систематичність* – необхідна інформація повинна поступати систематично і безперервно (по можливості);
- ✦ *достовірність* – інформація повинна формуватися в ході достатньо точних вимірювань.

Розробка інформаційного забезпечення – одна з найважливіших складових розробки інформаційної системи, яка повинна забезпечити:

- ✦ єдність і зберігання інформації, необхідної для розв'язання задач;
- ✦ єдність інформаційних масивів для всіх задач інформаційних систем;
- ✦ однократність уведення інформації та її багаточільове використання;
- ✦ різні методи доступу до даних;
- ✦ низьку вартість витрат на зберігання та використання даних, а також на внесення змін.

Робоче місце і взаємне розташування всіх його елементів повинне відповідати антропометричним, фізичним і психологічним вимогам. Велике значення має також характер роботи. Зокрема, при організації робочого місця повинні бути дотримані такі основні умови: оптимальне розміщення устаткування щодо складу робочого місця і достатній робочий простір, що дозволяє здійснювати всі необхідні рухи і переміщення.

Ергономічними аспектами робочих місць зокрема є: висота робочої поверхні, розміри простору для ніг, вимоги до розташування документів на робочому місці (наявність і розміри підставки для документів, можливість різного розміщення документів, відстань від очей користувача до екрану, документа, клавіатури тощо),

характеристики робочого крісла, вимоги до поверхні робочого стола, урегульованість елементів робочого місця [12].

Головними елементами робочого місця є стіл і крісло. Основним робочим положенням є положення сидячи. Робоча поза сидячи викликає мінімальне стомлення працівника. Рациональне планування робочого місця передбачає чіткий порядок і сталість розміщення предметів, засобів праці та документації.



Рис. 3. Принципи якісної інформації



Те, що потрібно для виконання робіт частіше, розташоване в зоні легкої досяжності робочого простору.

Для комфортної роботи стіл повинен задовольняти таким умовам:

- ✦ висота столу повинна бути вибрана з урахуванням можливості сидіти вільно, у зручній позі, при необхідності спираючись на підлокітники;
- ✦ нижня частина столу повинна бути сконструйована так, щоб працівник міг зручно сидіти, не був змушений підбирати ноги;
- ✦ поверхня столу повинна мати властивість, що виключають появу відблисків у поле зору працівника;
- ✦ конструкція столу повинна передбачати наявність висувних ящиків (не менше трьох для зберігання документації, канцелярських приладів);
- ✦ висота робочої поверхні рекомендується в межах 680 – 760 мм. Висота поверхні, на яку встановлюється клавіатура, повинна бути близько 650 мм.

Ураховання усіх вимог до ергономічного забезпечення, створення сприятливих умов праці й правильне естетичне оформлення робочих місць на виробництві має велике значення як для полегшення праці, так і для підвищення його привабливості та позитивно впливає на продуктивність праці.

Організаційне забезпечення робочого місця. Організаційне забезпечення робочого місця передбачає розробку регламентуючих діяльність підприємства документів, які визначають функції та завдання кожного працівника, а також містять вимоги до організації та ергономіки робочого місця, встановлюють правила, процедури, критерії та нормативи, спрямовані на збереження життя і здоров'я працівників у процесі їх трудової діяльності. Нормативну основу організаційного забезпечення робочого місця визначають нормативно-правові акти: Конституція України, Кодекс Законів України про працю та інші законодавчі акти України, прийняті відповідно до нього [8], міжнародні договори України, які регулюють трудові та інші тісно пов'язані з ними відносини.

Нормативно-правовий акт – письмовий документ компетентного органу держави, що містить формально обов'язкові правила поведінки загального характеру і є

основною формою права для багатьох правових систем сучасності [12]. Нормативно-правові акти відрізняються за суб'єктами, які їх приймають: Верховна Рада України, органи міжнародно-правового регулювання праці, Президент України, Кабінет Міністрів України, міністерства, відомства, місцеві органи влади та місцевого самоврядування, соціальні партнери й інші суб'єкти.

Важливе місце у регулюванні трудових відносин займають локальні правові норми – правила загальнообов'язкової поведінки, що попередньо санкціоновані державою і прийняті у встановленому законом порядку безпосередньо на підприємстві, в установі, організації, та діють у їх межах. Локальні норми приймаються на підприємствах, в установах та організаціях роботодавцем самостійно чи за погодженням з виборним органом трудового колективу. Це – колективний договір, правила внутрішнього трудового розпорядку; положення про оплату праці, про преміювання, про порядок виплати винагороди за підсумками роботи впродовж року тощо.

Локальні правові норми діють тільки в межах конкретного підприємства, найчастіше, на певний строк; вони не повинні погіршувати становище працівників на робочому місці порівняно із законами й іншими підзаконними нормативно-правовими актами у сфері праці. Локальні правові норми, що регулюють трудові відносини на вітчизняних підприємствах, представлені на рис. 4.

Колективний договір повинен укладатися на всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом і не може суперечити чинному законодавству України.

Колективний договір – це локальний нормативний акт, який регулює трудові, соціально-економічні відносини, що виникають між власником або уповноваженим ним органом і найманими працівниками конкретного підприємства; це форма їх співробітництва з метою досягнення соціальної згоди і прогресу [10].

Колективний договір укладається відповідно до чинного законодавства (ст. 10 – 20 гл. Кзпп України [2]), ЗУ «Про колективні договори та угоди» [1], та інші) та узятих сторонами зобов'язань і має на меті регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин, а також узгодження інтересів трудящих, власників та уповноважених ними органів.

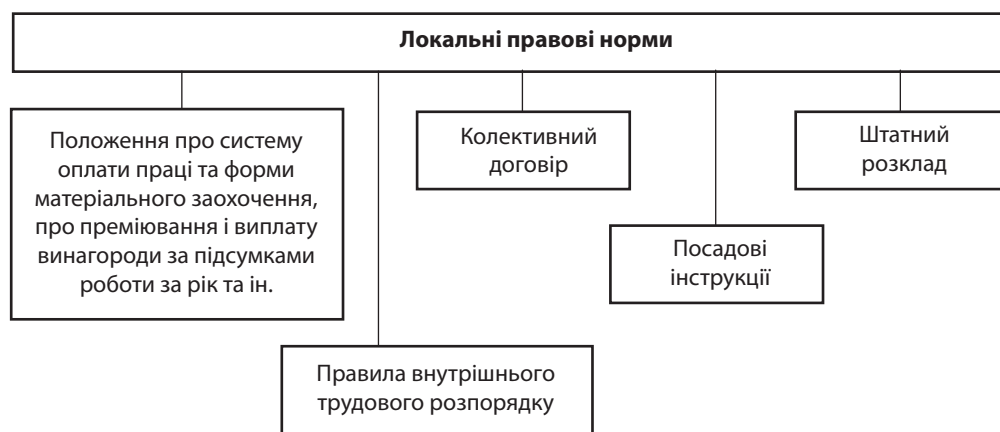


Рис. 4. Локальні правові норми, що регулюють трудові відносини на підприємствах України



Штатний розклад – це організаційно-розпорядчий документ, в якому відбивається структура підприємства, містить перелік посад із зазначенням їх кількості і розмірів посадових окладів. Також у штатному розкладі відбивається розмір надбавок і доплат, що існують на даному підприємстві, відповідно до конкретних посад [9].

Основним нормативним актом, що регулює питання дисципліни праці та організації внутрішнього трудового розпорядку на підприємстві, є типові правила внутрішнього трудового розпорядку для робітників і службовців підприємств, установ, організацій.

На підставі типових правил розробляються правила внутрішнього трудового розпорядку з урахуванням умов праці даного підприємства.

Згідно зі статтею 142 КЗпП України трудовий розпорядок на підприємствах, в установах, організаціях визначається правилами внутрішнього трудового розпорядку. Незважаючи на те, що немає законодавчої обов'язковості прийняття правил внутрішнього трудового розпорядку на підприємстві, потреба в них для роботодавця реальна. У статті 21 КЗпП йдеться про обов'язок працівника виконувати визначену трудовим договором роботу з підпорядкуванням внутрішньому трудовому розпорядку [2].

Посадові інструкції, так само як колективний договір і правила внутрішнього трудового розпорядку, повинні бути на кожному підприємстві. І це не тільки традиція, але й вимога нормативного акту. Мається на увазі Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, затверджений наказом Мінпраці від 29 грудня 2007 р. № 336, пункт 6 якого саме і передбачає необхідність розроблення та затвердження посадових інструкцій керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців.

Посадова інструкція – це правовий акт, що видається з метою регламентації організаційно-правового статусу працівника, його обов'язків, прав і відповідальності та забезпечує умови для його ефективної роботи [6].

У даний час зростає роль створення документів, що регламентують виробничі повноваження кожного робочого місця і містять вимоги до працівника, що працює на цьому місці. Кадрові документи повинні описувати прямі обов'язки фахівця, сферу його компетентності та відповідальності, критерії оцінки ефективності його роботи, управлінську структуру, що має відношення до працівника. Слід зазначити, що працівник також зацікавлений у чіткому визначенні характеру його роботи на робочому місці, кола посадових обов'язків, відповідальності, кваліфікаційних вимог, що пред'являються до нього.

*Економічне забезпечення робочого місця.* Організація робочого місця має забезпечити оптимальну зайнятість працівників, максимально високий рівень продуктивності праці і якості роботи, а також ефективні інвестиції у персонал [3]. Саме тому важливою складовою організації робочого місця є економічне забезпечення процесу праці, що представляє собою процес інвестування коштів підприємства у робоче місце та працівників. Основні витрати на організацію робочого місця представлені на рис. 5.

Заробітна плата, з одного боку, є основним (і часто єдиним) джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх сімей, а з іншого боку, для роботодавців вона є суттєвою часткою витрат виробництва і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства. Питання організації заробітної плати і формування її рівня разом з питаннями забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудова відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу [3].

Таким чином, неможливо увявити підприємство, що функціонує б без значних витрат, пов'язаних з організацією робочих місць. Ці витрати необхідно планувати й обґрунтовувати так, щоб через певний час отримати економічну віддачу від інвестицій та забезпечити соціальний ефект.

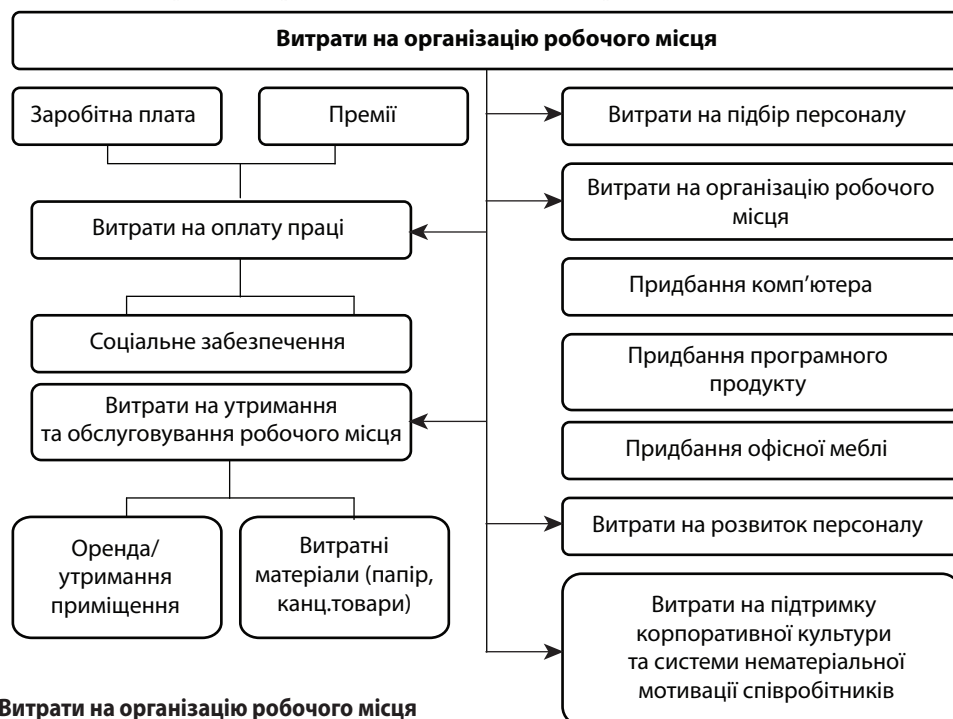


Рис. 5. Витрати на організацію робочого місця

*Соціальне забезпечення робочого місця.* Соціальна складова організації робочого місця є важливим елементом кадрового, виробничого, економічного потенціалу підприємства. Основне призначення соціального забезпечення робочого місця полягає у сприянні зростанню продуктивності, підвищенню ефективності та якості праці. Соціальне забезпечення повинно стимулювати працівників до продуктивної праці, сприяти вирішенню таких управлінських завдань, як закріплення найбільш кваліфікованих працівників на підприємстві, забезпечення їх лояльного ставлення.

Соціальне забезпечення робочого місця є ефективним, якщо створена дієва система соціального захисту, необхідні умови праці, забезпечується відповідність оплати праці її витратам та результатам, стимулюється розвиток та реалізація творчої ініціативи працівників, підвищення їх загальноосвітнього та професійного рівня, поліпшуються житлові і культурно-побутові умови, розвивається соціальне партнерство тощо.

*Інтелектуалізація робочого місця.* Інтелектуальна праця потребує відповідного технічного, організаційного, соціально-економічного забезпечення. У сучасних умовах організація робочого місця, з одного боку, повинна забезпечити реалізацію інтелектуального потенціалу працівників, з іншого боку, сприяти його накопиченню. Тому складовою процесу інтелектуалізації праці є інтелектуалізація робочого місця. Інвестуючи у новітні технології та інтелектуальний капітал, здійснюючи інновації, підвищуючи професіоналізм і компетентність працівників, удосконалюючи систему навчання та перенавчання, підприємство забезпечує інтелектуалізацію робочих місць.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, для ефективного функціонування сучасного виробництва, заснованого на застосуванні складної техніки і технології, що характеризується великою кількістю внутрішньовиробничих зв'язків, необхідна раціональна організація робочого місця як організаційної форми процесу праці. На даному етапі розвитку економіки дуже важливо гармонійно пов'язати всі складові організації робочого місця (рис. 6), а саме: організаційне забезпечення, технічне, економічне, соціальне забезпечення та інтелектуалізацію праці для того, щоб

надати працівникові сприятливі та комфортні умови для ефективного здійснення процесу праці з максимально високою продуктивністю. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Про колективні договори та угоди : Закон України від 01.07. 1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Кодекс законів про працю в Україні // Трудове законодавство. – К. : Україна, 2005. – 281 с.
3. **Богиня Д. П.** Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Гришнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с.
4. **Гурич О. Г.** Трудове право : курс лекцій / О. Г. Гурич. – К. : Вілбор, 1999. – 208 с.
5. **Кравчук М. В.** Теорія держави і права. Проблеми теорії держави і права : навчальний посібник / М. В. Кравчук. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002 р. – 247 с.
6. **Павлюк Л. В.** Справочник по деловодству, архивному делу и основам работы на компьютере. – 7-е изд. / Л. В. Павлюк, Т. И. Киселёва, М. Ф. Воронина, Н. И. Воробьёв. – С-Пб. : Издательский Дом «Герда», 2002. – 288 с.
7. Економіка труда : учебник / Под ред. П. Э. Шлендера, Ю. П. Кокина. – М. : Юристъ, 2002. – 337 с.
8. Краткий экономический словарь [Текст] : 7500 терминов / А. Н. Азрилян [и др.] ; ред. А. Н. Азрилян. – М. : Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
9. **Быкова Т. А.** Делопроизводство : учебник / Т. А. Быкова. – М. : МЦФР, 2006. – 560 с.
10. **Дейнека А. В.** Современные тенденции в управлении персоналом / А. В. Дейнека, А. В. Жуков. – М. : Издательство «Академия Естествознания», 2009. – 403 с.
11. **Лукачев Л. И.** Управление персоналом : курс лекций, практические задания / Л. И. Лукачев ; под ред. Ю. П. Анискина ; изд. 2-е, стереотип. – М. : Омега-Л, 2006. – 264 с.
12. **Трешнев Е. Г.** Эргономические принципы формирования рабочих зон операторов АСУ / Е. Г. Трешнев // Эргономическое обеспечение проектирования средств вычислительной техники и АСУ. – М. : ВНИИТЭ, 1985. – 345 с.

### REFERENCES

- Azriilian, A. N. *Kratkiy ekonomicheskii slovar* [Concise Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2001.
- Bohynia, D. P., and Hryshnova, O. A. *Osnovy ekonomiky pratsi* [Fundamentals of labor economics]. Kyiv: Znannia-Pres, 2000.
- Bykova, T. A. *Deloproizvodstvo* [Paperwork]. Moscow: MTsFR, 2006.

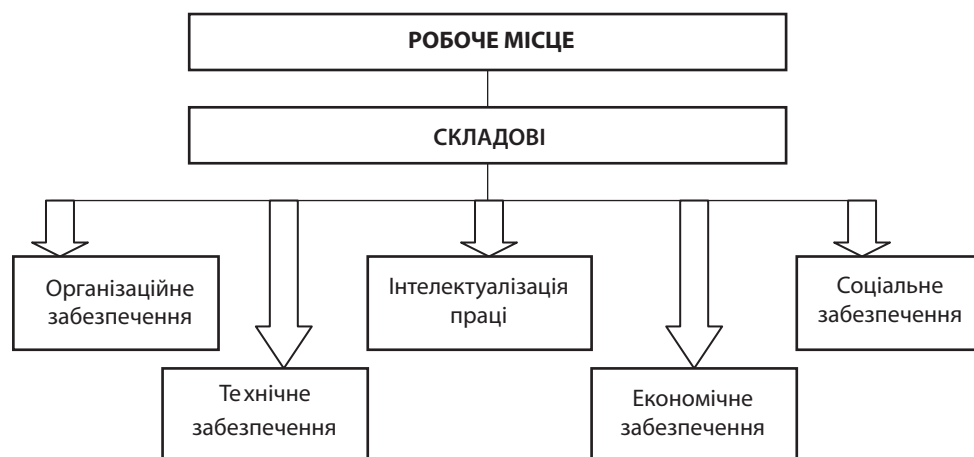


Рис. 6. Складові робочого місця

Deyneka, A. V., and Zhukov, A. V. *Sovremennyye tendentsii v upravlenii personalom* [Modern trends in human resource management]. Moscow: Akademiia Estestvoznaniia, 2009.

*Ekonomika truda* [Labor Economics]. Moscow: Yurist, 2002.

Hyrych, O. H. *Trudove pravo* [Labor Law]. Kyiv: Vilbor, 1999.

Kravchuk, M. V. *Teoriia derzhavy i prava. Problemy teorii derzhavy i prava* [Theory of law. Theory of State and Law]. Ternopil: Kart-blansh, 2002.

[Legal Act of Ukraine] (1993). <http://zakon2.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2005).

Lukachev, L. I. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. Moscow: Omega-L, 2006.

Pavliuk, L. V., Kiseleva, T. I., and Voronina, M. F. *Spravochnik po delovodstvu, arkhivnomu delu i osnovam raboty na kompiutere* [Reference delovodstvu, archival business and basic computer skills]. St. Petersburg: Gerda, 2002.

Treshnev, E. G. "Ergonomicheskie printsipy formirovaniia rabochikh zon operatorov ASU" [Ergonomic principles of work zones ACS operators]. In *Ergonomicheskoe obespechenie proektirovaniia sredstv vychislitel'noy tekhniki i ASU*. Moscow: VNIITE, 1985.

УДК 005.952.2:658

## ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНА СТРУКТУРА ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

НАЗАРОВА Г. В., СЕМЕНЧЕНКО А. В.

УДК 005.952.2:658

**Назарова Г. В., Семенченко А. В. Професійно-кваліфікаційна структура трудових ресурсів промислових підприємств**

Метою статті є теоретичне дослідження професійно-кваліфікаційної структури трудових ресурсів промислових підприємств, визначення напрямків оптимізації професійно-кваліфікаційного складу персоналу та аналіз процесів навчання і підвищення кваліфікації на підприємствах. У статті виділено кваліфікаційні рівні професійної підготовки трудових ресурсів, визначено кваліфікаційні характеристики працівників, наведено статистику щодо підготовки та підвищення кваліфікації трудових ресурсів за видами економічної діяльності у 2011 р., розглянуто професійно-кваліфікаційну структуру персоналу промислових підприємств Харківського регіону, визначено шляхи та умови підвищення кваліфікації персоналу на окремих підприємствах, означено проблеми забезпеченості підприємств кваліфікованими робітничими кадрами та проаналізовано основні напрямки кадрової політики підприємств щодо оптимізації професійно-кваліфікаційної структури трудових ресурсів.

**Ключові слова:** професійно-кваліфікаційна структура, трудові ресурси, структура персоналу, персонал промислових підприємств, підвищення кваліфікації.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Назарова Галина Валентинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Семенченко Андрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, викладач, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** semenchenko\_av@mail.ru

УДК 005.952.2:658

**Назарова Г. В., Семенченко А. В. Профессионально-квалификационная структура трудовых ресурсов промышленных предприятий**

Целью статьи является теоретическое исследование профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов промышленных предприятий, определение направлений оптимизации профессионально-квалификационного состава персонала и анализ процессов обучения и повышения квалификации на предприятиях. В статье выделены квалификационные уровни профессиональной подготовки трудовых ресурсов, определены квалификационные характеристики работников, представлена статистика по подготовке и повышению квалификации трудовых ресурсов по видам экономической деятельности в 2011 г., рассмотрена профессионально-квалификационная структура персонала промышленных предприятий Харьковского региона, определены пути и условия повышения квалификации персонала на отдельных предприятиях, отмечены проблемы обеспеченности предприятий квалифицированными рабочими кадрами и проанализированы основные направления кадровой политики предприятий относительно оптимизации профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов.

**Ключевые слова:** профессионально-квалификационная структура, трудовые ресурсы, структура персонала, персонал промышленных предприятий, повышение квалификации.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Назарова Галина Валентиновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Семенченко Андрей Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент, преподаватель, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** semenchenko\_av@mail.ru

UDC 005.952.2:658

**Nazarova H. V., Semenchenko A. V. Professional and Qualification Structure of Labour Resources of Industrial Enterprises**

The goal of the article is a theoretical study of the professional and qualification structure of labour resources of industrial enterprises, identification of directions of optimisation of the professional and qualification composition of the personnel and analysis of the processes of education and advanced training at enterprises. The article marks out qualification levels of professional training of labour resources, presents statistical data on training and advanced training of labour resources by types of economic activity in 2011, considers the professional and qualification structure of the personnel of industrial enterprises of the Kharkiv region, identifies ways and conditions of advanced training of the personnel at individual enterprises, marks out problems of availability of qualified labour at enterprises and analyses main directions of the personnel policy of enterprises with respect to optimisation of the professional and qualification structure of labour resources.

**Key words:** professional and qualification structure, labour resources, personnel structure, personnel of industrial enterprises, advanced training.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Nazarova Halyna V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Human Resource Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Semenchenko Andriy V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Lecturer, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** semenchenko\_av@mail.ru

Deyneka, A. V., and Zhukov, A. V. *Sovremennyye tendentsii v upravlenii personalom* [Modern trends in human resource management]. Moscow: Akademiia Estestvoznaniia, 2009.

*Ekonomika truda* [Labor Economics]. Moscow: Yurist, 2002.

Hyrych, O. H. *Trudove pravo* [Labor Law]. Kyiv: Vilbor, 1999.

Kravchuk, M. V. *Teoriia derzhavy i prava. Problemy teorii derzhavy i prava* [Theory of law. Theory of State and Law]. Ternopil: Kart-blansh, 2002.

[Legal Act of Ukraine] (1993). <http://zakon2.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2005).

Lukachev, L. I. *Upravlenie personalom* [Personnel management]. Moscow: Omega-L, 2006.

Pavliuk, L. V., Kiseleva, T. I., and Voronina, M. F. *Spravochnik po delovodstvu, arkhivnomu delu i osnovam raboty na kompiutere* [Reference delovodstvu, archival business and basic computer skills]. St. Petersburg: Gerda, 2002.

Treshnev, E. G. "Ergonomicheskie printsipy formirovaniia rabochikh zon operatorov ASU" [Ergonomic principles of work zones ACS operators]. In *Ergonomicheskoe obespechenie proektirovaniia sredstv vychislitel'noy tekhniki i ASU*. Moscow: VNIITE, 1985.

УДК 005.952.2:658

## ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНА СТРУКТУРА ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

НАЗАРОВА Г. В., СЕМЕНЧЕНКО А. В.

УДК 005.952.2:658

**Назарова Г. В., Семенченко А. В. Професійно-кваліфікаційна структура трудових ресурсів промислових підприємств**

Метою статті є теоретичне дослідження професійно-кваліфікаційної структури трудових ресурсів промислових підприємств, визначення напрямків оптимізації професійно-кваліфікаційного складу персоналу та аналіз процесів навчання і підвищення кваліфікації на підприємствах. У статті виділено кваліфікаційні рівні професійної підготовки трудових ресурсів, визначено кваліфікаційні характеристики працівників, наведено статистику щодо підготовки та підвищення кваліфікації трудових ресурсів за видами економічної діяльності у 2011 р., розглянуто професійно-кваліфікаційну структуру персоналу промислових підприємств Харківського регіону, визначено шляхи та умови підвищення кваліфікації персоналу на окремих підприємствах, означено проблеми забезпеченості підприємств кваліфікованими робітничими кадрами та проаналізовано основні напрямки кадрової політики підприємств щодо оптимізації професійно-кваліфікаційної структури трудових ресурсів.

**Ключові слова:** професійно-кваліфікаційна структура, трудові ресурси, структура персоналу, персонал промислових підприємств, підвищення кваліфікації.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Назарова Галина Валентинівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Семенченко Андрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, викладач, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** semenchenko\_av@mail.ru

УДК 005.952.2:658

**Назарова Г. В., Семенченко А. В. Профессионально-квалификационная структура трудовых ресурсов промышленных предприятий**

Целью статьи является теоретическое исследование профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов промышленных предприятий, определение направлений оптимизации профессионально-квалификационного состава персонала и анализ процессов обучения и повышения квалификации на предприятиях. В статье выделены квалификационные уровни профессиональной подготовки трудовых ресурсов, определены квалификационные характеристики работников, представлена статистика по подготовке и повышению квалификации трудовых ресурсов по видам экономической деятельности в 2011 г., рассмотрена профессионально-квалификационная структура персонала промышленных предприятий Харьковского региона, определены пути и условия повышения квалификации персонала на отдельных предприятиях, отмечены проблемы обеспеченности предприятий квалифицированными рабочими кадрами и проанализированы основные направления кадровой политики предприятий относительно оптимизации профессионально-квалификационной структуры трудовых ресурсов.

**Ключевые слова:** профессионально-квалификационная структура, трудовые ресурсы, структура персонала, персонал промышленных предприятий, повышение квалификации.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Назарова Галина Валентиновна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Семенченко Андрей Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент, преподаватель, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** semenchenko\_av@mail.ru

UDC 005.952.2:658

**Nazarova H. V., Semenchenko A. V. Professional and Qualification Structure of Labour Resources of Industrial Enterprises**

The goal of the article is a theoretical study of the professional and qualification structure of labour resources of industrial enterprises, identification of directions of optimisation of the professional and qualification composition of the personnel and analysis of the processes of education and advanced training at enterprises. The article marks out qualification levels of professional training of labour resources, presents statistical data on training and advanced training of labour resources by types of economic activity in 2011, considers the professional and qualification structure of the personnel of industrial enterprises of the Kharkiv region, identifies ways and conditions of advanced training of the personnel at individual enterprises, marks out problems of availability of qualified labour at enterprises and analyses main directions of the personnel policy of enterprises with respect to optimisation of the professional and qualification structure of labour resources.

**Key words:** professional and qualification structure, labour resources, personnel structure, personnel of industrial enterprises, advanced training.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Nazarova Halyna V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Human Resource Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** Gnazarova@i.ua

**Semenchenko Andriy V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Lecturer, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** semenchenko\_av@mail.ru



**Д**осягнення стійкої макроекономічної стабілізації в Україні можливе лише за умови проведення ефективної реструктуризації економіки, що, відповідно, приведе до якісних змін у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили. Нині попит на працівників тієї чи іншої професії (спеціальності) в основному визначається професійно-кваліфікаційною структурою зайнятих у виробництві та соціальній сфері. Перерозподіл трудових ресурсів у промисловості залежить, у першу чергу, від професійно-кваліфікаційної структури персоналу, тому дослідження цього питання є актуальним.

Метою даної статті є теоретичне дослідження професійно-кваліфікаційної структури трудових ресурсів промислових підприємств, визначення напрямків оптимізації професійно-кваліфікаційного складу персоналу та аналіз процесів навчання та підвищення кваліфікації на підприємствах.

До розгляду питання професійно-кваліфікаційного складу трудових ресурсів на підприємстві можемо віднести велику кількість праць відомих науковців, таких як: Грішнова О. А. [1], Гриньова В. М., Ястремська О. М. [2], Дериховська В. І., Колот А. М. [3], Левченко О. В. [4], Федорова Н. В. [5], Шаульська Л. В. [6] та інші.

Професійно-кваліфікаційна структура трудових ресурсів складається під впливом професійного і кваліфікаційного розподілу праці. Під професією зазвичай розуміють вид трудової діяльності, який вимагає певної підготовки. Кваліфікація характеризує міру оволодіння працівниками даною професією і відбивається в кваліфікаційних (тарифних) розрядах, категоріях [5, 7]. Тарифні розряди і категорії також є і показниками, які характеризують рівень складності робіт. Стосовно характеру професійної підготовленості працівників використовується і таке поняття, як «спеціальність», що визначає вид трудової діяльності в рамках однієї і тієї ж професії.

Кваліфіковані трудові ресурси є сукупністю таких елементів:

- ✦ професійних знань, умінь, навичок, що зумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал);
- ✦ інтелектуальних, пізнавальних здібностей (освітній потенціал);
- ✦ працездатності (психофізіологічний потенціал);
- ✦ креативних здібностей (творчий потенціал);
- ✦ здібностей до співпраці, колективної організації та взаємодії (комунікативний потенціал);
- ✦ ціннісно-мотиваційної сфери (ідейно-світоглядний, моральний потенціал).

Відповідно до класифікації академіка В. С. Ледньова можна виділити такі кваліфікаційні рівні професійної підготовки [4]: *нульовий рівень* – некваліфіковані робітники; *перший рівень* – спеціалісти робочої кваліфікації; *другий рівень* – спеціалісти середньої ланки (техніки); *третій рівень* – спеціалісти вищої ланки (інженери, вчителі тощо); *четвертий рівень* – спеціалісти наукової кваліфікації (кандидати, доктори відповідних наук).

Вимоги виробництва до змісту праці працівника певної професії, спеціальності та рівня кваліфікації визначаються кваліфікаційною характеристикою.

Кваліфікаційна характеристика – сукупність вимог, що визначають професійні знання, вміння та навички випускника професійно-технічного навчального закладу. Це державний документ, що містить перелік вимог до знань, умінь і навичок, якими повинен володіти спеціаліст цієї професії того чи іншого рівня кваліфікації [8].

Кваліфікаційна характеристика розробляється спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері професійно-технічної освіти на підставі єдиних тарифно-кваліфікаційних довідників (ЄТКД) робіт і професій робітників, зайнятих у певній галузі народного господарства.

Кваліфікаційна характеристика містить: найменування професії та спеціальності; рівень кваліфікації (розділ, клас, категорія) з певної професії; зміст і складність роботи, яку повинен виконувати робітник цього кваліфікаційного розряду; перелік вимог до технічних знань і умінь, необхідних для кваліфікованого виконання робіт з певного тарифно-кваліфікаційного розряду.

Статистику щодо підготовки та підвищення кваліфікації трудових ресурсів за видами економічної діяльності у 2011 р. представлено в *табл. 1*.

Як видно з даних *табл. 1*, найвищі показники щодо підвищення кваліфікації та навчання новим професіям спостерігаються в промисловості.

Нині постає нагальна потреба створення єдиної національної системи безперервного професійного навчання, основними цілями якої повинні бути:

- ✦ задоволення потреб галузей економіки в робітничих кадрах необхідної професії та кваліфікації, що відповідають вимогам структурної перебудови і технологічному рівню виробництва;
- ✦ підготовка робітників за новими перспективними професіями;
- ✦ перепідготовка трудових ресурсів у зв'язку з їхнім перерозподілом між підприємствами, галузями, регіонами;
- ✦ формування робітника нового типу що відповідає сучасним та перспективним вимогам виробництва.

Державна політика у сфері формування професійно-освітнього потенціалу населення спрямовується на створення сприятливих правових, економічних, соціальних та організаційних засад для отримання молоддю професійних знань відповідно до потреб і можливостей особистості у здобутті освіти та ситуації на ринку праці і сприяння професійному розвитку зайнятого населення.

**П**рофесійний розвиток працівників вважається найважливішим засобом економічного зростання, а також його кінцевою метою. Сьогодні працівник має розглядатися не як робоча сила, витрати на яку слід мінімізувати, а ресурс, який необхідно мобілізувати й розвивати.

Професійно-кваліфікаційна структура трудових ресурсів підприємства знаходить віддзеркалення в штатному розкладі – документі, щорічно затверджуваним керівником підприємства і який є переліком згрупованих за відділами і службами посад працівників з вказівкою розряду (категорії) робіт і посадового окладу.

## Підготовка та підвищення кваліфікації кадрів за видами економічної діяльності у 2011 р. [9]

Показник	Навчались новим професіям			Підвищили кваліфікацію		
	усього		у тому числі жінки, тис. осіб	усього		у тому числі жінки, тис. осіб
	тис. осіб	відсотків до облікової кількості штатних працівників		тис. осіб	відсотків до облікової кількості штатних працівників	
<b>Усього</b>	<b>230,0</b>	<b>2,1</b>	<b>55,4</b>	<b>978,4</b>	<b>9,1</b>	<b>424,8</b>
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	4,3	0,8	0,6	9,0	1,6	1,2
Рибальство, рибництво	0,0	0,5	0,0	0,1	1,4	0,0
Промисловість	158,5	5,6	35,9	399,1	14,0	77,8
Будівництво	7,5	2,3	0,4	14,1	4,4	0,7
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	6,9	0,7	2,3	13,5	1,4	5,4
Діяльність готелів і ресторанів	0,2	0,2	0,1	1,2	1,1	0,6
Діяльність транспорту та зв'язку:	28,5	3,0	9,1	108,8	11,6	34,3
діяльність транспорту	25,2	3,5	6,6	85,1	11,7	20,4
діяльність пошти та зв'язку	3,3	1,6	2,5	23,7	11,2	13,9
Фінансова діяльність	2,4	0,8	1,8	23,4	7,5	15,0
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	10,1	1,4	1,4	26,8	3,8	7,6
Державне управління	7,3	1,2	1,6	72,0	11,4	39,8
Освіта	2,1	0,1	1,1	177,7	10,3	138,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,3	0,1	0,8	121,8	9,3	96,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,9	0,2	0,3	10,9	3,0	7,4

Перегляд штатного розкладу здійснюється протягом року шляхом внесення до нього змін відповідно до наказу керівника підприємства. Ефективність використання робочої сили на підприємстві певною мірою залежить і від структури кадрів підприємства.

У статті проведено аналіз забезпеченості підприємства робочою силою, порівняно чисельність працівників за останні два роки, а також відображено професійно-кваліфікаційну структуру трудових ресурсів промислових підприємств. Особливу увагу при аналізі раціонального використання кадрів на підприємстві приділено окремим категоріям працівників. Зміна чисельності працівників проаналізована як за обліковою чисельністю штатних працівників, так і за окремими категоріями працівників, а також встановлені причини цих змін. Вихідними даними для аналізу є звітні документи промислових підприємств (Звіти про кількість працівників форма № 6-ПВ за 2011 – 2012 рр.). Кількість працівників і чисельність окремих категорій працівників представлено в *табл. 2*.

Як бачимо з *табл. 2*, чисельність більшості досліджуваних підприємств знизилася в 2012 р. у порівнянні

з попереднім роком. Збільшення середньооблікової чисельності (на 6 осіб) спостерігається лише на ВАТ «Автрамат». Чисельність фахівців зменшилась на всіх досліджуваних підприємствах. Проте, на чотирьох підприємствах спостерігається незначне збільшення кількості керівників. Основною причиною зменшення чисельності є вивільнення персоналу внаслідок скорочення темпів зростання виробництва продукції. Наслідки фінансової кризи банківської сфери та економічної кризи промислового сектора спричинили спад промисловості в 2009 – 2011 рр., тому підприємства були змушені звільняти персонал, оскільки виробничі потужності використовувались неповністю саме з причини нестабільної діяльності більшості підприємств.

Але ж очевидно, що подібна тенденція не збережеться в майбутньому та під впливом науково-технічного прогресу відбудеться зміна чисельності та питомої ваги окремих професій і професійних груп виробничого персоналу. Чисельність інженерно-технічних працівників і фахівців збільшиться більш швидкими темпами в порівнянні зі зростанням чисельності робочих при відносній стабільності питомої ваги керівників і технічних виконавців. Зростання числа цих категорій працівників обумовлене розширенням і вдосконален-

ням виробництва, його технічною осначеністю, зміною галузевої структури, появою робочих місць, на яких необхідна інженерна підготовка.

Кадрова програма більшості досліджуваних підприємств спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам підприємства. Однак деякі підприємства розробляють комплексні про-

грами щодо підвищення кваліфікації трудових ресурсів, закріплення їх на підприємстві, адаптації персоналу, його оцінки тощо. Так, на ВАТ «Турбоатом» було розроблено Програму комплектації працівниками, закріплення їх на підприємстві, зниження плинності у 2011 р. У програму входить система пошуку, відбору, прийому та адаптації персоналу [10].

Таблиця 2

Структура трудових ресурсів промислових підприємств

№ з/п	Категорії працівників	2011 р.	%	2012 р.	%	Абсол. відх.	Темп зростання, %
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»</b>							
1	1. Середньооблікова чисельність, осіб, у т. ч.	2603	100,00	2579	100,00	-24	99,08
	1.1. ПВП, осіб, у т. ч.	2539	97,54	2524	97,87	-15	99,41
	керівники	312	11,99	312	12,10	0	100,00
	фахівці	582	22,36	581	22,53	-1	99,83
	службовці	27	1,04	25	0,97	-2	92,59
	робітники	1618	62,16	1606	62,27	-12	99,26
	1.2. Непромисловий персонал, осіб	64	2,46	55	2,13	-9	85,94
<b>ВАТ «Турбоатом»</b>							
2	1. Середньооблікова чисельність, осіб, в т.ч.	4620	100	4608	100	-12	99,74
	1.1. ПВП, осіб, у т. ч.	4472	96,80	4468	96,96	-4	99,91
	керівники	618	13,38	621	13,48	3	100,49
	фахівці	975	21,10	972	21,09	-3	99,69
	службовці	43	0,93	42	0,91	-1	97,67
	робітники	2836	61,39	2833	61,48	-3	99,89
	1.2. Непромисловий персонал, осіб	148	3,20	140	3,04	-8	94,59
<b>ВАТ «Харківський підшипниковий завод»</b>							
3	1. Середньооблікова чисельність, осіб, в т.ч.	3212	100	3173	100	-39	98,79
	1.1. ПВП, осіб, в т.ч.	3165	98,54	3129	98,61	-36	98,86
	керівники	251	7,81	255	8,04	4	101,59
	фахівці	642	19,99	640	20,17	-2	99,69
	службовці	31	0,97	27	0,85	-4	87,10
	робітники	2241	69,77	2207	69,56	-34	98,48
	1.2. Непромисловий персонал, осіб	47	1,46	44	1,39	-3	93,62
<b>ВАТ «Харківський електроапаратний завод»</b>							
4	1. Середньооблікова чисельність, осіб, у т. ч.	159	100	154	100	-5	96,86
	керівники	27	16,98	28	18,18	1	103,70
	фахівці	48	30,19	47	30,52	-1	97,92
	службовці	3	1,89	3	1,95	0	100,00
	робітники	81	50,94	76	49,35	-5	93,83
<b>ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»</b>							
5	1. Середньооблікова чисельність, осіб, у т. ч.	554	100	527	100	-27	95,13
	1.1. ПВП, осіб, у т. ч.	537	96,93	512	97,15	-25	95,34
	керівники	43	7,76	39	7,40	-4	90,70

1	2	3	4	5	6	7	8
	фахівці	77	13,90	68	12,90	-9	88,31
	службовці	56	10,11	51	9,68	-5	91,07
	робітники	361	65,16	354	67,17	-7	98,06
	1.2. Непромисловий персонал, осіб	17	3,07	15	2,85	-2	88,24
6	<b>ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»</b>						
	1. Середньооблікова чисельність, осіб, у т. ч.	3253	100	3216	100	-37	98,86
	1.1. ПВП, осіб, у т. ч.	3139	96,50	3106	96,58	-33	98,95
	керівники	478	14,69	479	14,89	1	100,21
	фахівці	992	30,49	988	30,72	-4	99,60
	службовці	49	1,51	46	1,43	-3	93,88
	робітники	1620	49,80	1593	49,53	-27	98,33
	1.2. Непромисловий персонал, осіб	114	3,50	110	3,42	-4	96,49
7	<b>КП «ХКБД»</b>						
	1. Середньооблікова чисельність, осіб, у т. ч.	233	100,00	212	100,00	-21	90,99
	керівники	16	6,87	15	7,08	-1	93,75
	фахівці	91	39,06	88	41,51	-3	96,70
	службовці	4	1,72	4	1,89	0	100,00
	робітники	122	52,36	105	49,53	-17	86,07
8	<b>ВАТ «Автрамат»</b>						
	1. Середньооблікова чисельність, осіб, у т. ч.	1012	100	1018	100	6	100,59
	1.1. ПВП, осіб, у т. ч.	980	96,84	985	96,76	5	100,51
	керівники	152	15,02	150	14,73	-2	98,68
	фахівці	188	18,58	187	18,37	-1	99,47
	службовці	20	1,98	23	2,26	3	115,00
	робітники	620	61,26	625	61,39	5	100,81
	1.2. Непромисловий персонал, осіб	32	3,16	33	3,24	1	103,13

На ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» для забезпечення необхідного рівня кваліфікації розробляються плани підготовки та підвищення кваліфікації працівників згідно з необхідністю виробництва. Навчено новим професіям у 2012 р. 168 осіб, у т. ч. безпосередньо на виробництві – 74 особи, у навчальних закладах різних типів – 95 осіб, підвищили кваліфікацію – 42 працівники.

Кадрова програма ВАТ «ХАРП» повністю регламентується Системою менеджменту якості МС ІСО 9001:2000, до складу якої входить Карта процесу «Управління людськими ресурсами» (П5). Карта процесу складається з таких операцій: А1 – визначення компетентності персоналу; А2 – планування потреби в кадрах; А3 – підбір, відбір, прийом та звільнення персоналу; А4 – планування підготовки персоналу; А5 – організація і проведення навчання; А6 – оцінка результатів навчання; А7 – аналіз діяльності з управління персоналом. Методологічна інструкція МІ П5.1-ОК-044-2007 встановлює порядок планування потреби в кадрах, підбору на роботу, переведення і звільнення персоналу. Методоло-

гічна інструкція МІ П5.2-УЦ-045-2007 встановлює порядок організації підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації робітників, керівників і спеціалістів. Робоча інструкція РІ П5-УЦ-026-2010 визначає порядок оцінки рівня всього персоналу всіх структурних підрозділів.

Належний рівень компетентності персоналу забезпечується такими заходами, які є складовими частинами загальної кадрової програми: при прийомі на роботу шляхом співбесіди досконало вивчається компетентність кандидатів; з метою скорочення терміну входування в посаду, досягнення необхідної ефективності роботи в мінімальні строки і підвищення кваліфікації, на період випробувального терміну спеціалісти проходять стажування; навчальний центр управління персоналу проводить перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників, які вже працюють на підприємстві; з метою реалізації політики керівництва у сфері якості, для визначення відповідності професійної компетенції персоналу вимогам займаної посади, посилення матеріальної і моральної зацікавленості працівників у результатах своєї праці, на підприємстві не рідше одного



разу на п'ять років проводиться атестація керівників, інженерно-технічних працівників та інших працівників; розроблена «Концепція системи роботи з навчальними закладами з відбору молодих спеціалістів для працевлаштування на ВАТ «ХАРП»; з метою переходу на якісно новий рівень розробки конструкторсько-технологічної документації на ВАТ «ХАРП» проводиться навчання конструкторів і технологів системи «КСА 2009».

Основою розвитку кадрової політики на підприємстві ВАТ «Автрамат» є загальна стратегія розвитку, яка заснована на ефективному використанні трудових ресурсів. Кадрова стратегія заснована на відвертості, що сприяє реалізації потенціалу і конструктивних ініціатив кожного працівника. Основою кадрової політики є система пошуку, відбору, прийому і адаптації персоналу, сформована у вигляді документованих процедур, які є невід'ємною частиною системи менеджменту якості ВАТ «Автрамат». На підприємстві певна увага надається роботі з резервом, раціональній розстановці і переведенню працівників на вищі посади. Робота з розвитку персоналу передбачає підготовку, підвищення кваліфікації працівників. За 2012 р. на підприємстві витрачено 6482 грн на навчання працівників, яке пройшло 50 осіб.

Кадрової програми на ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», спрямованої на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам підприємства, взагалі немає.

На ВАТ «Завод ім. Фрунзе» для стимулювання робітників щодо підвищення професійно-кваліфікаційного рівня існує постійно діюча атестаційна та атестаційно-кваліфікаційна комісія, метою якої є своєчасне підвищення кваліфікаційного рівня працівників.

**П**роблема забезпеченості кваліфікованими робітничими кадрами підприємств, установ, організацій є важливою та актуальною, але її вирішення неможливе без участі держави. У регулюванні відносин між системою професійно-технічної освіти і виробництвом провідна роль належить саме їй. Відтак для розв'язання назрілих проблем потрібно розробити державну кадрову політику в Україні, спрямовану на забезпечення виробництва кваліфікованими кадрами.

Структурні зрушення в економіці України, необхідність модернізації традиційних галузей промисловості потребують істотного підвищення освітнього рівня населення, підготовки кадрів високої кваліфікації, які відповідають сучасним вимогам здатні до ефективної праці й самостійного вирішення соціально-економічних проблем.

Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня трудових ресурсів на промисловому підприємстві позитивно відобразиться на ефективності його діяльності. Саме тому узагальнення теоретичних аспектів щодо професійно-кваліфікаційної структури кадрів підприємств є доцільним, визначення методичних підходів, аналіз яких проведений в статті, до підвищення професійного рівня працівників різними підприємствами можуть стати в нагоді іншим підприємствам промислового сектора. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Гришнова О. А.** Економіка праці та соціально-трудові відносини / О. А. Гришнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
2. **Гриньова В. М.** Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства : наукове видання / В. М. Гриньова, О. М. Ястремська. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 192 с.
3. **Колот А. М.** Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2009. – 337 с.
4. **Левченко О.** Сучасна безперервна професійна освіта та підготовка кадрів в Україні: основні проблеми та напрями трансформації в контексті міжнародного досвіду / О. Левченко // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 30 – 35.
5. **Федорова Н. В.** Управление персоналом организации : учеб. пособ. / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М. : КНОРУС, 2005. – 416 с.
6. **Шаульська Л. В.** Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська ; НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 502 с.
7. **Дериховська В. І.** Модель оцінки рівня розвитку персоналу підприємства / В. І. Дериховська // Економіка розвитку. – 2012. – № 1. – С. 114 – 117.
8. **Професійна освіта : словник : навч. посіб.** / [уклад. С. У. Гончаренко та ін. ; за ред. Н. Г. Ничкало]. – К. : Вища шк., 2000. – 380 с.
9. **Статистичний щорічник України за 2011 рік.** – Київ : Державний комітет статистики України, Видавництво «Консультант», 2012.
10. <http://www.smida.gov.ua/stat.php>

## REFERENCES

- Derykhovska, V. I. "Model otsinky rivnia rozvytku personalu pidprijemstva" [The model estimates the level of personnel]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1 (2012): 114-117.
- Fedorova, N. V., and Minchenkova, O. Yu. *Upravlenie personalom organizatsii* [Management staff of the organization]. Moscow: KNORUS, 2005.
- Hrynyova, V. M., and Yastremska, O. M. *Problemy upravlinnia trudovymy resursamy pidprijemstva* [Problems workforce management company]. Kharkiv: KhNEU, 2006.
- Grishnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2004.
- Honcharenko, S. U. *Profesiina osvita* [Vocational education]. Kyiv: Vyshcha shkola, 2000.
- Kolot, A. M. *Motyvatsiia personalu* [Motivating staff]. Kyiv: KNEU, 2009.
- Levchenko, O. "Suchasna bezperervna profesiina osvita ta pidhotovka kadriv v Ukraini: osnovni problemy ta napriamy transformatsii v konteksti mizhnarodnoho dosvidu" [Modern continuous professional education and training in Ukraine: Key Issues and Directions transformation in the context of international experience]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 2 (2010): 30-35.
- Shaulska, L. V. *Stratehiia rozvytku trudovoho potentsialu Ukrainy* [The development strategy of the employment potential of Ukraine]. Donetsk, 2005.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy; Konsultant, 2012.
- <http://www.smida.gov.ua/stat.php>

# ЗАКОНОМІРНОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

ПОВОРОЗНЮК І. М.

УДК 331.2

## Поворознюк І. М. Закономірності формування інституту оплати праці в ринковій економіці

У статті розглядаються теоретичні питання формування інституту оплати праці в ринковій економіці. Доведено, що функціонування інституту оплати праці визначає пропорції розподілу загальної суми витрат на оплату праці між різними професійно-кваліфікаційними групами працівників. Також функціонування інституту оплати праці суттєво впливає на пропорції розподілу доходів між власниками засобів виробництва і найманими працівниками, хоча більшою мірою сам цей інститут адаптується, з одного боку, до сформованих у суспільстві форм вирішення суперечностей, властивих відносинам власності на засоби виробництва, а з іншого – до ситуації на відповідному сегменті ринку праці. Проте і сам інститут оплати праці суттєво впливає на реалізацію інтересів найманих працівників і роботодавців. Визначено, що у сучасній економіці заробітну плату необхідно розуміти як неповну оплату праці – підприємець витрачає на найманого працівника не лише суму нарахованої заробітної плати, а вдається до інших форм ресурсного забезпечення процесів набуття працівниками підприємства певних якісних характеристик.

**Ключові слова:** оплата праці, заробітна плата, доходи, наймані працівники, економічні інтереси, розподіл, додаткові витрати, фонд оплати праці, сукупні витрати, трудовий процес, інститут оплати праці.

**Бібл.:** 10.

**Поворознюк Інна Миколаївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)

**E-mail:** Inna\_173@mail.ru

УДК 331.2

## Поворознюк І. М. Закономірності формування інституту оплати праці в ринковій економіці

В статье рассматриваются теоретические вопросы формирования института оплаты труда в рыночной экономике. Доказано, что функционирование института оплаты труда определяет пропорции распределения общей суммы расходов на оплату труда между различными профессионально-квалификационными группами работников. Также функционирование института оплаты труда существенно влияет на пропорции распределения доходов между собственниками средств производства и наемными работниками, хотя в большей степени сам этот институт адаптируется, с одной стороны, к сложившимся в обществе форм разрешения противоречий, присущих отношениям собственности на средства производства, а с другой – к ситуации на соответствующем сегменте рынка труда. Однако и сам институт оплаты труда существенно влияет на реализацию интересов наемных работников и работодателей. Определено, что в современной экономике заработную плату необходимо понимать как неполную оплату труда – предприниматель тратит на наемного работника не только сумму начисленной заработной платы, но и прибегает к другим формам ресурсного обеспечения процессов приобретения работниками предприятия определенных качественных благ.

**Ключевые слова:** оплата труда, заработная плата, доходы, наемные работники, экономические интересы, распределение, дополнительные расходы, фонд оплаты труда, совокупные расходы, трудовой процесс, институт оплаты труда.

**Библ.:** 10.

**Поворознюк Інна Николаевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, туризма и гостинично-ресторанного дела, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тичины (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл., 20300, Украина)

**E-mail:** Inna\_173@mail.ru

UDC 331.2

## Povoroznyuk I. M. Regularities of Formation of the Labour Reimbursement Institute in the Market Economy

The article considers theoretical issues of formation of the labour reimbursement institute in the market economy. It proves that functioning of the labour reimbursement institute identifies proportions of distribution of the total amount of expenditures on labour reimbursement between different professional and qualification groups of workers. Also, functioning of the labour reimbursement institute significantly influences proportions of distribution of income between owners of the means of production and hired labour, although, to a big extent, this institute is adapted, on the one hand, to the existing in the society forms of resolution of contradictions, inherent in means of production ownership relations, and, on the other hand, to the situation in a relevant labour market segment. However, the labour reimbursement institute itself significantly influences realisation of interests of employees and employers. The article states that wages in the modern economy should be understood as an incomplete labour reimbursement – the entrepreneur spends on an employee not only the sum of wages, but also uses other forms of resource provision of the processes of acquisition of certain benefits by the enterprise employees.

**Key words:** labour reimbursement, wages, income, hired labour, economic interests, distribution, additional expenditures, labour reimbursement fund, aggregate expenditures, labour process, labour reimbursement institute

**Bibl.:** 10.

**Povoroznyuk Inna M.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Uman State Pedagogical University named after P. Tychna (vul. Sadova, 2, Uman, Cherkaska obl., 20300, Ukraine)

**E-mail:** Inna\_173@mail.ru

**А**наліз сучасного стану оплати праці в Україні, як на рівні підприємств, так і на макроекономічному рівні, свідчать про вкрай несприятливі умови її функціонування. Це перш за все: наслідки тривалої трансформаційної кризи, вагомий негативний вплив глобальних криз останніх років; диспропорції в динаміці цін, що зумовлюють нерівномірний розподіл тягара погіршення макроекономічних умов між окремими галузями й сферами економічної діяльності; невірше-

ність суперечності між суто фінансовими і соціальними пріоритетами антиінфляційної політики (заходи, що сприяють стабільності грошової одиниці, здебільшого, ускладнюють виконання функцій системи оплати праці) та інші дестабілізуючі фактори, які надали трудовим доходам у вітчизняній економіці рис квазізарплати, розміри якої не пов'язані ні з кількістю, ні з якістю праці чи суспільною оцінкою її результатів.

Як наслідок, відбулося знецінювання робочої сили, оскільки заробітна плата перестала виконувати своє первинне призначення – забезпечувати працівнику умови нормальної життєдіяльності й стимулювати до необхідних (з огляду на потреби конкурентоздатності національної економіки) обсягів інвестицій в людський капітал. Значне знецінення робочої сили і надмірна диференціація розмірів оплати праці унеможливили, на найближчий період, реалізацію мотиваційного потенціалу оплати праці для вирішення нагальних завдань суспільного розвитку. Це вимагає коригування політики заробітної плати відповідно до вимог закономірного розвитку відносин найманої праці та формування ресурсних передумов нормального відтворення населення.

Теорія заробітної плати нині є, з одного боку, найбільш розвинутою сферою фундаментальних досліджень, а з іншого – такою, де найбільш наочно виявляються суперечності формування нової моделі соціально-трудових відносин, де наукова думка має відображати найбільш динамічні зміни в закономірностях розподільчих відносин сучасного суспільства. Проблеми взаємодії сфери відтворення здатності до праці (оновлення набору благ, необхідних людині для набуття здатності до праці в новій економіці й механізмів регламентування доступу до цих благ) і сфери оцінки результатів праці (проблеми диференціації заробітної плати, встановлення соціальних стандартів оплати праці, вибір форм організації оплати праці, що поєднують принципи економічної ефективності й соціальної справедливості тощо) не можуть бути вирішені без теоретичного осмислення сутності, природи і ролі оплати праці у сучасних економічних системах.

Методологічні, методичні та практичні питання багатоаспектної проблеми оплати праці в умовах трансформаційного періоду були предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних економістів. У їх розробку значний вклад внесли такі українські вчені, зокрема: Д. П. Богиня, Г. Т. Завіновська, М. І. Карлін, Т. М. Кир'ян, А. М. Колот, Г. Т. Куліков, К. Т. Кривенко, Е. М. Лібанова, В. Д. Лагутін, І. І. Лукінов, Н. О. Павловська, Ю. І. Палкін, І. А. Петрова, І. Б. Швець, Е. В. Чумаченко, А. А. Чухно та багато інших. Результати їх досліджень охоплюють широке коло зазначеної проблеми, однак динаміка змін в економіці України, вимоги, зумовлені суттєвими недоліками в розподілі національного доходу, в організації оплати найманої праці, подальша трансформація соціально-економічних відносин, певне загострення соціальних відносин вимагає проведення подальших досліджень з метою вироблення напрямів і заходів щодо суттєвого удосконалення механізму оплати праці та адаптації його до вимог нового етапу трансформації соціально-економічного ладу в Україні.

Мета статті – розкрити зміст сучасного поняття інституту оплати праці в ринковій економіці.

На сучасному етапі розвитку національної економіки побудова ефективної системи ринкових трудових відносин неможлива без відповідного реформування інституту оплати праці, яка, здебільшого, сьогодні ще

спирається на ті принципи, що були закладені в радянський період.

За роки незалежності нашої держави були спроби скоригувати оплату праці в бік пристосування до ринкових механізмів, але усе ж таки цю проблему до кінця не вирішено.

Сьогодні стає цілком очевидним, що переорієнтація оплати праці на функціонування в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки є неможливою без науково-теоретичного дослідження генезису цього складного явища.

На думку учених С. В. Васильчака, О. Р. Жидяка, на величину оплати праці впливає багато факторів, які можна розділити на дві групи – зовнішні та внутрішні. До першої групи доцільно віднести мінімальну заробітну плату, прожитковий мінімум, ціну робочої сили, яка сформувалася на ринку під впливом попиту і пропозиції (величина оплати праці, що сформувався таким шляхом, дуже часто суперечить принципу справедливості, оскільки в цьому випадку вона не залежить від складності виконуваної роботи і кваліфікації. На цей процес впливають лише потреба в людях певної професії та наявність такої пропозиції. Тому організація, що орієнтується на величину оплати праці, яка сформувалася на ринку, ризикує втратити свої позиції та знизити рентабельність, а це потребує коригування цієї статті витрат кожним підприємством «під себе») та ін. [1].

До групи внутрішніх факторів належать фінансові можливості кожного підприємства, величина отриманого прибутку, кваліфікація і спеціальність працівників, потрібних для нормального функціонування організації (чим рідкісніша спеціалізація і вищі вимоги до кандидата, тим вищий рівень оплати праці має запропонувати підприємство).

Фактори впливу на оплату праці випливають із таких економічних теорій та концепцій, як: *теорія вартості* (більшість економістів не визнають теорію К. Маркса, адже ціна товару залежить від кількості вкладеної в нього праці, тоді як ринок, за теорією, не має жодного впливу на неї. Проте під час оцінювання посадових обов'язків оцінюють саме зміст і складність роботи, а ринкові показники до уваги не беруть); *теорія людського капіталу* (резерви виробничого капіталу підприємства формуються завдяки знанням і навикам працівників. А працівник, використовуючи знання та підвищуючи свою кваліфікацію, розраховує на вищий дохід. Таким чином, організація, проводячи або оплачуючи навчання своїм працівникам, робить інвестицію, рентабельність якої в майбутньому виявиться у підвищенні прибутку, зниженні трудомісткості продукції та підвищенні її якості); *теорія ефективної заробітної плати «економіки високої заробітної плати»* (підприємства встановлюють високу заробітну плату з тим переконанням, що це мотивує працівників до підвищення продуктивності праці та знижує плінність кадрів); *теорія інструментальності* (суть у тому, що людина працює лише заради грошей. Вона має знати, що винагорода залежить від результатів її діяльності) та ін. [1].



Для визначення закономірностей формування інституту оплати праці в ринковій економіці виділимо три головні групи наслідків функціонування оплати праці щодо пропорцій розподілу ресурсів і доходів між альтернативними напрямками використання.

Забаченням Дж. Б. Кларка, розподіл має розглядатись в єдності трьох його різновидів, у кожному з яких виявляються специфічні, притаманні лише цій сфері закономірності. Міжгруповий розподіл визначає частку галузей (виробництв певної продуктової спеціалізації) у сукупних обсягах суспільного продукту, внутрішньогруповий розподіл – частку окремих підприємств у загальному доході галузі (групи), і нарешті «особливий, третій вид розподілу» визначає, яка частка доходів дістанеться власникам різних виробничих ресурсів – праці, землі й капіталу [3]. Отже, у центрі уваги нашого дослідження – той різновид розподілу, що визначає, як створений підприємством (галуззю, регіоном, економікою) дохід розподіляється між учасниками суспільного виробництва, які беруть у ньому участь у різних соціальних статусах. Суперечливість економічних інтересів двох основних суб'єктів такого розподілу – найманих працівників і власників матеріальних умов виробництва (роботодавців) – стала провідною рушійною силою трансформації капіталістичної індустріальної економіки протягом всього ХХ ст., а сформовані у провідних економічних країнах інститути розподілу (зокрема, у формі інституту оплати праці) втілюють важливі результати еволюції форм регламентації розподільчих відносин і значною мірою визначають досягнення суспільства щодо забезпечення загального добробуту.

*По-перше*, функціонування інституту оплати праці визначає пропорції розподілу загальної суми витрат на оплату праці між різними професійно-кваліфікаційними групами працівників. Вимогою і критерієм досконалості функціонування оплати праці за цим аспектом виступає міра наближення фактичних пропорцій розподілу наявного зайнятого населення між такими професійно-кваліфікаційними групами.

Як приклад недосконалості функціонування інституту оплати праці можна згадати радянську систему організації оплати праці. Занижені тарифні ставки об'єктивно не дозволяли підприємствам акумулювати пропозицію праці необхідного кваліфікаційного рівня, що зумовлювало наявність хронічно трудодефіцитних професій. Занижений розмір тарифних заробітків компенсувався, здебільшого, зменшенням напруженості норм і використанням додаткових (нетарифних) доплат і надбавок. У результаті адміністрація підприємств одержувала додаткові важелі впливу на робітників (завжди маючи підстави підвищити напруженість норм виробітку чи позбавити додаткових, нетарифних доплат чи надбавок), що створювало специфічну, «радянську» систему матеріальної мотивації, адекватну поширеним у тій економіці принципам «штурмівщини» й неформальної регламентації трудових відносин. Отже, щодо цього аспекту функціонування інституту оплати праці: головне його завдання – реалізовувати вимоги закономірного розподілу працівників між професійно-кваліфікаційними групами.

Для формалізації умов такого закономірного розподілу можна скористатись умовами Парето-оптимуму – рівність граничних продуктів, віднесених до ставки оплати праці в усіх професійно-кваліфікаційних групах. Лише за цієї умови рух працівників між такими групами не дозволить збільшити доходи працівників і роботодавців від використання праці однієї професійної групи без зменшення таких доходів у іншій. У будь-якому іншому випадку переміщення чисельності працівників дозволяє збільшити загальний обсяг виробництва, отже, не відповідає умовам Парето-оптимуму.

Зауважимо, що диспропорції між вимогами оптимального (найбільш продуктивного) розподілу працівників за професійно-кваліфікаційними групами і фактичною структурою зайнятих залежать не лише від досконалості функціонування інституту оплати праці: недоліки системи відтворення здатності до праці, зокрема, професійної підготовки, системи освіти загалом, соціального захисту безробітних тощо можуть суттєво впливати на оптимальність такого розподілу. Наприклад, хронічну нестачу представників робітничих професій у вітчизняній економіці не можна пояснити лише недоліками оплати праці (заниженою оплатою праці цієї категорії зайнятих). Постійне зростання частки випускників шкіл, які надають перевагу вищій, а не професійно-технічній освіті на тлі згаданого нами дефіциту робітників поєднується у вітчизняній економіці із значно меншим, ніж у розвинутих країнах, розривом заробітків працівників, які мають вищу освіту або не мають її.

Отже, не лише недостатня оплата, а й інші, соціальні, морально-психологічні чинники зумовлюють сталість таких диспропорцій у вітчизняній економіці. Проте, вважаємо, що саме вплив інституту оплати праці має провідне значення, особливо в умовах постсоціалістичних економічних систем, де економічні мотиви поведінки превалюють щодо переважної більшості населення, а проблеми ресурсного забезпечення виступають головним обмеженням можливостей розвитку всіх сегментів соціальної сфери. Так, зростання рівня оплати робітничих професій сприяло б і розвитку професійної освіти, і створило б умови для поліпшення соціального статусу представників цієї професійної групи. Отже, саме оплата праці здатна надати перший потужний імпульс для переорієнтації всієї системи відтворення особистого ресурсу виробництва відповідно до потреб виробництва.

*По-друге*, функціонування інституту оплати праці суттєво впливає на пропорції розподілу доходів між власниками засобів виробництва і найманими працівниками, хоча більшою мірою сам цей інститут адаптується, з одного боку, до сформованих у суспільстві форм вирішення суперечностей, властивих відносинам власності на засоби виробництва, а з іншого – до ситуації на відповідному сегменті ринку праці. Так, задані специфікою національної моделі відносин власності на засоби виробництва позиції й можливості найманих працівників і роботодавців відстоювати власні економічні інтереси, «точка врівноваження векторів їхньої економічної влади» задає вимоги і обмеження, за якими вибудовується



інститут оплати праці. Наприклад, поширення господарських утворень, заснованих на власності трудового колективу, зменшує навантаження на інститут оплати праці щодо виконання стимулюючої функції, спрощує систему контролю доцільності використання фонду оплати праці, зменшує напруженість у питаннях формування фондів споживання і заощадження на рівні підприємства.

З іншого боку, високий ступінь сконцентрованості власності та домінування приватної власності на засоби виробництва підвищує вимоги до інституту оплати праці щодо виваженості системи матеріальної мотивації, засобів контролю за використанням фонду оплати праці, робить більш суперечливим вирішення питання про розподіл доходів підприємства між фондами споживання і заощадження.

**П**роте і сам інститут оплати праці суттєво впливає на реалізацію інтересів найманих працівників і роботодавців. Набувши чинності, укоріненості в господарській практиці, певні норми державного регулювання оплати праці, положення договірного регулювання та навіть найбільш рухливий елемент інституту оплати праці – процедури визначення її індивідуальних розмірів (форми і системи оплати праці на підприємстві) – починають суттєво впливати на розподіл доходів між працею і капіталом. Так, власне інститут оплати праці виконує функцію фіксації певних відносин між найманими працівниками і роботодавцями, продовження існування їхніх домовленостей та забезпечення єдності принципів узгодження їхніх інтересів у кожному окремому випадку, незалежно від індивідуальних особливостей конкретних суб'єктів цих відносин. Наприклад, поширення, на початку ХХ ст. на промислових підприємствах Сполучених Штатів Америки, а потім і європейських індустріальних країн форм оплати праці «із відрядним приробітком», що передбачало оплату понаднормово виготовленої продукції за підвищеними розцінками, стало однією з форм узгодження інтересів працівників і роботодавців в умовах «Тейлористської» революції наукової організації праці.

Однак подальший розвиток форм організації виробництва і праці, поширення механізації та автоматизації процесів, конвеєрів із примусовим ритмом тощо зумовили становлення таких відносин між найманою працею і капіталом, за яких подібні форми мали все більш негативний вплив на реалізацію економічних інтересів їхніх головних суб'єктів: пріоритет організації виробництва «чим більше, тим краще» поступався місцем завданню «саме стільки, скільки треба». Відповідно до оновленої системи відносин капіталу і найманої праці змінювалися й організаційні форми регламентації їхньої взаємодії – системи з відрядним приробітком якісно змінилися, завдяки розробкам Г. Гантта, К. Кнеппеля, Р. Бігелю та інших науковців, які розробили процедури оплати, за якими понаднормова продукція оплачувалася за розцінками нижчими, ніж продукція в межах норми.

Надалі результати відомого «Хоуторнського експерименту», розробки А. Файоля, П. Лоурера та ін. стали відповіддю на новий етап розвитку відносин між роботодавцями і найманими працівниками, якому протягом

усієї другої половини ХХ ст. були властиві поступове заміщення матеріальної мотивації, поширення апелювання виробничих мотиваційних систем до потреб вищого рівня, виведення розмірів заробітків (у межах необхідного для повноцінного виконання відтворювальної функції) із залежності від результатів економічної діяльності.

Подальший розвиток соціально-трудова відносин і адаптація до них інституту оплати праці зумовили появу нового аспекту розподілу і нового комплексу проблем, оптимальному розв'язанню яких підпорядковувався розвиток механізмів оплати праці. Зростання вагомості характеристик працівників для забезпечення конкурентоздатності й доходності підприємства, поширення сфери творчої, інтелектуальної праці, складність (іноді неможливість) формалізації вимог роботодавця до трудової поведінки виконавців примусили шукати нові механізми перетворення витрат роботодавця на оплату праці в умови відтворення і примноження людського капіталу організацій. Зазнала радикальних змін сама структура витрат роботодавця на забезпечення виробництва послугами праці, структура оплати праці.

**У** сучасній економіці інституту оплати праці мають створюватися достатні стимули для таких обсягів інвестицій у людський капітал, що забезпечать конкурентоспроможність національного виробництва на глобальних ринках, а така конкурентоспроможність забезпечується лише перевагами в накопичених знаннях, потенціалі інноваційної діяльності. Тому трансформується сама економічна природа інституту оплати праці. Задоволення базових потреб, відтворення фізіологічної здатності до праці в сучасних провідних економічних системах все більше виводиться за межі економічних відносин, стає нормою, вбудованою в базові соціальні принципи функціонування всіх інститутів суспільства, у тому числі – й інституту заробітної плати. Достатність заробітної плати для відновлення фізіологічної здатності до праці перестає бути критерієм якості функціонування цього суспільного інституту: ця вимога виконується апіорі й практично не залежить від індивідуальних особливостей працівника чи підприємства. Якщо певні обставини зумовлюють для суб'єкта господарювання неможливість виконання навіть такої базової функції заробітної плати, то система соціального страхування, інші механізми суспільної солідарності гарантують розмір виплат для працівників, який буде достатнім для задоволення базових потреб. Якість функціонування інституту оплати праці оцінюється вже за мірою виконання завдань більш високого рівня: зокрема за здатністю мотивувати до достатнього рівня інвестицій у людський капітал, до достатньої якості освіти й сприйнятливості до інновацій.

Тому інститут оплати праці в країнах, де найбільш виражено виявляються ознаки становлення постіндустріальної економіки, являє собою якісно відмінне від звичного для індустріальної економіки утворення. Це вже не сукупність механізмів підтримання життєдіяльності працівника, а система довгострокового інвестування в людський капітал, у накопичення компетенцій, поліпшення здоров'я, мотивації, трудової та соціальної

мобільності працівника зі специфічною системою страхування, розподілу відповідальності виграшів і ризиків, що вже не може функціонувати без досить високого рівня довіри й ефективного інформаційного обміну між сторонами соціально-трудових відносин.

## ВИСНОВКИ

Отже, у сучасній економіці заробітну плату необхідно розуміти як неповну оплату праці – підприємець витрачає на найманого працівника не лише суму нарахованої заробітної плати, а вдається до інших форм ресурсного забезпечення процесів набуття працівниками підприємства певних якісних характеристик. Для цього підприємець оплачує внески на соціальне страхування, на пенсійне забезпечення, на відшкодування професійних травм, на інші витрати на користь найманого персоналу. Тому категорія «оплата праці» в сучасних умовах набуває нового значення, відображаючи розширення форм і механізмів перетворення витрат підприємця на умови формування здатності до праці, створення нових механізмів гарантування роботодавцю бажаної віддачі від здійснюваних ним інвестицій у людський капітал. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Васильчик С. В.** Теоретичні основи формування оплати праці на підприємстві / С. В. Васильчик, О. Р. Жидяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltsu/21\\_12/152\\_Was.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/21_12/152_Was.pdf)
- 2. Вехи экономической мысли** / Под ред. В. М. Гальперина. – С-Пб. : Экономическая школа, 2000. – Т. 2. Теория фирмы. – 534 с.
- 3. Кларк Д. Б.** Распределение богатства / Джон Бейтс Кларк ; Д. Страшунский (пер.), А. Бесчинский (пер.) ; Ассоциация российских вузов. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 367 с.
- 4. Коммонс Дж.** Основы институциональной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.econline.edu.ru/textbook/Glava\\_1\\_Osnovy\\_insti/4ast\\_1\\_2\\_Tradicion/Roxdenie\\_tradicionno/Dxon\\_Kommons](http://www.econline.edu.ru/textbook/Glava_1_Osnovy_insti/4ast_1_2_Tradicion/Roxdenie_tradicionno/Dxon_Kommons)
- 5. Мельник В.** Еволюція поглядів на працю і природу трудових доходів / В. Мельник // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 11 – 17.
- 6. Селигмен Б.** Основное течение современной экономической мысли / Пер. с англ. / Б. Селигмен ; общ. ред. А. М. Румянцева, Л. Б. Альтара, А. Г. Миметковского. – М. : Прогресс, 1968. – 594 с.
- 7. Файоль А.** Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М. : Контроллинг, 1992. – 111 с.
- 8. Фуруботн Э. Г.** Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; под. ред. В. С. Натякало, Н. П. Дроздовой. – С-Пб. : Изд. дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с.
- 9. Хейне П.** Экономический образ мышления / Пер. с англ. / П. Хейне. – М. : Каталаксия, 1997. – 704 с.
- 10. Якубенко В. Д.** Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

## REFERENCES

Fayol, A. *Obshchee i promyshlennoe upravlenie* [General and industrial management]. Moscow: Kontrolling, 1992.

Furubotn, E. G., and Rikhter, R. *Instituty i ekonomicheskaja teoriia: dostizheniya novoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii* [Institutions and Economic Theory: Achievements of new institutional economics]. St. Petersburg: SPbGU, 2005.

Clark, D. B. *Raspredelenie bogatstva* [Distribution of wealth]. Moscow: Gelios ARV, 2000.

Kommons, Dzh. "Osnovy institutsionalnoy ekonomiki" [Fundamentals of institutional economics]. [www.econline.edu.ru/textbook/Glava\\_1\\_Osnovy\\_insti/4ast\\_1\\_2\\_Tradicion/Roxdenie\\_tradicionno/Dxon\\_Kommons](http://www.econline.edu.ru/textbook/Glava_1_Osnovy_insti/4ast_1_2_Tradicion/Roxdenie_tradicionno/Dxon_Kommons)

Keynes, P. *Ekonomicheskij obraz myshleniya* [Economic way of thinking]. Moscow: Katalaksia, 1997.

Melnyk, V. "Evolutsiia pohliadiv na pratsiu i pryrodu trudovykh dokhodiv" [The evolution of ideas about the nature of work and labor income]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 1 (2011): 11-17.

Seligman, B. *Osnovnoe techenie sovremennoy ekonomicheskoy mysli* [The main flow of modern economic thought]. Moscow: Progress, 1968.

*Vekhi ekonomicheskoy mysli* [Milestones of economic thought]. St. Petersburg: Ekonomicheskaja shkola, 2000.

Vasylchuk, S. V., and Zhydiak, O. R. "Teoretychni osnovy formuvannia opłaty pratsi na pidpriemstvi" [Theoretical Foundations of wages in the enterprise]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltsu/21\\_12/152\\_Was.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltsu/21_12/152_Was.pdf)

Yakubenko, V. D. *Bazysni instytuty u transformatsiinii ekonomitsi* [Basic institutions of transitional economy]. Kyiv: KNEU, 2004.

# СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПАРТНЕРІВ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ЯК ЧИННИК РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД

СЕРІКОВА О. М.

УДК 331.52

**Серікова О. М. Соціальна відповідальність партнерів трудових відносин як чинник раціонального використання трудового потенціалу: теоретико-методологічний підхід**

У статті розглянуто соціальну відповідальність роботодавця і найманого працівника як складову соціально відповідального бізнесу. Визначено, що вона має бути спрямована на врахування таких компонентів, як впровадження соціальних програм і покращення умов праці; налагодження соціального діалогу; ділове самовдосконалення, що проявляється у відповідальності за результати праці; підвищення відповідальності при виконанні роботи; використання в політиці компанії принципів етичних відносин з працівниками, колегами; сприяння реалізації екологічних програм, відкрите надання інформації про діяльність організації, що впливає на суспільство, економіку, довкілля. Підвищення соціальної відповідальності сприятиме підвищенню рівня використання трудового потенціалу. Особливу увагу приділено екологічній відповідальності бізнесу як складової соціальної відповідальності, що останнім часом набуває актуальності в умовах збільшення екологічних проблем.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, соціальна відповідальність партнерів трудових відносин, трудовий потенціал, екологічна відповідальність, соціальні програми, етичні відносини.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 18.

**Серікова Ольга Миколаївна** – асистент, кафедра обліку та аудиту, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

**E-mail:** olga.mymail@list.ru

УДК 331.52

UDC 331.52

**Серикова О. Н. Социальная ответственность партнеров трудовых отношений как фактор рационального использования трудового потенциала: теоретико-методологический подход**

**Serikova O. M. Social Responsibility of Partners of Labour Relations as a Factor of Rational Use of Labour Potential: Theoretical and Methodological Approach**

В статье рассмотрена социальная ответственность работодателя и наемного работника как составляющая социально ответственного бизнеса. Определено, что она должна быть направлена на такие компоненты, как внедрение социальных программ и улучшение условий труда; налаживание социального диалога; деловое самосовершенствование, что проявляется в ответственности за результаты труда; повышение ответственности при выполнении работы; использование в политике компании этических принципов отношений с сотрудниками, коллегами; содействие реализации экологических программ, открытое предоставление информации о деятельности организации, влияющей на общество, экономику, окружающую среду. Повышение социальной ответственности будет способствовать повышению уровня использования трудового потенциала. Особое внимание уделено экологической ответственности бизнеса как составляющей социальной ответственности, что в последнее время приобретает актуальность в условиях увеличения экологических проблем.

The article considers social responsibility of the employer and employee as a component of the socially responsible business. It identifies that social responsibility should be directed at such components as introduction of social programmes and improvement of labour conditions; establishment of the social dialogue; business self-perfection that is realised in responsibility for results of labour; increase of responsibility when performing work; use of ethic principles of relations with colleagues in the company policy; facilitation to realisation of ecological programmes, open presentation of information about activity of the organisation, influencing the society, economy and environment. Increase of social responsibility would facilitate increase of the level of use of the labour potential. Special attention is paid to ecological responsibility of business as a component of social responsibility, which becomes topical today under conditions of growth of the number of ecological problems.

**Ключевые слова:** социальная ответственность бизнеса, социальная ответственность, социальная ответственность партнеров трудовых отношений, трудовой потенциал, экологическая ответственность, социальные программы, этические отношения.

**Key words:** social responsibility of the business, social responsibility, social responsibility of labour relations partners, labour potential, ecological responsibility, social programmes, ethic relations.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 18.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 18.

**Серикова Ольга Николаевна** – ассистент, кафедра учета и аудита, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

**Serikova Olga M.** – Assistant, Department of Accounting and Auditing, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (kv. Molodizhnyy, 20a, 91034, Ukraine)

**E-mail:** olga.mymail@list.ru

**E-mail:** olga.mymail@list.ru

Одним із засобів підвищення рівня трудової активності персоналу є забезпечення соціальної відповідальності бізнесу. Це обумовлено тим, що розуміння етичного ставлення до працівників, дотримання їх прав і гарантій у системі соціально-трудових відносин підвищує відповідальність людини та мотивацію до праці. Результатом останнього стане підвищення праці, зацікавленість у подальшому розвитку організації, формування інноваційних і раціоналізаторських пропозицій.

Одночасно слід додати, що соціальна відповідальність, на нашу думку, має бути характерною особливістю не тільки керівництва організації, а й її працівників. Так, процвітання хабарництва, крадіжок, уникнення відповідальності при отриманні сировини невідповідної якості, недотримання умов контрактів з клієнтами, постачальниками тощо сприятиме формуванню негативного іміджу організації та її занепад.

Недивлячись на те, що у керівництва та працівників організації є різні цілі (у працівника – це високий за-



робіток, перспективна кар'єра, підвищення кваліфікації за рахунок підприємства, закордонні відрядження, довга відпустка; у роботодавця – висока кваліфікація працівників, помірна їх оплата, стабільна робота, мінімальне навчання), наявність спільної мети у вигляді ефективного функціонування підприємства та якості життя має сприяти формуванню соціальної відповідальності.

Таким чином, соціальна відповідальність – це взаємне розуміння та дотримання партнерами соціально-трудових відносин принципів соціально відповідально-го бізнесу.

Соціальна відповідальність бізнесу є досить актуальним питанням. Серед зарубіжних науковців, які приділяють увагу даному явищу, слід назвати таких: Т. Бредгард, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Маскон, Дж. Мун, Л. Ненсі. Серед вітчизняних науковців особливо хотілося б відмітити таких, як: О. Грішнова, А. Гриненко, Т. Зоря, А. Колот, О. Леонтенко, В. Нижник, Я. Ільницький, О. Осінкіна, І. Петрова, М. Романюк, Ю. Саєнко, О. Сепанова, О. Філіпченко, П. Яницький та інші.

Пильної уваги як складової соціально відповідального бізнесу заслуговує екологічна відповідальність. Значне коло теоретичних, методичних і практичних питань сталою (екологічно збалансованого) розвитку країни є об'єктом наукових досліджень багатьох науковців: А. Астахова, О. Веклич, В. Волошина, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, П. Костюка, Ю. Туниці, А. Урсула, В. Шевчука, Л. Шостак та ін.

Відаючи належне виконаним науковим дослідженням, які спрямовані на теоретико-методологічні аспекти визначення корпоративної соціальної відповідальності та оцінювання соціальної відповідальності, особливості формування корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, соціальну відповідальність служб персоналу, застосування соціального аудиту в контексті соціально відповідального бізнесу тощо, слід, на наш погляд, з'ясувати сутність соціальної відповідальності роботодавця та працівників організації, що сприятиме розробки діючих заходів щодо підвищення її рівня.

**П**ерш за все, нагадаємо, що соціально відповідальний бізнес – це відповідальність організації, компанії за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, у тому числі здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [1].

Згідно з Меморандумом про соціальну відповідальність бізнесу, що був прийнятий 16 грудня 2005 р., соціальна відповідальність оцінюється за такими групами показників: відповідальність перед споживачами, відповідальність перед постачальниками, відповідальність перед персоналом, екологічна відповідальність, відповідальність організації перед суспільством.

Водночас корпоративна соціальна відповідальність – це «відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, за тих, на кого безпосередньо чи опосередковано ці рішення впливають. Соціальна відповідаль-

ність – це концепція, що заохочує компанії враховувати інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив діяльності компанії на споживачів, стейкохолдерів (зацікавлена сторона – особа або група, що має інтерес у рішеннях або діях компанії, організації [2]), працівників, громади та навколишнє середовище в усіх аспектах своєї діяльності» [3].

За визначенням Європейської Комісії («Зелена книга з корпоративної соціальної відповідальності», 2001 р.), корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це «концепція, згідно з якою компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі». Надзвичайно важливе значення у цій сфері має концепція «потрійного критерію», що містить у собі розширення меж звітності організацій та додання соціальних і екологічних аспектів до фінансових показників діяльності [3].

**У** Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні соціальна відповідальність трактується як відповідальність організації за вплив рішень і дій на суспільство, довкілля шляхом прозорості та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, у т. ч. здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [2].

Досліджуючи соціально-відповідальний бізнес, Я. Ільницький пропонує розглядати такі категорії, як соціальна відповідальність, соціально відповідальна діяльність, соціальна відповідальність партнерів у сфері зайнятості населення.

Соціальну відповідальність він трактує як «готовність та усвідомлені зобов'язання партнерів здійснювати соціально відповідальні дії щодо забезпечення зайнятості і відповідати за їх наслідки для соціальних груп населення та соціально-економічного прогресу суспільства в цілому [4, с. 7].

На думку С. Деркача: «Можна знайти кілька підходів до визначення поняття соціально відповідального бізнесу. Перший підхід, коли соціальна відповідальність визначається як діяльність, що спрямована на максимізацію прибутку підприємств. Другий – соціально-економічний, передбачає, що управління повинне виходити за межі створення прибутку та включати захист і підвищення добробуту суспільства. Таким чином, бізнес скорочує свої прибутки, але працює на довгострокову перспективу» [5].

Серед напрямів, викладених в Меморандумі про соціальну відповідальність, виділено: відповідальність перед споживачами, постачальниками, персоналом; екологічну відповідальність, показники відповідального ставлення організації до суспільства.

Досліджуючи питання використання трудового потенціалу підприємства, приділимо увагу даним аспектам оцінювання, які в Меморандумі пропонується проводити за такими показниками, як: споживачі (характеристика обсягу продаж; географічний поділ за рин-



ками), постачальники (вартість усіх придбаних товарів, матеріалів і послуг; відсоток контрактів, за якими було виплачено кошти згідно з домовленостями, за винятком домовлених штрафних санкцій); персонал (політика компанії у сфері оплати праці з поділом за територіально-адміністративними одиницями України та іншими країнами), джерела капіталу (виплати джерелам капіталу з поділом на відсотки за зобов'язаннями та позиками, а також дивіденди за всіма видами акцій із зазначенням будь-якої заборгованості по дивідендах; збільшення/зменшення нерозподілених прибутків наприкінці періоду); екологічна відповідальність (викиди та відходи, що сприяють утворенню парникового ефекту, CO<sub>2</sub>, вплив на навколишнє середовище, дотримання екологічних прав громадян, вплив транспорту на навколишнє середовище та т. ін.) [6; 7, с. 64].

У даному аспекті доцільно додати пропозиції А. Керолла, який розглядає головним критерієм розподілу рівень сприйняття власниками і керівниками ідеї соціальної відповідальності підприємства, виділяючи: «корпоративний егоїзм», «розумний егоїзм» і «корпоративний альтруїзм» [8; 7, с. 61].

Водночас він виділяє в системі соціальної відповідальності підприємства такі складові: економічну, правову, етичну, дискреційну (філантропічну) [8, с. 268 – 295].

Узагальнюючи основні принципи корпоративної соціальної відповідальності, відомий науковець А. М. Гриненко виділяє такі: усвідомленість та добровільний характер. У той самий час слід зауважити, що існують норми та правила для обов'язкового виконання. Тому у своїх дослідженнях він наголошує на таких категоріях, як соціальне зобов'язання, під яким розуміє «економічну та правову відповідальність підприємства перед суспільством», соціальне реагування, тобто «добровільна участь підприємства у розв'язанні проблем, які безпосередньо не пов'язані з його діяльністю», і соціальна чутливість – «попередження, профілактика та запобігання можливим негативним наслідкам діяльності підприємства, активний пошук шляхів вирішення соціальних проблем» [7, с. 62].

Опрацювання наукової літератури з питань соціально відповідального бізнесу надало підстави стверджувати, що, здебільшого, ці аспекти пов'язані з відповідальністю такої сторони соціально-трудових відносин, як роботодавці. У той час, як не меншої уваги в системі роботи підприємства та забезпечення принципів соціальної відповідальності заслуговує соціальна відповідальність всіх працівників організації. Тому нами пропонується виділяти та оцінювати таку категорію, як соціальна відповідальність партнерів трудових відносин, особливості якої відображено на *рис. 1*.

З *рис. 1* помітно, що соціальна відповідальність є між сторонами соціально-трудових відносин: роботодавцями та працівниками, що проявляється:

- ✦ з боку роботодавця – у дотриманні прав громадян, Кодексу законів про працю та інших нормативно-правових документів з питань ведення бізнесу;

- ✦ з боку працівника – у відповідальному, добросовісному ставленні до праці, виконання поставлених завдань та функцій.

Не дивлячись на те, що і роботодавці, і працівники мають соціальну відповідальність перед постачальниками, споживачами, суспільством, навколишнім середовищем, вона має певні особливості.

Слід додати, що окремі наукові дослідження вказують на різні погляди українців щодо розуміння сутності соціальної відповідальності. У джерелі [9] зазначено, що 65,5% українців розуміють соціальну відповідальність компанії як впровадження соціальних програм і покращення умов праці, 63,2% під цим розуміють освіту, підвищення кваліфікації, 56,0% – благодійність, 49,5% – використання в політиці компанії принципів етичних відносин, 32,3% – участь у регіональних програмах розвитку, 29,8% – реалізацію екологічних програм, 20,8% – політику дотримання прав акціонерів та інвесторів, 18,7% – відкрите надання інформації про діяльність компанії.

Н. Н. Умаєва, досліджуючи роль людських ресурсів у формуванні сучасної української моделі менеджменту в умовах підвищеної конкуренції, серед ментальних якостей людських ресурсів виділяє: правовий нігілізм, намагання без трудових зусиль досягти винагороди, звичка працювати «аби як», безвідповідальність в системі керування, невміння цінити робочий час [10, с. 100].

На особливу увагу при дослідженні соціальної відповідальності партнерів трудових відносин заслуговує екологічна безпека.

Взагалі за Меморандумом про соціальну відповідальність бізнесу, що прийнята 16 грудня 2005 р., серед груп показників окремо виділяються саме екологічна відповідальність, тобто загальний об'єм використання сировини, енергії, води, загальна кількість викидів, пов'язаних з утворенням парникового ефекту, CO<sub>2</sub>, вплив на навколишнє середовище продукції та послуг, перевезень (транспорту), пов'язаних із діяльністю організації, витрати, пов'язані з діяльністю в екологічній сфері, екологічні права громадян та їх дотримання [7, с. 64].

Аналізуючи стан стосовно викидів в Україні, ми проаналізували статистичні дані та прийшли до таких результатів і висновків.

За рівнем надходження забруднюючих речовин та за викидами діоксиду вуглецю в атмосферу від стаціонарних джерел найбільш загрозливий стан спостерігається в Донецькій, Дніпропетровській, Луганській, Запорізькій та Івано-Франківській областях [11, с. 2, 3].

Водночас хотілося б додати, що навіть на значну кількість регіонів у групі з меншими викидами загроза екологічної безпеки залишається актуальною.

До найбільш загрозливих відносяться такі технологічні процеси: внутрішньовиробниче енергетичне виробництво та інші процеси, що пов'язані зі спаленням палива, ливарне виробництво, металообробка конструкцій та окремих деталей, сварочне виробництво, гальванічне виробництво, лакофарбувальне виробництво [12].

Про загрозливий стан у екологічній відповідальності підприємств вказують такі дані (за даними джерел [13]):

- ✦ майже 33,8% технологій, що використовуються на підприємствах України, є потенційно небезпечними з позицій промислових аварій;
- ✦ приблизно 80% населення проживає в екологічно небезпечних регіонах.

Аналіз нормативно-правової бази з питань підвищення екологічної безпеки вказує на певну роботу в цьому напрямі. Так, в Україні діють такі нормативно-правові документи: Наказ Державного комітету статистики від 13 листопада 2008 р. № 452 «Про затвердження

Методики розрахунку викидів забруднюючих речовин і парникових газів у повітря від транспорту», Постанова Верховної Ради України від 5 березня 1998 р. «Про основні напрями державної політики України в галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки», Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (1991 р.), Закон України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» (1994 р.), Закон України «Про поводження з радіоактивними від-

Соціальна відповідальність роботодавця		Соціальна відповідальність працівника
	<i>перед:</i>	
політика компанії у сфері оплати праці, виплати дивідендів, за іншими зобов'язаннями	<i>працівниками/роботодавцем</i>	відповідальне ставлення до функціональних обов'язків, завдань, самовдосконалення
характеристика обсягу продаж, географічний поділ за ринками, якість продукції	<i>споживачами</i>	характеристика обсягу продаж та якості продукції, відповідність якості національним стандартам
вартість придбаних товарів, матеріалів, послуг, відсоток контрактів, за якими було виплачено кошти за домовленостями, за винятком штрафних санкцій	<i>постачальниками</i>	відповідальність при оформленні документообігу з прийняття товарів, послуг, матеріалів, виконання домовленостей за встановленими термінами замовлення та оплати
організація праці, зайнятості, взаємовідносини в колективі, охорона праці, умови праці, рівні можливості, дотримання прав людини, нормативно-правової бази з питань трудового регулювання, соціальне партнерство, етика ведення бізнесу, надання послуг, товарів споживачам відповідної якості, сплата податків, «біла оплата праці»	<i>суспільством</i>	дотримання правил безпеки та охорони праці на виробництві, дотримання прав колег, соціальне партнерство, запобігання хабарництва та корупції, перевірка у постачальників наявності необхідних документів, сертифікатів, надання послуг, товарів споживачам відповідної якості
економне використання сировини, енергії, води, природних ресурсів, контроль над викидами та їх мінімізація, вплив продукції на навколишнє середовище, дотримання екологічних прав громадян, працівників	<i>навколишнім середовищем</i>	формування раціоналізаторських пропозицій, спрямованих на економне використання сировини, енергії, води, природних ресурсів, контроль над викидами та їх мінімізацією, вплив продукції на навколишнє середовище, дотримання екологічних прав громадян

Рис. 1. Особливості соціальної відповідальності партнерів соціально-трудових відносин (розроблено на основі джерела [7, с. 64] з авторським доопрацюванням)

ходами» (1995 р.), Закон України «Про металобрухт» (1999 р.), Закон України «Про відходи» (1998 р.), Закон України «Про фізичний захист ядерних установок, ядерних матеріалів, радіоактивних відходів, інших джерел іонізуючого випромінювання» (2000 р.), Закон України «Про охорону атмосферного повітря» (1992 р.), Закон України «Про пестициди і агрохімікати» (1995 р.), Водний кодекс України (1995 р.), Кодекс України про надра (1994 р.), Закон України «Про Загальнодержавну програму поводження з токсичними відходами» (2000 р.) та інших нормативно-правових актів [14].

Розроблено проект Кодексу України про відходи, який визначає правові, організаційні та економічні засади діяльності, пов'язаної із поводженням з відходами.

Хотілося б також згадати проект Концепції Загальнодержавної програми поводження з відходами, яка спрямована на «...вирішення питань щодо критичної ситуації, пов'язаної з відходами – їх утворенням, накопиченням, зберіганням, переробленням, утилізацією та захороненням, що характеризується подальшим розвитком екологічних загроз» [14].

**Д**осліджуючи питання підвищення екологічної безпеки та відповідальності, слід сказати, що в 1997 р. 160 країн світу підписали Кіотський протокол, який зобов'язує індустріально розвинені країни скоротити викиди вуглекислого газу [15]. Даний документ дає певні можливості для забезпечення екологічної безпеки за рахунок такого. По-перше, це надання квот на викиди. По-друге, надання можливості вітчизняним державним і приватним організаціям інвестувати засоби у діяльність з питань зниження парникових газів у країнах, що розвиваються, і заробляти кредити за зменшення забруднення [16, с. 210].

З метою розвитку соціальної та екологічної відповідальності підприємств вкрай важливим є: удосконалення правової бази проектів щодо участі у проектах на отримання квот; покращення інвестиційного клімату та підвищення впевненості західних компаній у своїх вкладеннях у розвиток українських підприємств; впровадження нових технологій; забезпечення інноваційної активності персоналу в напрямі оптимізації технологічного, управлінського процесів.

Водночас для України характерні певні переваги, серед яких таке: «для зменшення викидів вуглекислого газу на одну тону в Україні потрібно витратити 10 – 15 доларів США, у той час, як в Японії – 600 доларів, у країнах ЄС – 270 доларів, у Росії – 20 доларів [16, с. 210].

Слід зауважити, що в забезпеченні цілей екологізації виробництва значна роль належить працівникам з високо розвинутою моральною складовою трудового потенціалу.

На думку, А. І. Білик, екологічна відповідальність – це «... духовна якість особистості, що виражається у ставленні до оточуючого середовища, як частини себе» [17].

О. І. Гулич пропонує розглядати та досліджувати таку категорію, як ємність категорії «екологічно збалансований розвиток» [18, с. 9].

Таким чином, підвищення рівня екологічної відповідальності є можливим за рахунок розвитку, окрім інших, такої складової трудового потенціалу, як моральність.

## ВИСНОВКИ

Стратегічний розвиток підприємства вимагає підвищення його екологічної безпечності та відповідальності, що підвищує актуальність розвитку персоналу в напрямі соціальної відповідальності.

Постійні зміни в економіці, удосконалення технологій, інноваційні процеси та інші наведені нами аспекти підвищують акцент на такій складовій розвитку персоналу, як професійне, соціальне навчання на виробництві.

Розвиток персоналу щодо екологічної відповідальності – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу з урахуванням принципів екологічної відповідальності бізнесу.

Запровадження заходів забезпечення та підвищення соціальної відповідальності має ґрунтуватися на наявності інформації стосовно рівня соціальної відповідальності та проблем у цьому напрямі, чому має сприяти проведення періодичного оцінювання.

Вищенаведене підводить до розуміння необхідності побудови системи управління, мотивації персоналу, яка основана на принципах соціальної відповідальності, що сприятиме підвищенню рівня використання трудового потенціалу з урахуванням інтересів як роботодавця, так і працівника. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Інтернет-енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна\\_відповідальність\\_бізнесу](http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_відповідальність_бізнесу)
2. Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5817>
3. Інтернет-енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна\\_відповідальність\\_бізнесу](http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_відповідальність_бізнесу)
4. **Ільницький Я. В.** Соціальна відповідальність партнерів у сфері зайнятості населення. [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / Я. В. Ільницький ; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Київ, 2012. – 19 с.
5. **Деркач С.** Соціальна відповідальність бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stepanderkach.com.ua/socialna-vidpovidalnist-biznesu>
6. Глобальний договір ООН (UN Global Compact, 2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [globalcompact.org.ua](http://globalcompact.org.ua)
7. **Гриненко А. М.** Корпоративна соціальна відповідальність: теоретико-методологічний аспект оцінювання соціальної діяльності / А. М. Гриненко // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т. – Т. 2. – К. : КНЕУ, 2012. – 680 с. – С. 58 – 68.
8. **Carroll A. B.** Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A. B. Corral // Business and Society, 1999. – 38 (3): p. 495.



**9. Гуменна О. В.** Соціальна відповідальність бізнесу в контексті інноваційного розвитку економіки / О. В. Гуменна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu/Ekon/2009\\_7/09gavdoe.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09gavdoe.pdf)

**10. Умаєва Н. Н.** Роль человеческих ресурсов в формировании современной украинской модели менеджмента в условиях повышенной конкуренции / Н. Н. Умаева // Бизнес Информ. – 2009. – № 7. – С. 97 – 103.

**11.** Викиди забруднюючих речовин та парникових газів у атмосферу від стаціонарних джерел у січні – вересні 2012 року. – Експрес-випуск Державної служби статистики України. 30.11.2012 р. № 06.4-34/729 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**12. Дикань В. П.** Основы экологии и природопользования : учебное пособие / В. П. Дикань, А. Г. Дейнека, Л. А. Позднякова, И. Д. Михайлов, А. А. Каграманян. – Харьков : ООО «Олант», 2002. – 384 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uchebnikfree.com/page/dikanuch/ist/ist-3--idz-ax233--nf-48.html>

**13.** Обзоры результативности экологической деятельности. Украина. Второй обзор / Европейская экономическая комиссия. Комитет по экологической политике. – ООН: Нью-Йорк и Женева, 2007. – 265 с.

**14.** Електронний ресурс. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

**15.** Кіотський протокол до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату : [офіційний переклад від 11.12.1997] / ООН. – 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.1915.1&nobreak=1>

**16. Иванова В. В.** Анализ тенденций экологического развития горно-металлургического комплекса Украины / В. В. Иванова // Наука і економіка. – 2010. – № 1 (17). – С. 208 – 218.

**17. Білик І. Л.** Екологічна відповідальність як духовна якість особистості / І. Л. Білик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VKPI/FPP/2005-1/01\\_Biluk.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VKPI/FPP/2005-1/01_Biluk.pdf)

**18. Гулич О. І.** Концептуальні засади екологічно збалансованого розвитку курортно-оздоровчих територій [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.10.01 / О. І. Гулич; Інститут регіональних досліджень. Національна Академія наук. – Львів.: [б. в.], 2005. – 28 с.

## REFERENCES

Bilyk, I. L. "Ekolohichna vidpovidalnist iak dukhovna iakist osobystosti" [Environmental responsibility as the spiritual quality of the individual]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VKPI/FPP/2005-1/01\\_Biluk.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VKPI/FPP/2005-1/01_Biluk.pdf)

Corrall, A. B. "Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct". *Business and Society*, no. 38(3) (1999): 495.

Derkach, S. "Sotsialna vidpovidalnist biznesu" [The social responsibility of business]. <http://stepanderkach.com.ua/socialna-vidpovidalnist-biznesu>

Dikan, V. P., Deyneka, A. G., and Pozdnyakova, L. A. "Osnovy ekologii i prirodopolzovaniia" [Fundamentals of Ecology and Environmental Sciences]. <http://uchebnikfree.com/page/dikanuch/ist/ist-3--idz-ax233--nf-48.html>

"Globalnyy dogovor OON" [UN Global Compact]. [globalcompact.org.ua](http://globalcompact.org.ua)

Hrytsenko, A. M. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: teoretyko-metodolohichniy aspekt otsiniuvannia sotsialnoi di-

ialnosti" [Corporate Social Responsibility: theoretical and methodological aspects of evaluation of social activities]. In *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*. Kyiv: KNEU, 2012.

Humenna, O. V. "Sotsialna vidpovidalnist biznesu v konteksti innovatsiinoho rozvytku ekonomiky" [Corporate social responsibility in the context of innovation development of economy]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu/Ekon/2009\\_7/09gavdoe.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_7/09gavdoe.pdf)

Hulych, O. I. "Kontseptualni zasady ekolohichno zbalansovanoho rozvytku kurortno-ozdorovchykh terytorii" [Conceptual principles of ecologically sustainable development of resort and recreational areas]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.10.01*, 2005.

"Internet-entsyklopediia" [Online Encyclopedia]. [http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна\\_відповідальність\\_бізнесу](http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_відповідальність_бізнесу)

lnitskyi, Ya. V. "Sotsialna vidpovidalnist partneriv u sferi zainiatosti naselennia" [Social Responsibility partner in employment]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.07*, 2012.

"Internet-entsyklopediia" [Online Encyclopedia]. [http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна\\_відповідальність\\_бізнесу](http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_відповідальність_бізнесу)

"Kiotskyi protokol do Ramkovoï Konventsii Orhantzatsii Ob'iednanykh Natsii pro zminu klimatu" [The Kyoto Protocol to the Framework Convention of the United Nations Convention on Climate Change]. <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1014.1915.1&nobreak=1>

"Kontseptsiiia natsionalnoi stratehii sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v Ukraini" [The concept of a national strategy for corporate social responsibility in Ukraine]. <http://kbs.org.ua/index.php?get=14&id=5817>

*Obzory rezultativnosti ekologicheskoy deiatelnosti. Ukraina* [Environmental Performance Reviews. Ukraine]. Niu-York; Zheneva: OON, 2007.

Umaeva, N. N. "Rol chelovecheskikh resursov v formirovaniï sovremennoy ukrainskoy modeli menedzhmenta v usloviakh povyshennoy konkurentsii" [The role of human resources in the formation of the modern Ukrainian model of management in conditions of high competition]. *Biznes Inform*, no. 7 (2009): 97-103.

"Vykydy zabrudniuiuchykh rehovyn ta parnykovykh haziv u atmosferu vid statsionarykh dzherel u sichni – veresni 2012 roku" [Emissions of pollutants and greenhouse gases into the atmosphere from stationary sources in January – September 2012]. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Ivanova, V. V. "Analyz tendentsyi ekolohicheskoho rozvytyia hornometallurhicheskoho kompleksa Ukrayny" [Analysis of trends in environmental development of mining and metallurgical complex of Ukraine]. *Nauka i ekonomika*, no. 1(17) (2010): 208-218.



# МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКА

ГУЦАН О. М.

УДК 331

## Гуцан А. Н. Мотивационный механизм формирования компетенций работника

Компетентный персонал является основным фактором успешного развития современного предприятия, а, следовательно, использование знаний, умений и навыков работника становится приоритетной задачей менеджмента предприятия. Целью статьи является выделение элементов компетенций и механизма их формирования и построение на этой основе обобщенного механизма достижения целей работника и предприятия. Для решения поставленных задач в работе рассматриваются и обобщаются теоретические знания о компетенции персонала и их использование для развития предприятия. Предлагается комплексный многоуровневый механизм формирования компетенций и механизм достижения целей на основе внедрения компетентностного подхода. Использование предложенного мотивационного подхода на основе компетенций позволит повысить эффективность деятельности как работника, так и предприятия.

**Ключевые слова:** компетенция, персонал, подход, формирование, достижение целей, мотивация.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Гуцан Александр Николаевич** – ассистент, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** gutsan.f@gmail.com

УДК 331

## Гуцан О. М. Мотиваційний механізм формування компетенцій працівника

Компетентний персонал є основною запорукою успішного розвитку сучасного підприємства, а отже, використання знань, умінь та навичок працівників стає пріоритетним завданням менеджменту підприємства. Метою статті є виділення елементів компетенцій та механізму їх формування і побудова на цій основі загального механізму досягнення цілей працівника та підприємства. Для вирішення поставлених завдань у роботі розглядаються та узагальнюються теоретичні знання про компетенції персоналу та їхнє використання для розвитку підприємства. Пропонується комплексний багаторівневий механізм формування компетенцій персоналу та механізм досягнення цілей на основі впровадження компетентнісного підходу. Використання запропонованого мотиваційного підходу на основі компетенцій дозволить підвищити ефективність діяльності як працівника, так і підприємства.

**Ключові слова:** компетенція, персонал, підхід, формування, досягнення цілей, мотивація.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Гуцан Олександр Миколайович** – асистент, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** gutsan.f@gmail.com

UDC 331

## Gutsan O. M. Motivation Mechanism of Formation of Employee's Competences

Competent personnel is a main factor of successful development of a modern enterprise and, consequently, use of knowledge, abilities and skills of an employee becomes a priority task of an enterprise management. The goal of the article is to specify elements of competences and the mechanism of their formation and building up a generalised mechanism of achievement of goals of an employee and enterprise on this basis. For solution of these tasks the article considers and generalises theoretical knowledge on personnel competence and its use for enterprise development. The article offers a complex multi-level mechanism of formation of competences and mechanism of achievement of goals on the basis of introduction of a competence approach. Use of the proposed motivation approach on the basis of competences would allow increase of efficiency of activity of both the employee and enterprise.

**Key words:** competence, personnel, approach, formation, achievement of goals, motivation.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Gutsan Oleksandr M.** – Assistant, Department of organization of production and management personnel, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** gutsan.f@gmail.com

Успешное существование и развитие современного предприятия невозможно без одного из ключевых его компонентов – персонала предприятия. Благодаря компетентному персоналу предприятие производит товары и оказывает услуги соответствующего качества и в требуемый (или желаемый) заказчиком период времени. А соответственно, наиболее полное использование знаний, умений и навыков работников становится приоритетной задачей руководства предприятия с целью обеспечения максимально эффективного и качественного выполнения трудовых функций и последующего достижения целей предприятия.

Исследованием и разработкой теоретических аспектов компетенций занимались такие исследователи, как: Лайл М. и Сайт М. Спенсер [1], Дюбуа Д. [2], Т. Стюарт [3], Д. Макклелланд [4], Карташова Л. В. [5], Хуторской А. В. [6], Л. Лукичева [7] и др.

Несмотря на значительное обилие публикаций по выбранной тематике, недостаточно исследованными являются вопросы экономической сущности компетенций и достижения целей как работника, так и предприятия на основе использования компетенций.

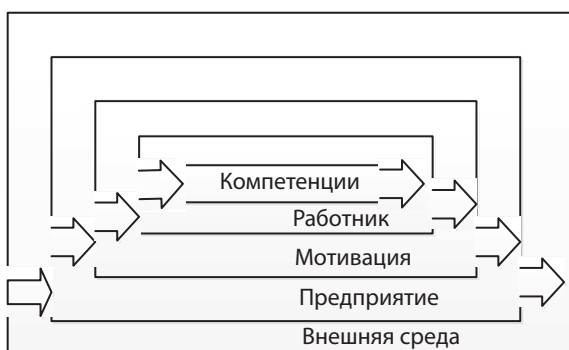
Целью данной статьи является выявление элементов и механизма формирования компетенции, а также построение механизма достижения целей работника и предприятия на основе компетентностного подхода.

Методологическую основу исследования составили труды и исследования различных учёных в области компетенций, мотивации, управления персоналом.

Компетенция персонала является сложным и многокомпонентным явлением. Построение взаимодействия работника и предприятия на основе компетенций требует понимание сущности компетенции. Согласно исследованию сущности понятия компетенции, кото-

рое проводил автор статьи [8], под компетенцией понимается совокупность существующего набора ключевых качеств, знаний, умений и опыта работника, которые используются предприятием в рамках установленной модели рабочего поведения на основе обеспечения максимально эффективной деятельности и обоюдной мотивационной выгоды взаимодействия.

Мотивационные действия предприятия направлены на повышение (или сохранение) заинтересованности работника в результатах своего труда. Результат и качество труда персонала зависят от знаний, навыков и умений, которыми владеет работник, и от того, каким образом они используются в процессе труда. Вследствие этого ключевым элементом системы стимулирования труда на современном предприятии будет являться компетенция работника. Место и роль компетенций в мотивационных действиях предприятия показано на рис. 1.



**Рис. 1. Место и роль компетенций в мотивационных действиях предприятия**

Как видим из рис. 1, центральным фактором в рамках деятельности и развития предприятия является максимальное использование компетенций работника. То есть возникает необходимость для предприятия в построении такой системы работы с персоналом, которая позволила бы заинтересовать работника в максимально полной реализации своих знаний, умений и навыков во время трудовой деятельности. Адекватно выстроенная мотивационная система работы с персоналом на основе реализации компетенций позволит эффективно и быстро достигать поставленных перед предприятием целей и динамично решать возникающие проблемы в его деятельности. Обобщённо главенствующую роль компетенций работника в трудовой деятельности целесообразно описать следующим образом.

Факторы внешней среды во всем своём многообразии воздействуют на предприятие, формируя и изменяя условия его функционирования, что приводит к изменению параметров внутренней среды. На основе адаптации внутренней среды предприятие разрабатывает (или изменяет) мотивационную политику деятельности, формируя перечень стимулирующих воздействий на выполнение производственных функций на основе использования знаний, умений и навыков работника.

Вследствие сопоставления ценности предложенных стимулов работник проявляет ответную мотивационную реакцию – реализует свои компетенции (через знания, умения и навыки) для выполнения более эффек-

тивных функциональных действий. Выполнение действий работником на основе мотивационного использования компетенций приводит к достижению целей предприятия и стабильной работе во внешней среде.

Необходимо подчеркнуть, что компетенция является не статическим, а динамически изменяющимся и постоянно развивающимся набором качеств, знаний, умений и опыта работника. В связи с этим важным является учёт факторов, под влиянием которых формируются компетенции персонала. На формирование компетенции влияет большое количество факторов, учёт которых приводит к необходимости их иерархичной структуризации.

Компетенции являются многоуровневым и многокомпонентным элементом механизма взаимодействия работник – предприятие. Механизм многоуровневого (многокомпонентного) формирования компетенций представлен на рис. 2.

Рассмотрение схемы целесообразно начинать со сферы деятельности. Многообразие человеческой деятельности обуславливает обширное количество её сфер – их может существовать от 1 до  $\beta$  (сфера материального производства, сфера оказания услуг, сфера духовного производства и т. д.). Это приводит к большому многообразию существующих компетенций в рамках выбранной сферы деятельности. На данном уровне компетенции формируются концептуально и обобщённо, также обобщённо определяются направления знаний, умений и навыков для выполнения деятельности.

Сужает перечень компетенций, необходимых для выполнения производственных действий, уровень отрасли деятельности предприятия. В рамках каждой из сфер деятельности существует от 1 до  $i$  отраслей (машиностроительная, энергогенерирующая, деревообрабатывающая и т. д.). Данный уровень сужает область формирования компетенций до агрегированного состояния, выделяя обобщённые признаки компетенции, характерные для большого числа предприятий однопредметных по деятельности. То есть определяется перечень знаний, умений и навыков, характерных для большого количества однопредметных по деятельности предприятий.

На уровне влияния вида деятельности существенные характеристики компетенции при их формировании сокращаются до обособленно выделенного перечня знаний, умений и навыков, характерных для ограниченного числа предприятий, занимающихся узкоспециализированной деятельностью. Таких узкоспециализированных видов деятельности в рамках отрасли может быть достаточно большое количество (от 1 до  $j$ ). И для каждого вида деятельности будет характерен определённый набор компетенций.

Целесообразным, с точки зрения предприятия на этом уровне, является выделение характерных признаков компетенций, свойственных конкретному виду деятельности.

Компетенции на уровне предприятия имеют решающую роль для его деятельности. Вследствие существования многообразия способов реализации деятельности (существующих техник и технологий, способов и механизмов организации деятельности, организаци-

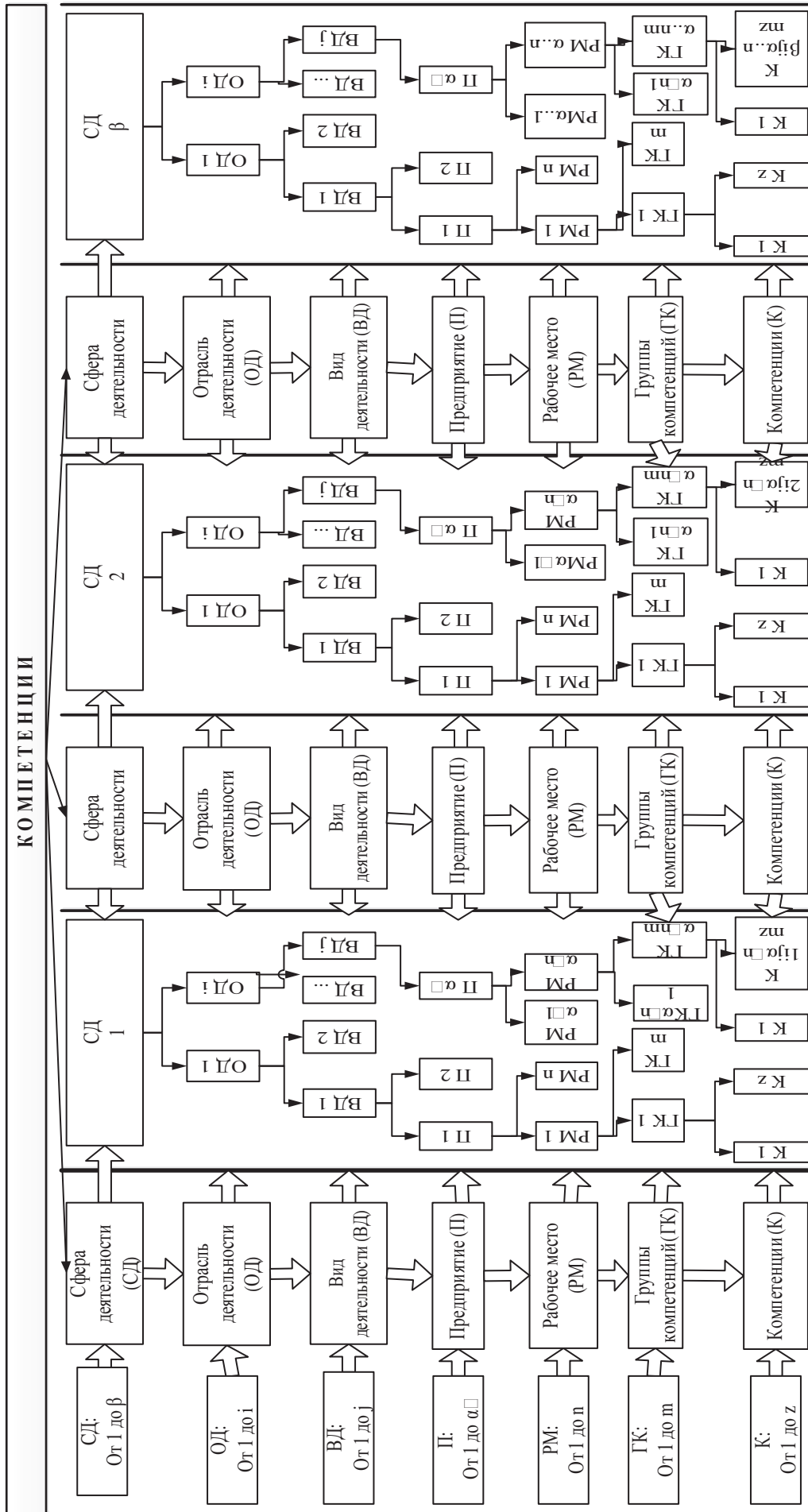


Рис. 2. Механізм багаторівневого (багатокомпонентного) формування компетенцій

онных структур и т. д.) предприятие формирует и разрабатывает чётко определённый перечень групп компетенций (для всей организационной структуры), приемлемый индивидуально для каждого предприятия. Таких предприятий во всем своём многообразии может быть от 1 до  $ij$ .

Для каждого конкретного рабочего места (которых может быть от 1 до  $n$ ) предприятие формирует специфические группы компетенций (в количестве от 1 до  $m$ ), в рамках которых разрабатывает определённый перечень компетенций (в количестве от 1 до  $z$ ).

Разработанные предприятием компетенции чётко и однозначно определяют перечень рабочих мест и должностей и соответствующий им набор знаний, умений, навыков и опыта, которые должен проявлять работник при осуществлении своих функциональных обязанностей.

По степени соответствия разработанных (предложенных) и проявляемых компетенций можно мотивационно воздействовать на работника.

**К**ак видно из проделанного анализа, перечень компетенций не является постоянным для всего набора возможных должностей и рабочих мест. Набор компетенций формируется и видоизменяется в зависимости от всего многообразия факторов, влияющих на его образование.

Формирование конкретного набора компетенций будет происходить, по мнению автора, поэтапно, как показано на рис. 3.



Рис. 3. Этапность механизма формирования компетенций

В формировании компетенции прослеживается иерархичная поочередность выделения ключевых параметров, включаемых в компетенцию. Данная иерархичность проявляется в поэтапном сужении сущностных характеристик компетенций и выделении обособленно специфических параметров на каждом из этапов.

Учёт элемента многокомпонентности и иерархичности позволяет предприятию сформировать компетенции для конкретного рабочего места и, соответственно, позволит выделить наиболее важные знания, умения и навыки, проявление которых будет стимулироваться предприятием через комплекс мотивационных воздействий. Взаимодействие работника и предприятия на основе компетенций позволяет говорить о достижении целей работника и предприятия благодаря взаимной выгодности таких действий.

Механизм достижения целей на основе компетентностного подхода показано на рис. 4.

В рамках предлагаемого подхода выделяется два субъекта взаимодействия – работник и предприятие.

Как видно из рис. 4, для каждого конкретного работника происходит выделение набора компетенций, которые объединены в группы (от группы № 1 до группы №  $n$ ), а в рамках каждой из групп компетенций выделяются виды компетенций (которых может быть от 1 до  $x_i$ ). Реализация имеющихся компетенций осуществляется через выполнение сотрудником производственно-функциональных действий.

С другой стороны, имеются группы (от группы № 1 до группы №  $m$ ) и виды (которых может быть от 1 до  $y_i$ ) компетенций, которые необходимы предприятию для успешного выполнения производственно-функциональных действий на каждом конкретном рабочем месте.

Выделение групп компетенций предлагается осуществлять на основании близости сущностных характеристик видов компетенций, объединённых в эту группу.

Далее происходит сопоставление предоставляемых работником и необходимых предприятию компетенций, результатом которого может быть:

1) несовпадение необходимых (ожидаемых) и существующих (предоставляемых работником) компетенций (отсутствие пересечений или неполное пресечение компетенций). В результате несовпадения (частичного или полного) будет происходить неполное или некачественное выполнение ожидаемых производственных действий, что приведёт к снижению эффективности труда и неудовлетворённости (частичной или полной) действиями работника. Вследствие этого предприятие не достигнет в полном объёме поставленных целей,

а следовательно, снизит уровень мотивационного воздействия через ограничение финансовых и социальных рычагов мотивационной политики;

2) совпадение необходимых (ожидаемых) и существующих (предоставляемых работником) компетенций (пересечение компетенций). В случае такого совпадения выполнение производственно-функциональных действий на каждом конкретном

рабочем месте происходит максимально эффективно.

В случае пересечения компетенций происходит обоюдно направленное достижение поставленных целей, которое будет носить циклический характер. Данная цикличность будет характеризоваться постоянным желанием работника максимально реализовать свои компетенции на данном конкретном предприятии, что приведёт к максимально эффективному достижению целей работника, что, в свою очередь, даст толчок к усилению удовлетворённости от работы.

Такое повышение удовлетворённости от работы приводит к усилению приверженности персонала предприятию, что, в свою очередь, позитивно влияет на качество и скорость достижения целей предприятия. Стабильное достижение целей предприятия существенно повлияет на качество и вектор развития предприятия. Циклически повторяющийся характер данного механизма позволяет использовать его сколько угодно долго, лишь изменяя группы и виды (набор) компетенций в зависимости от изменения условий.



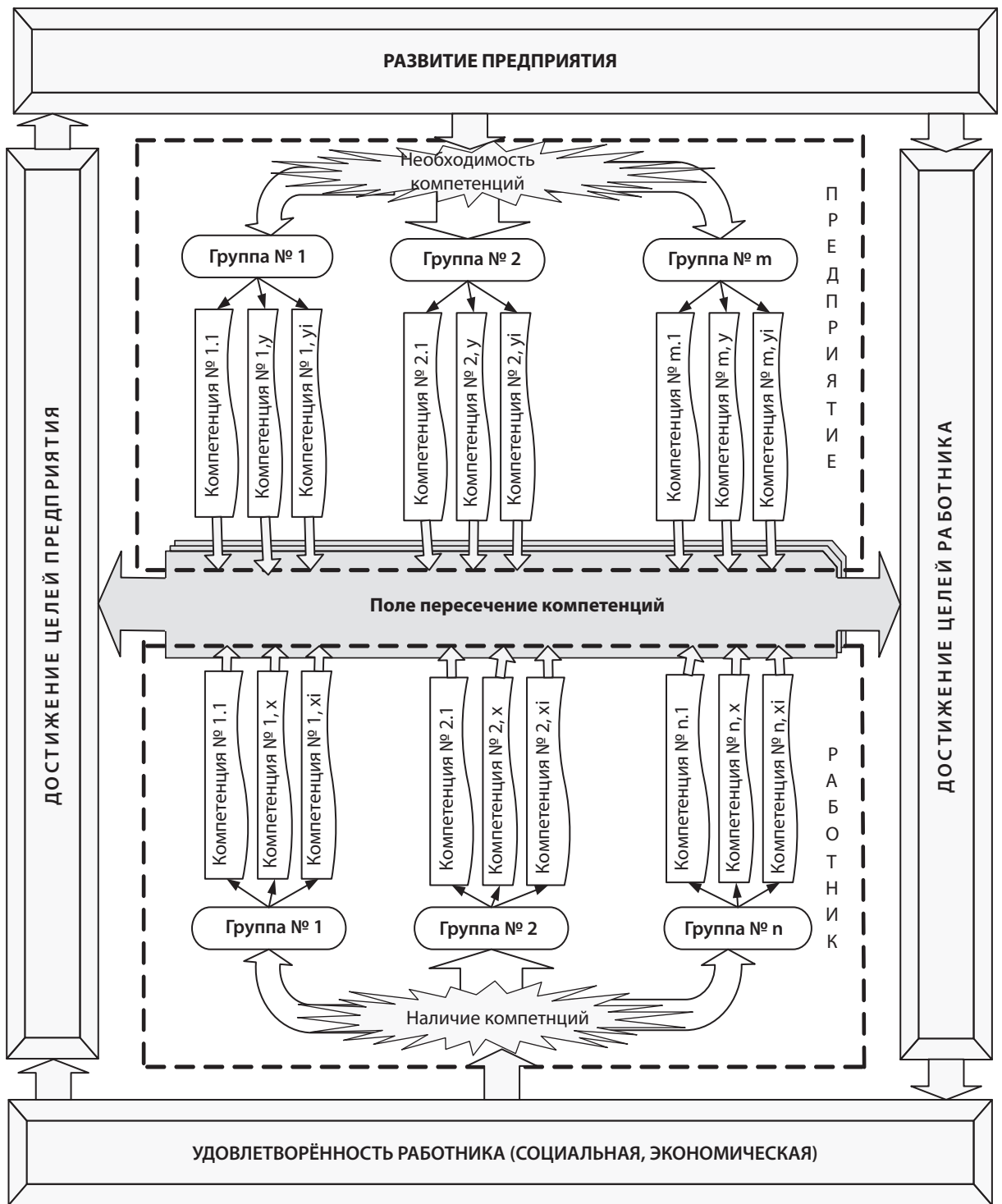


Рис. 4. Циклический механизм достижения целей на основе компетентного подхода

Основой мотивационного механизма взаимодействия работника и предприятия на базе компетентного подхода является принцип сопоставления. В рамках использования принципа сопоставления сравниваются необходимые для предприятия и существующие у работника наборы компетенций. В случае совпадения компетенций – предприятие включает соответствующие мотивационные механизмы стимулирования работников. Если компетенции, требуемые и существующие не совпадают, то в таком случае предприятие не будет осуществлять мотивационных воздействий на своего работника.

Уровень соответствия существующих у работника и предъявляемых к нему компетенций можно экономически дифференцировать (табл. 1).

#### ВЫВОДЫ

На основе проведённого исследования можно сделать вывод о том, что использование компетентного подхода является приоритетным направлением развития современного предприятия. На основе предложенного механизма многоуровневого (многокомпонентного) формирования компетенций предприятие может разрабо-

## Интенсивность мотивационного воздействия на основе уровня соответствия компетенций

Уровень соответствия	Соотношение существующих и предъявляемых компетенций	Мотивационные воздействия
Высокий	Существующие и предъявляемые компетенции полностью соответствуют	Высокий уровень интенсивности мотивационных действий предприятия через экономические, социальные воздействия
Средний	Существующие и предъявляемые компетенции не полностью соответствуют	Уровень интенсивности мотивационных действий предприятия снижается по мере снижения соответствия
Низкий	Существующие и предъявляемые компетенции практически не соответствуют	Мотивационные воздействия практически отсутствуют (или направлены на повышения уровня компетентности или подбор нового персонала)

тать наиболее комплексные и эффективные требования к знаниям, умениям и навыкам работников предприятия и степени их реализации. Использование мотивационного подхода на основе использования компетенций позволит повысить приверженность персонала фирме, повысить уровень заинтересованности работника в результатах своей деятельности и достичь поставленных целей как работника, так и предприятия. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Спенсер-мл. Лайл М.** Компетенции на работе / Лайл М. Спенсер-мл., М. Сайн Спенсер / Пер. с англ. – М.: HIPPO. 2005. – 384 с.

2. **Dubois D. D.** Competency-based performance improvement: A strategy for organizational change / D. D. Dubois. – Human Resource Development Press, 1993.

3. **Стюарт Томас А.** Интеллектуальный капитал: Новый источник богатства организаций / Томас А. Стюарт / Пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

4. **McClelland D. C.** Testing for Competence Rather Than for "Intelligence" / D. C. McClelland // American Psychologist. 1973. Vol. 28 I. – pp. 1 – 14.

5. **Карташова Л. В.** Организационное поведение : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 384 с. – (100 лет РЭА им. Г. В. Плеханова).

6. **Хуторской А. В.** Дидактическая эвристика. Теория и технология креативного обучения / А. В. Хуторской. – М.: Изд-во МГУ, 2003. – 416 с.

7. **Лукичёва Л. И.** Управление организацией : учеб. пособие / Л. И. Лукичёва. – М.: Омега-Л, 2004. – 360 с.

8. **Гуцан А. Н.** Исследование сущности понятия «компетенция» / А. Н. Гуцан // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2010. – № 59. – 203 с. – С. 3 – 6.

**Научный руководитель – Перерва П. Г.**, доктор экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков.

## REFERENCES

Dubois, D. D. *Competency-based performance improvement: A strategy for organizational change*: Human Resource Development Press, 1993.

Hutsan, A. N. "Yssledovanye sushchnosti poniatyia «kompetentsiya» [Study the essence of the concept of "competence"]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 59 (2010): 3-6.

Kartashova, L. V., Nikonova, T. V., and Solomanidina, T. O. *Organizatsionnoe povedenie* [Organizational behavior]. Moscow: INFRA-M, 2007.

Khutorskoy, A. V. *Didakticheskaia evristika. Teoriia i tekhnologiya kreativnogo obuchenii* [Didactic heuristics. Theory and technology of creative learning]. Moscow: MGU, 2003.

Lukicheva, L. I. *Upravlenie organizatsiy* [Management of the organization]. Moscow: Omega-L, 2004.

Layl, M. Spenser-ml., and Sayn Spenser, M. *Kompetentsii na rabote* [Competence at work]. Moscow: HIPPO, 2005.

McClelland, D. C. "Testing for Competence Rather Than for "Intelligence"". *American Psychologist*, vol. 28 I (1973): 1-14.

Stiuart, Tomas A. *Intellektualnyy kapital: Novyy istochnik bogatstva organizatsiy* [Intellectual capital: The new source of wealth organizations]. Moscow: Pokolenie, 2007.

# СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ДОВГОСТРОКОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

ДАЦКЕВИЧ Н. О.

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

## Дацкевич Н. О. Світовий досвід впровадження соціально-економічної відповідальності підприємництва як довгострокової стратегії його розвитку

Головною метою статті є аналіз існуючих на сьогоднішній день моделей соціальної відповідальності підприємництва (американська, європейська, британська, азійська) з урахуванням регіональних особливостей її застосування. У статті використано методи абстракції, синтезу, історичний та практичний підходи. У висновках узагальнено перспективи для подальших пошуків найбільш оптимальних варіантів розвитку даної концепції в умовах розвитку сучасного суспільства. Також наведено принципи відмінності та головні форми реалізації соціальної відповідальності в таких країнах, як США, Франція, Німеччина, Китай, Японія. Соціальними наслідками статті є переосмислення ролі підприємництва як важливої складової ефективного розвитку суспільства та дотримання концепції сталого розвитку як стратегічно необхідної в світових масштабах. Цінністю статті є доведення актуальності розгляду питання соціально-економічної відповідальності підприємництва в умовах глобальних викликів сучасності та необхідності їх ефективного вирішення як з боку держави, так і з боку бізнесу.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність підприємництва, стабільний розвиток, соціальні стратегії розвитку бізнесу.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Дацкевич Наталія Олегівна** – аспірантка, кафедра політекономії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** datskevych@ukr.net

УДК 338.22.01:330.87(043.3)

## Дацкевич Н. О. Мировой опыт внедрения социально-экономической ответственности предпринимательства как долгосрочной стратегии его развития

Главной целью статьи является анализ существующих на сегодняшний день моделей социальной ответственности предпринимательства (американская, европейская, британская, азиатская) с учетом региональных особенностей ее применения. В статье использованы методы абстракции, синтеза, исторический и практический подходы. В выводах обобщены перспективы для дальнейших поисков наиболее оптимальных вариантов развития данной концепции в условиях развития современного общества. Также приведены принципиальные отличия и главные формы реализации социальной ответственности в таких странах, как США, Франция, Германия, Китай, Япония. Социальными последствиями статьи является переосмысление роли предпринимательства как важной составляющей эффективного развития общества и соблюдения концепции устойчивого развития как стратегически необходимой в мировых масштабах. Ценностью статьи является доказательство актуальности рассмотрения вопроса социально-экономической ответственности предпринимательства в условиях глобальных вызовов современности и необходимости их эффективного решения как со стороны государства, так и со стороны бизнеса.

**Ключевые слова:** социальная ответственность предпринимательства, стабильное развитие, социальные стратегии развития бизнеса.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Дацкевич Наталья Олеговна** – аспирантка, кафедра политэкономии, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** datskevych@ukr.net

UDC 338.22.01:330.87(043.3)

## Datskevych N. O. World Experience of Introduction of Socio-Economic Responsibility of Entrepreneurship as a Long-Term Strategy of its Development

The main goal of the article is analysis of existing models of social responsibility of entrepreneurship (American, European, British and Asian) with consideration of regional specific features of its application. The article uses methods of abstraction and synthesis along with historical and practical approaches. In the conclusions the article generalises prospects for further search for the most optimal variants of development of this concept under conditions of development of the modern society. It also provides principal differences and main forms of realisation of social responsibility in such countries as USA, France, Germany, China and Japan. Social consequence of the article is re-consideration of the role of entrepreneurship as an important component of effective development of the society and observance of the concept of sustainable development as strategically important in the scale of the world. Value of the article is a proof of urgency of consideration of the issue of the socio-economic responsibility of entrepreneurship under conditions of modern global challenges and a necessity of their effective solution both from the side of the state and business.

**Key words:** social responsibility of entrepreneurship, sustainable development, social strategies of business development.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

**Datskevych Nataliya O.** – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** datskevych@ukr.net

На сьогоднішній день актуальною науковою проблемою є детальний аналіз досвіду реалізації концепції соціально-економічної відповідальності підприємництва та вплив держави на її розвиток.

Дослідження питань моделей запровадження та реалізації соціальної відповідальності підприємництва знайшло своє відображення в дослідженнях таких науковців, як А. Крамер, К. Херман, Я. Андерсон, П. Дауні, Дж. Макоувер, А. Аман, Ч. Хілл.

Дослідження світового досвіду та регіональних відмінностей запровадження концепції соціальної відповідальності підприємництва відображені в роботах В. Шаповал, Б. Батаєва, В. Полухіна, С. Мірошник, Т. Тресвятської, А. Будьонної.

Залежно від регіону й моделі національної економічної систем у світовій практиці запровадження концепції соціальної й економічної відповідальності існують деякі принципи відмінності. Залежно від рівня розвитку

й принципів функціонування формальних і неформальних інститутів у тій або іншій країні вчені виділяють такі найпоширеніші моделі соціальної відповідальності підприємництва: американську, європейську та британську. Але у зв'язку з тим, що останні 10 років стрімко набирають темпи розвитку економіки країн-тигрів, на нашу думку, необхідно детально розглянути також й азіатську модель соціальної відповідальності підприємництва.

Однією зі сформованих моделей соціально-економічної відповідальності підприємництва є американська, котра базується на мінімальному прямому втручанні держави в підприємницьку діяльність. Взаємини держави й суспільства сформовані на принципах свободи індивіда й невтручанні держави в життя суспільства. Водночас саме в США розвинена система суспільних інститутів, у якій близько 70% громадян країни входять у ті або інші об'єднання і організації. Більше 50% громадян беруть активну участь у двох або більше асоціаціях. Регулювання соціально відповідальної діяльності підприємств здійснюється більшою мірою за допомогою економічних стимулів. Хоча ще на початку ХХ сторіччя американська модель соціальної відповідальності підприємництва носила закритий характер, а державне регулювання прямо впливало на формування й реалізацію СВП (СВП – соціальна відповідальність підприємництва). Згодом закрыта форма еволюціонувала у відкрити. В американській моделі соціальної відповідальності підприємництва держава законодавчо підтримує соціальні проекти й інвестиції, використовуючи для цього податкові пільги. Причому ступінь інтегрованості в соціальні програми, активність у соціально значущі для суспільства сферах і спосіб узгодження інтересів компанії з інтересами стейкхолдерів обирають самі компанії, а держава на законодавчому рівні делегує їм відповідні права. У США економічна відповідальність пов'язана із сучасними корпоративними принципами керування, які гарантують захист споживчих інтересів (якісні товари й послуги, високий рівень обслуговування тощо).

Головними формами реалізації соціальної відповідальності в США є власні соціально орієнтовані програми компаній, які націлені на поліпшення умов праці робітників. Діяльність компаній у сфері етичного ведення своєї діяльності визначається рівнем підтримки місцевого суспільства й поширюється на всі суспільно значущі сфери життя населення, а саме: медицина, освіта, мистецтво, культура. Так, наприклад, американська професійна освіта фінансується приватним сектором, а на підготовку, перепідготовку й підвищення рівня кваліфікації власних працівників американський бізнес витрачає в середньому 200 млрд дол. щороку [1, с. 136]. Широко розповсюдженою особливістю американської моделі соціальної відповідальності підприємництва є соціально відповідальне інвестування – кожний дев'ятий долар інвестується в соціально відповідальний фонд. Тобто, в американській моделі соціальна відповідальність підприємства визначається рівнем усвідомлення власної значущості в житті суспільства й наслідків від діяльності компанії. З 2002 р., відповідно до закону Сорбейнса – Окслі, обов'язковою умовою для котирування

на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE) для будь-якої компанії є наявність етичного кодексу. Функція держави зводиться до стимулювання соціально відповідального підприємництва шляхом надання пільг і преференцій.

Починаючи з 70-х років ХХ сторіччя, активно починає формуватися європейська модель соціальної відповідальності підприємництва. На відміну від американської, європейська модель у значно більшому ступені орієнтована на державне регулювання відповідної діяльності. Історично склалося, що європейське суспільство ставиться до бізнесу з певною недовірою, тому взаємини регулюються державою на законодавчому рівні. Так, у ЄС чітко регламентується 35-годинний робочий тиждень і регулювання понаднормової праці. У європейському законодавстві, на відміну від американського, чітко прописується діяльність компаній, норми й правила поведінки корпорацій. Соціальна захищеність споживача забезпечується завдяки високим податкам, а ініціативність із боку підприємництва в створенні й реалізації соціальних проектів пильно відслідковується державою. Ще в 1996 р. була створена європейська мережа соціальної відповідальності підприємництва CSR Europe, до якої на сьогодні входять більше 60 транснаціональних компаній. Головною метою цієї організації є допомога компаніям у сприянні впровадження принципів КСВ у методи ведення підприємницької діяльності за допомогою освітніх програм, конференцій, впровадження соціальної звітності. Щодо поняття добродійності, то в Європі вона носить скоріше примусовий характер, закріплений юридично. Наприклад, у Німеччині в обмін на різноманітні пожертвування видається спеціальний сертифікат, що дає можливість зменшити базу оподаткування в розмірі пожертвованої суми. У Франції існує закон, що зобов'язує компанії звітувати про виконані програми у сфері соціальної відповідальності й охорони навколишнього середовища [2]. Саме французькі транснаціональні корпорації першими ввели практику екологічного звітування. Контроль нефінансових звітів у Франції здійснюють незалежні неурядові організації й незалежні агентства (наприклад, всесвітньо відоме агентство Vigeo). Контролюється така діяльність трудовими інспекціями й профспілками. Крім того, урядом Франції була встановлена нагорода «еко-лейбл» для стимулювання соціально відповідального підприємництва [4]. У Франції розповсюдженою вважається практика соціально відповідального інвестування.

У низці європейських країн прийняте спеціальне законодавство, відповідно до якого від керуючих і довірених осіб пенсійних фондів вимагається розкриття інформації про те, якою мірою при прийнятті інвестиційних рішень в оцінці ділової практики компанії враховуються соціальні й екологічні фактори. У листопаді 2001 р. низка європейських країн, включаючи Францію, Італію, Голландію, Великобританію й Німеччину, заснували Eurosif (*European Sustainable and Responsible Investment Forum*), загальноєвропейський форум соціально відповідального інвестування, що покликаний об'єднати зусилля провідних європейських держав у розвитку цього ринку.



Варто вказати, що в Німеччині одним з методів сумлінної діяльності підприємств вважається утримування цілого комплексу соціального забезпечення: дитячих садків, спортивних об'єктів, баз відпочинку, лікарень, будинків для людей похилого віку (батьків робітників). Крім того, для німецької моделі соціальної відповідальності бізнесу характерним є участь працівників в управлінні підприємством під пильною увагою наглядових рад і союзів працівників, які є незалежними від членства в профспілках. Крім того, розвинутою є практика соціального (корпоративного) аудиту.

**Х**арактеризуючи європейську модель корпоративної соціальної відповідальності, учені все частіше використовують термін «корпоративна здатність до соціального реагування» замість традиційного «корпоративна соціальна відповідальність». Що під цим розуміється? Насамперед здатність тієї або іншої компанії дотримуватися необхідних державних законодавчих актів, які вимагають бути послідовними у своїй діяльності в питаннях соціальних норм і стандартів. Така відповідальність з боку підприємництва має бути різновекторною й спрямованою як на власних працівників, так і на державу та суспільні інтереси.

Отже, можна виділити характерні риси європейської моделі соціально-економічної відповідальності підприємництва:

- ✦ традиційно високий рівень втручання держави в соціальні процеси в економіці й розвинене законодавство у сфері трудових відносин і регулюванні корпоративної соціальної відповідальності;
- ✦ невисокий рівень довіри до бізнесу й разом з тим віра суспільства в ідею державного порядку, важливої ролі держави, що забезпечує свободу індивіда;
- ✦ розповсюджена практика соціального аудиту. Лідером у даній сфері є Франція, а штаб-квартира міжнародного інституту соціального аудиту знаходиться у Парижі;
- ✦ розвинена система соціального страхування;
- ✦ розвинена система участі працівників в управлінні й прибутках компанії.

Також вчені виділяють *британську модель* соціальної відповідальності підприємництва, що певною мірою поєднує в собі елементи двох вищезгаданих моделей. З одного боку, для неї характерним є високий ступінь втручання держави й громадських організацій в процеси вирішення суспільно значущих питань, а з іншого боку, держава активно діє щодо стимулювання підприємницького сектора у напрямі соціально відповідальної діяльності. Держава підтримує таку діяльність підприємств шляхом часткового фінансування проєктів, надає податкові пільги. Для британської моделі соціальної відповідальності підприємництва характерною є пильна увага з боку фінансового сектора до соціальних проєктів. Ще у 1982 р. у Великобританії була створена організація «Бізнес у співтоваристві» (*Business in the Community*), що поєднує 700 компаній і діє через мережу локальних бізнес-співтовариств і працює з більш як 45 світовими партнерами [1, с. 97]. Крім того, питанням

соціальної й економічної відповідальності підприємств надається виняткове значення в засобах масової інформації. У сфері освіти держава бере безпосередню участь шляхом створення приватно-державних партнерств і підтримує приватні ініціативи, фінансуючи відповідні суспільні проєкти. Слід також зазначити, що у Великобританії в 2000 р. було прийнято поправку до закону, відповідно до якої пенсійні фонди зобов'язані інформувати суспільство про те, чи беруть вони до уваги соціальні, екологічні й етичні сторони під час реалізації своєї інвестиційної діяльності.

Аналізуючи соціально-економічну відповідальність підприємництва як явища, що здобуває світовий масштаб, потрібно розглядати дане питання з урахуванням досвіду *азіатських країн*, насамперед – Китаю, Кореї, Японії, Індії. Саме в цих країнах спостерігається стрімке економічне зростання, по суті вагомніше в своїх масштабах, аніж у будь-якому іншому регіоні світу. У рейтингу журналу Форбс в 2013 р. серед десяти найбільш впливових компаній світу чотири є китайські (*ICBC – Industrial and Commercial Bank of China limited, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, PetroChina*). Тому неврахування їхнього досвіду ведення підприємницької діяльності й принципи, якими вони керуються в процесах прийняття рішень, згодом можна вважати не логічним. На сьогоднішній день існують унікальні приклади азійських країн, які є важливими для формування ефективних регіональних підходів ділових моделей щодо соціальної відповідальності підприємництва. Наявність давніх культурних традицій і глибоких філософських вірувань сформувало особливу модель соціально-економічної відповідальності азійського регіону, що істотно впливає на глобальний сталий розвиток.

**В**арто поставити запитання: чому саме проблема соціально-економічної відповідальності підприємства є однією з найбільш актуальних проблем у цьому регіоні світу? А тому, що ті глобальні виклики, які існують і активно прогресують в ХІ сторіччі та яким концепція СВП здатна протистояти, критично загострені в даному регіоні. Водночас у таких великих торгових центрах, як Гонконг і Сінгапур, усе могутнішими стають процеси становлення й розвитку соціальної й економічної відповідальності ділових співтовариств. Ці два економічні центри можуть із великою вірогідністю стати для даного регіону тим самим, що й Лондон для Європи: регіональними центрами новацій і дискусій, які здатні формувати й підтримувати методи ведення підприємницької діяльності [5]. У Сінгапурі таке ставлення до ведення підприємницької діяльності вже давно є сформованою характерною рисою, оскільки саме суспільство зберегло традиції прихильності до відповідальності індивіда перед родиною, трудовим колективом, суспільством і державою. Етика відносин у даному регіоні визначається не місцем роботи й не корпоративною солідарністю, а розглядається скоріше як «суспільне зобов'язання», яке ще й до того ж ефективно стимулюється державою. Багато азійських суспільств, таких як корейське, японське, китайське та інші, є лідерами в прийнятті й розвитку інформаційних технологій. Тут

відчуваються процеси швидких змін соціальних контрактів у питаннях управління й влади.

У Японії питання соціальної відповідальності підприємництва поставлено на найвищому рівні. У країні існує низка організацій, покликаних сприяти підтримці в поширенні концептуальних основ соціально-економічної відповідальності бізнесу в суспільстві. Так, у Японії є національна організація *The Council for Better Corporate Citizenship*. Крім того, у Японії розвинене соціально відповідальне інвестування, а національні традиції й рівень культури впливають на рішення дискусійних питань у сфері СВП.

У Китаї, у зв'язку з міжнародною експансією китайських компаній, принципи соціально-економічної відповідальності підприємництва протягом останнього десятиліття значно поширилися й уже на сьогодні набули рис явища загальнонаціонального характеру. Слід зазначити, що до Глобального договору приєдналися 178 китайських компаній. У табл. 1 наведено рейтинг найбільш впливових компаній азіатського регіону у 2012 р. за версією Forbes.

Таблиця 1

Рейтинг лідерів компаній азіатського регіону

Рейтингове місце	Назва компанії	Країна	Галузь
1	Asian Paints	Індія	Хімічна
2	Baidu	КНР	Інтернет-технології
3	Vajaj Auto	Індія	Техніка (мотоцикли, скутери й ін.)
4	Belle International Holdings	КНР	Легка промисловість (спортивний одяг, взуття)
5	Bharti Airtel	Індія	Технології
6	Cheng Shin Rubber Industry	Тайвань	Споживчі товари (виробництво й продаж автомобільних шин)
7	China Vanke	КНР	Продаж нерухомості
8	Citic Securities	КНР	Фінанси
9	Cosmos Pharmaceutical	Японія	Фармацевтичне виробництво
10	CP ALL	Таїланд	Споживчі товари

Джерело: [6].

Отже, характерними рисами азіатської моделі соціально-економічної відповідальності підприємництва можна назвати:

- ✦ орієнтація на культурні традиції й цінності, пошану східної філософії «роботи заради загального добра націй». Як наслідок, соціально-економічна відповідальність укорінилася в традицію ведення підприємницької діяльності;
- ✦ у Японії характерним напрямом соціально відповідальної діяльності підприємств є екологія.

У той час, як у Малайзії, Індії, Таїланді пріоритетними є взаємовідносини з місцевими громадами (насамперед у формі корпоративної філантропії);

- ✦ традиційний розгляд підприємницької діяльності з точки зору користі для суспільства, у зв'язку з чим відносини з персоналом менш формалізовані;
- ✦ значна роль держави у веденні підприємницької діяльності. Так, у японських компаніях у радах директорів часто є державні представники;
- ✦ відносини компанії із суспільством будуються на принципах довіри та якості.

Але варто підкреслити, що явище соціально-економічної відповідальності підприємництва в певних випадках може мати негативні тенденції. З одного боку, активно відбувається економічний внесок, а з іншого, одночасно з'являється економічна залежність. У тому випадку, коли уряд та добробут суспільства стають надто залежними від діяльності транснаціональних корпорацій, є великий ризик появи ситуації, за якої уряд з метою збереження інвестиційних потоків з боку корпорацій ставить під загрозу соціальні, етичні та екологічні стандарти ведення підприємницької діяльності.

## ВИСНОВКИ

Залежно від регіону, культури, цінностей, історичних процесів і традицій ведення підприємницької діяльності у світі існує низка моделей соціально-економічної відповідальності підприємництва. Традиційно високий ступінь соціально-економічної відповідальності підприємства характерний для американської та британської моделей. У той час, як для європейської моделі більш характерним є високий рівень втручання держави у діяльність підприємств і формування концептуальних засад соціально-економічної відповідальності. Істотний вплив на світову економічну систему в цілому та моделі ведення підприємницької діяльності зокрема має азіатська модель соціально-економічної відповідальності, яку в умовах виклику часу неможливо не враховувати. Але не існує єдиної вірної або ідеальної моделі, як не існує нічого ідеального у світі. Є лише прагнення до такого стану й шляху досягнення, які обираються власноручно кожною людиною, суспільством, державою. І залежно від обраного шляху обирається й майбутнє для кожного з нас і наших нащадків. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія / В. М. Шаповал. – Д. : Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. – 357 с.
2. Мірошник С. В. Шляхи стимулювання соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу / С. В. Мірошник, Т. А. Тресвятська, Л. В. Будонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.lir.lg.ua/shlahi.doc](http://www.lir.lg.ua/shlahi.doc)
3. Дегтяр Н. А. Формування моделі фінансових стимулів держави щодо підтримки соціально відповідального бізнесу в Україні в контексті світового досвіду, 2011 / Н. А. Дегтяр, К. В. Піскун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pprbsu/2011\\_32/11\\_32\\_18.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_32/11_32_18.pdf)

4. <http://www.economywatch.com/fortune-500-companies> – міжнародний аналітичний економічний журнал
5. **Cramer Aron, Prepscius Jeremy.** Corporate social responsibility in Asia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3\\_cramer.pdf](http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3_cramer.pdf)
6. <http://forbes.com/fab50/> – фінансово-економічний журнал.
7. **Кушпов В.** Зарубежный опыт развития социально ответственного бизнеса / В. Кушпов // Государственная служба. – 2004. – № 2. – С.40 – 43.
8. **Moon J.** CSR in the UK: an Explicit Model of Business – Society Relations// Habish A., Jonker J., Wegner M., Schmidpeter R. (Eds.) CSR Discovery. – Germany: Springer, 2004.

#### REFERENCES

- Cramer, A., and Prepscius, J. "Corporate social responsibility in Asia" [http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3\\_cramer.pdf](http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3_cramer.pdf)
- Dehtiar, N. A., and Piskun, K. V. "Formuvannia modeli finansovoykh stymuliv derzhavy shchodo pidtrymky sotsialno vidpovidalnoho biznesu v Ukraini v konteksti svitovoho dosvidu" [Formation

- model of state financial incentives to support socially responsible business in Ukraine in the context of international experience]. [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pprbsu/2011\\_32/11\\_32\\_18.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_32/11_32_18.pdf)
- "Finansovo-ekonomichnyi zhurnal" [Journal of Financial Economics]. <http://forbes.com/fab50/>
- Habish, A., Jonker, J., and Wegner, M. *CSR in the UK: an Explicit Model of Business – Society Relations*. Germany: Springer, 2004.
- Kushpov, V. "Zarubezhnyy opyt razvitiia sotsialno otvetstvennogo biznesa" [Foreign experience of socially responsible business]. *Gosudarstvennaia sluzhba*, no. 2 (2004): 40-43.
- Miroshnyk, S. V., Tresviatska, T. A., and Budyonna, L. V. "Shliakhy stymulivannia sotsialnoi vidpovidalnosti vitchyznianoho biznesu" [Social responsibility by stimulating domestic business]. [www.lir.lg.ua/shlahi.doc](http://www.lir.lg.ua/shlahi.doc)
- "Mizhnarodnyi analitychnyi ekonomichnyi zhurnal" [International Journal of Economic Analysis]. <http://www.economywatch.com/fortune-500-companies>
- Shapoval, V. M. *Sotsialna vidpovidalnist biznesu v strukturі upravlinnia ekonomikoіu* [Corporate Social Responsibility in the structure of economic management]. Dnipropetrovsk: NHU, 2011.

УДК 369.011.62

## СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВА

СЛАТЕНЬКОВА М. А.

УДК 369.011.62

### Слатенькова М. А. Социальная справедливость как основная задача государства

*Социальная справедливость всегда выступала и будет выступать как наиболее важный показатель эффективности социального развития общества, являясь одним из фундаментальных оснований цивилизации и прогресса. Целью данной статьи является обоснование необходимости применения в практике государственного регулирования принципа социальной справедливости для создания благоприятных условий развития общества. В статье рассмотрена одна из важнейших функций государства – социальная, направленная на социально-политическую гармонизацию общественных отношений; обоснована объективная необходимость вмешательства государства в проблему восстановления справедливости в обществе. Основным инструментом данного вмешательства является активная социальная политика государства, ориентированная на проблемы всего населения. Основными инструментами-регуляторами общественных отношений являются основные сферы общества, такие как политическая, экономическая и социальная. Нахождение баланса между этими общественными сферами будет способствовать благополучию нации.*

**Ключевые слова:** социальная справедливость, социальная политика государства, социально-экономический институт.

**Библ.:** 10.

**Слатенькова Мария Александровна** – аспирант, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** [slatenkova\\_ma@ukr.net](mailto:slatenkova_ma@ukr.net)

УДК 369.011.62

*Соціальна справедливість завжди виступала і виступатиме як найбільш важливий показник ефективності соціального розвитку суспільства, будучи одним з фундаментальних підстав цивілізації та прогресу. Метою даної статті є обґрунтування необхідності застосування в практиці державного регулювання принципу соціальної справедливості для створення сприятливих умов розвитку суспільства. У статті розглянуто одну з найважливіших функцій держави – соціальну, спрямовану на соціально-політичну гармонізацію суспільних відносин, обґрунтована об'єктивна необхідність втручання держави в проблему відновлення справедливості в суспільстві. Основним інструментом даного втручання є активна соціальна політика держави, орієнтована на проблеми всього населення. Основними інструментами-регуляторами суспільних відносин є основні сфери суспільства, такі як політична, економічна і соціальна. Знаходження балансу між цими суспільними сферами сприятиме благополуччю нації.*

**Ключові слова:** соціальна справедливість, соціальна політика держави, соціально-економічний інститут.

**Бібл.:** 10.

**Слатенькова Марія Олександрівна** – аспірантка, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)  
**E-mail:** [slatenkova\\_ma@ukr.net](mailto:slatenkova_ma@ukr.net)

UDC 369.011.62

### Slatenkova M. O. Social Justice as the Main Task of a State

*Social justice always was and will be as the most significant indicator of efficiency of social development of the society being one of the fundamental grounds of the civilisation and progress. The goal of the article is justification of a necessity of application of the principle of social justice in practice of the state regulation for creation of favourable conditions of development of the society. The article considers one of the main functions of a state – social, directed at the socio-political harmonisation of social relations; justifies objective necessity of interference of the state with the problem of restoration of justice in the society. The main instrument of this interference is active social policy of the state oriented at problems of the whole population. Main instruments that regulate social relations are main spheres of the society, such as political, economic and social. Finding a balance among these social spheres would facilitate the nation's well-being.*

**Key words:** social justice, social policy of a state, socio-economic institute.

**Bibl.:** 10.

**Slatenkova Mariia O.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** [slatenkova\\_ma@ukr.net](mailto:slatenkova_ma@ukr.net)



4. <http://www.economywatch.com/fortune-500-companies> – міжнародний аналітичний економічний журнал
5. **Cramer Aron, Prepscius Jeremy.** Corporate social responsibility in Asia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3\\_cramer.pdf](http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3_cramer.pdf)
6. <http://forbes.com/fab50/> – фінансово-економічний журнал.
7. **Кушпов В.** Зарубежный опыт развития социально ответственного бизнеса / В. Кушпов // Государственная служба. – 2004. – № 2. – С.40 – 43.
8. **Moon J.** CSR in the UK: an Explicit Model of Business – Society Relations// Habish A., Jonker J., Wegner M., Schmidpeter R. (Eds.) CSR Discovery. – Germany: Springer, 2004.

#### REFERENCES

- Cramer, A., and Prepscius, J. "Corporate social responsibility in Asia" [http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3\\_cramer.pdf](http://globalasia.org/pdf/issue4/v2n3_cramer.pdf)
- Dehtiar, N. A., and Piskun, K. V. "Formuvannia modeli finansovoykh stymuliv derzhavy shchodo pidtrymky sotsialno vidpovidalnoho biznesu v Ukraini v konteksti svitovoho dosvidu" [Formation

- model of state financial incentives to support socially responsible business in Ukraine in the context of international experience]. [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/pprbsu/2011\\_32/11\\_32\\_18.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_32/11_32_18.pdf)
- "Finansovo-ekonomichnyi zhurnal" [Journal of Financial Economics]. <http://forbes.com/fab50/>
- Habish, A., Jonker, J., and Wegner, M. *CSR in the UK: an Explicit Model of Business – Society Relations*. Germany: Springer, 2004.
- Kushpov, V. "Zarubezhnyy opyt razvitiia sotsialno otvetstvennogo biznesa" [Foreign experience of socially responsible business]. *Gosudarstvennaia sluzhba*, no. 2 (2004): 40-43.
- Miroshnyk, S. V., Tresviatska, T. A., and Budyonna, L. V. "Shliakhy stymulivannia sotsialnoi vidpovidalnosti vitchyznianoho biznesu" [Social responsibility by stimulating domestic business]. [www.lir.lg.ua/shlahi.doc](http://www.lir.lg.ua/shlahi.doc)
- "Mizhnarodnyi analitychnyi ekonomichnyi zhurnal" [International Journal of Economic Analysis]. <http://www.economywatch.com/fortune-500-companies>
- Shapoval, V. M. *Sotsialna vidpovidalnist biznesu v strukturii upravlinnia ekonomikoiu* [Corporate Social Responsibility in the structure of economic management]. Dnipropetrovsk: NHU, 2011.

УДК 369.011.62

## СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВА

СЛАТЕНЬКОВА М. А.

УДК 369.011.62

### Слатенькова М. А. Социальная справедливость как основная задача государства

*Социальная справедливость всегда выступала и будет выступать как наиболее важный показатель эффективности социального развития общества, являясь одним из фундаментальных оснований цивилизации и прогресса. Целью данной статьи является обоснование необходимости применения в практике государственного регулирования принципа социальной справедливости для создания благоприятных условий развития общества. В статье рассмотрена одна из важнейших функций государства – социальная, направленная на социально-политическую гармонизацию общественных отношений; обоснована объективная необходимость вмешательства государства в проблему восстановления справедливости в обществе. Основным инструментом данного вмешательства является активная социальная политика государства, ориентированная на проблемы всего населения. Основными инструментами-регуляторами общественных отношений являются основные сферы общества, такие как политическая, экономическая и социальная. Нахождение баланса между этими общественными сферами будет способствовать благополучию нации.*

**Ключевые слова:** социальная справедливость, социальная политика государства, социально-экономический институт.

**Библ.:** 10.

**Слатенькова Мария Александровна** – аспирант, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** [slatenkova\\_ma@ukr.net](mailto:slatenkova_ma@ukr.net)

УДК 369.011.62

*Социальная справедливость всегда выступала и выступала бы как наиболее важный показатель эффективности социального развития общества, будучи одним из фундаментальных оснований цивилизации и прогресса. Методом данной статьи является обоснование необходимости применения в практике государственного регулирования принципа социальной справедливости для создания благоприятных условий развития общества. В статье рассмотрена одна из важнейших функций государства – социальная, направленная на социально-политическую гармонизацию общественных отношений; обоснована объективная необходимость вмешательства государства в проблему восстановления справедливости в обществе. Основным инструментом данного вмешательства является активная социальная политика государства, ориентированная на проблемы всего населения. Основными инструментами-регуляторами общественных отношений являются основные сферы общества, такие как политическая, экономическая и социальная. Нахождение баланса между этими общественными сферами будет способствовать благополучию нации.*

**Ключевые слова:** социальная справедливость, социальная политика государства, социально-экономический институт.

**Библ.:** 10.

**Слатенькова Мария Александровна** – аспирантка, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)  
**E-mail:** [slatenkova\\_ma@ukr.net](mailto:slatenkova_ma@ukr.net)

UDC 369.011.62

### Slatenkova M. O. Social Justice as the Main Task of a State

*Social justice always was and will be as the most significant indicator of efficiency of social development of the society being one of the fundamental grounds of the civilisation and progress. The goal of the article is justification of a necessity of application of the principle of social justice in practice of the state regulation for creation of favourable conditions of development of the society. The article considers one of the main functions of a state – social, directed at the socio-political harmonisation of social relations; justifies objective necessity of interference of the state with the problem of restoration of justice in the society. The main instrument of this interference is active social policy of the state oriented at problems of the whole population. Main instruments that regulate social relations are main spheres of the society, such as political, economic and social. Finding a balance among these social spheres would facilitate the nation's well-being.*

**Key words:** social justice, social policy of a state, socio-economic institute.

**Bibl.:** 10.

**Slatenkova Mariia O.** – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)  
**E-mail:** [slatenkova\\_ma@ukr.net](mailto:slatenkova_ma@ukr.net)



**П**роблема социальной справедливости сегодня – одна из наиболее острых в мировом сообществе. Экономическая теория, рассматривая роль государства в современном обществе, выделяет функцию обеспечения справедливости как одну из основополагающих. Это обусловлено социальным характером глобальных (общественных) изменений, который непосредственно связан с возможностью реализации всеми гражданами своих прав и свобод, а в рыночном обществе – всеми субъектами рынка. Социальная справедливость всегда выступала и будет выступать как наиболее важный показатель эффективности социального развития общества, являясь одним из фундаментальных оснований цивилизации и прогресса.

Справедливость – категория как морально-правового, так и социально-политического сознания, которая одновременно является неотъемлемым естественным правом человека. Понимание социальной справедливости со временем изменяется и зависит от конкретных общественных условий, в которых живет человек. Содержание данного понятия заключается в соответствии между социальным значением отдельных слоев населения и их социальным положением, между правами и обязанностями, между трудом и вознаграждением, между интересами и их реализацией и т. д.

Исторический опыт убедительно доказал, что справедливость находит подлинный смысл и значение, если реально воплощается не только в экономике и политике, но и в социальной сфере – сфере труда и отдыха, удовлетворении основных жизненных потребностей, повседневной жизнедеятельности человека [1, с. 214].

Проблема социальной справедливости была и есть довольно распространенной. Истоки формирования данного направления можно найти в трудах древнегреческих философов, которые утверждали, что принцип социальной справедливости является одним из ключевых факторов эффективного государства. Изначально проблема формирования социального государства и справедливости привлекла внимание исследователей различных наук. Так, первые теоретические попытки осмысления вопроса можно найти у Т. Мора и Т. Кампанеллы. Основоположниками научного обоснования данного феномена по праву можно считать Д. Белла, Р. Дарендорфа, А. Мюллера-Армака, Дж. Роулса, Ф. Хайека и Л. Штайна. Дальнейшему развитию концепции социальной справедливости посвящены работы ряда отечественных ученых, например, А. Агаркова, А. Гриненка, В. Лагутина, Д. Перосьяна, А. Тычины.

Однако имеющиеся подходы к решению проблемы социальной справедливости носят теоретический характер, и применять их в практике государственного регулирования экономических отношений весьма сложно, что делает принцип справедливости трудно достижимым [2, с. 36].

Целью данной статьи является обоснование необходимости применения в практике государственного регулирования принципа социальной справедливости для создания благоприятных условий развития общества.

Исследование социальной справедливости является одной из фундаментальных проблем экономической

теории, направленной на создание благоприятных условий полноценного развития общества. Актуализация данной проблематики в первую очередь связана с тем, что в настоящее время широкое распространение получили не только нарушения хозяйствующими субъектами правовых норм и этических правил экономического поведения, но и обострение проблемы социального неравенства и более наглядного расслоения общества, а в результате и требований социальной справедливости. В этих условиях система государственного регулирования нуждается в мощной институциональной поддержке, ориентированной на повышение уровня социальной справедливости в экономических отношениях.

Социальная справедливость не может появиться сама по себе, возникнуть спонтанно в процессе игры стихийных социальных сил, поэтому для ее формирования и обеспечения необходимо задействовать идеологические, правовые, политические, экономические, психологические, моральные и духовные факторы. Социальная справедливость – это не мечты и не пожелания, а обеспечение социального статуса прав и обязанностей всех социальных слоев [3, с. 15]. Поэтому необходимым условием для реализации данной категории является четкая и лаконичная социальная политика государства, направленная на создание оптимальных условий для реализации различных потребностей в рамках общества при этом учитывая интересы каждого индивида.

Одной из самых сложных задач является определение конкретных причин, способствующих активизации деятельности исследователей вокруг данного вопроса. Ведь исторический опыт демонстрирует, что как таковой справедливости никогда и не было. Всегда в обществе существовали противоречия независимо от политических партий и общественных настроений – в основе всегда находили отношения, нарушающие принцип социальной справедливости.

На самом деле данная проблема в XXI веке отличается большим размахом, ведь нарушения не приходится даже далеко искать. Вот, например, одна из самых распространенных проблем – оплата труда – наталкивает на ряд размышлений. И это лишь одна из сотен, а может, и тысяч не соответствующих современным реалиям проблем, ведь мы живем в демократическом обществе, в котором каждый индивид имеет доступ ко всему.

**Т**аким образом, наше исследование упирается в определенные функции государства, прежде всего в социальную, которая заключается в охране прав и свобод всего населения, в основе которых лежит осуществление мер по удовлетворению социальных потребностей людей, поддержанию необходимого уровня жизни населения, обеспечению необходимых условий труда, его оплаты, быта и т. д. Поэтому главное назначение данной функции является обеспечение общественного благополучия, создание равных для всех граждан возможностей в его достижении.

Рассматриваемая функция государства, прежде всего, направлена на социально-политическую гармонизацию общественных отношений. Это предполагает также демократизм общественной жизни, свободу дея-

тельности в рамках закона политических, общественных и религиозных организаций.

Именно поэтому целенаправленная социальная политика государства способна преодолеть уже давно закрепленный в общественном сознании принцип неравенства и беспринципности, тем самым установив новые правила и нормы, которые заключает в себе социальная справедливость. Мы можем смело утверждать, что социальную справедливость наиболее часто соотносят с социальным равенством, и в этом контексте социальная справедливость понимается как мера равенства и неравенства в распределении материальных и духовных благ в обществе, статусов и власти, а также жизненном положении различных общественных групп [4, с. 104]. Учитывая вышесказанное, необходимым условием обеспечения справедливости является не уравнивательная политика государства, а те меры и средства со стороны власти, которые создают равные условия доступа к благам. Прежде всего необходимо учитывать доступность основных общественных сфер, таких как образование, здравоохранение и культура. При восстановлении равнодоступности к данным сферам можно смело утверждать, что социальная справедливость становится одним из факторов единства и стабильности нашего общества.

Практика же показывает, что социальная справедливость в высоко цивилизованном обществе предполагает обеспечение достойной жизни тех, кто не способен сделать этого сам (дети, старики, инвалиды) за счет тех, кто может и должен обеспечить себя. В этом плане общество представляет собой некую пирамиду, на вершине которой находятся самые трудоспособные, но наделенные моралью и правом самой большой социальной ответственности. Середину пирамиды занимают те, кто не может обеспечивать других, но еще вполне обеспечивает себя. Огромное основание этой пирамиды, состоящее из уже названных социальных групп, своим состоянием предельно точно показывает уровень цивилизованного общества [5, с. 104].

**В** процессе исследования проблемы справедливости выделяют два аспекта данной категории, которые помогают уточнить ее – это социально-правовой и нравственный, подразумевая теоретическое и практическое значение, исходя из которых для рассмотрения понятия справедливости, оценивают не только деятельность и поведение личности, но и учитывают требования общества и его состояние. В результате объективно ее можно оценивать только лишь во взаимодействии с экономическими, политическими, правовыми и общественными положениями в обществе. Для осуществления справедливости надо искоренить голод и нищету, безработицу, социальные болезни, социальный и национальный гнет и неравенство.

В современных условиях развития основным субъектом создания принципов для реального использования справедливости, удовлетворяющей назревающие в обществе перемены, выступает государство, которое наделено для этого определенными полномочиями, а также социальными обязательствами.

Отправной точкой является то, что государство исходит из равенства всех перед законом и судом, обеспечивает широкий спектр социальных гарантий, включая защиту от безработицы, свободный выбор рода деятельности и профессии, вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации, доступность образования, культуры, медицинского обслуживания и жилья, поддержку пожилых граждан и инвалидов, материнства и детства.

Если это так, то социальная справедливость – это залог устойчивости общественной структуры, а достижение справедливости – важнейший смысл общественного прогресса. Поэтому цель справедлива лишь тогда, когда соответствует реальным потребностям государства, общества, индивида. В результате принцип справедливости находит отражение в социальной политике, которая выражает в демократическом обществе человеческие интересы, учитывая все категории населения.

Поэтому достижение справедливости – это разработка и внедрение новых, более гибких и эффективных форм распределения как материальных благ, так и политических прав и свобод.

**О**беспечение социальной справедливости – одна из важнейших задач современного государства, поэтому строгое проведение в жизнь принципа социальной справедливости – важнейшее условие единства народа, политической устойчивости общества, динамизма развития.

Ведущую роль в обеспечении социальной справедливости играет социально-политическое управление, заключающееся в управлении людьми во всех сферах общественной деятельности, а также направленное на увеличение их активности и заинтересованности в удовлетворении интересов и потребностей, которое охватывает все уровни и слои населения. Ведущая роль в общественно-политическом управлении принадлежит государству, но опыт показывает, что сильная социальная политика государства невозможна без рационального контроля со стороны общественности.

Забота о людях – первая обязанность и главная задача государства. Государство несет ответственность за своего гражданина, оно обязано проявлять заботу об укреплении гарантий прав (на труд, отдых, образование, охрану здоровья, социальное обеспечение и т. д.) и свобод (свобода слова, печати, собраний, митингов, демонстраций и др.).

Понятие справедливости относится не только к оценке поведения человека, но и содержит в себе требования к состоянию общества, к характеру общественных отношений и оценку этого состояния и социальных явлений под определенным углом зрения. Ее объективная ценность должна быть раскрыта через анализ непосредственной связи понимания справедливости с экономическим, правовым положением личности в социуме.

Так, справедливая социальная политика является основой общественного согласия и солидарности общества, своеобразным базисом. В результате социальная справедливость – это равные шансы всех начинающих жизнь в доступе к образованию, работе, культуре, здравоохранению и жилью. Это равное право на социальное

обеспечение в старости и гарантия экономической поддержки тем, кто не по своей вине не имеет возможности трудиться. Это одинаково уважительное отношение ко всем людям, независимо от их социального происхождения, материального достатка, национальности, вероисповедания и убеждений.

**Н**о как же обстоит ситуация с реализацией социальной справедливости в Украине? Ведь процесс демократизации и перехода к рыночным отношениям резко усилил действие конфликтогенных факторов во всех сферах жизни украинского общества. Не стоит забывать об историческом наследии СССР, где все-таки в какой-то степени данный принцип соблюдался и каждый член общества имел за своими плечами определенные средства для удовлетворения собственных материальных и духовных потребностей. Но современные реалии разрушают построенные годами морально-этические правила и нормы поведения, что на практике проявляется в виде значительного обострения борьбы за власть, статус и ресурсы, права и влияния самых разных социальных субъектов, от властных структур центрального и регионального уровня до трудовых коллективов, профсоюзов, политических партий и общественных движений, национальных и религиозных сообществ, социальных групп и отдельных личностей.

При всем разнообразии факторов, влияющих на степень конфликтности в обществе, главную роль играют противоречия между тремя главными общественными сферами и внутри них. Речь идет о политической, экономической и социальной сферах общества. Современные противоречия демонстрируют, что большинство социально-политических конфликтов возникают по поводу именно перераспределения власти, доминирования тех или иных политико-бизнесовых групп, стремлением расширения ими сферы своего влияния.

Особенностью современной ситуации в Украине является то, что значительная часть конфликтов, причины которых находятся вне политики, приобретает политическую окраску вследствие спекулятивного использования политическими партиями и движениями исторических, социокультурных, духовных проблем современности в своих узкопартийных интересах. Это, в частности, касается проблемы двуязычия в Украине, оценки отдельных исторических событий и личностей, межконфессиональных отношений [6, с. 233].

Для решения существующих противоречий необходимо создание определенного социального «настроения» и устоя, в рамках которых идея и условия достижения справедливости должны превратиться в одну из основ дальнейшего развития человеческого общества. Ценность этой идеи в том, что она содержит позитивные элементы. Итак, без справедливости нет и не может быть никакого стабильного мира или безопасности, никакого социального развития, никакой свободы личности, человеческого достоинства или приемлемого качества жизни для всех. В рамках украинского общества этим базисом может служить наличие национальной идеи в рамках активной государственной политики, которая будет объединять общественность на почве доступно-

сти материальных и духовных благ, то есть реализация принципа социальной справедливости означает, что в обществе осуществляется справедливое распределение деятельности (труда), социальных благ (прав, возможностей, власти, вознаграждений, признания), уровня и качества жизни, информации и культурных ценностей.

Немало политиков, экспертов и ученых утверждают, что эффективность национальной экономики и построение гражданского общества во многом зависят от того, насколько соблюдаются принципы социальной справедливости во всех сферах общественной жизни, включая экономику. Так, академик Л. Абалкин подчеркивает, что главный ориентир социальной политики на современном этапе – всемерное стимулирование экономической активности, формирование предпосылок, при которых каждый человек сможет своим трудом, энергией, инициативой и талантом обеспечивать достаточные условия жизни для себя и своей семьи. Это отвечает как требованиям эффективности, так и принципу социальной справедливости общества [7, с. 643].

Потому неотъемлемая обязанность, миссия и «доминирующая компетенция» государства – реализация присущих ему функций, в нашем случае актуализация именно институциональной. Речь идет о роли государства в создании (заимствовании, переносе, трансплантации и т. п.) и закреплении институтов – формальных и неформальных законов, правил и норм общественной жизни общества [8, с. 54], что дает нам возможность рассматривать социальную справедливость в экономических отношениях как особый вид социально-экономического института. Данная политика будет способствовать не только улучшению морального и материального состояния общества, но и созданию имиджа государства в лице политических представителей в глазах народа.

**П**оэтому для решения задачи по формированию социальных институтов на государственном уровне необходимо разработать соответствующий институциональный механизм, основанный на принципах и критериях справедливости, под которыми мы понимаем те исходные положения, правила и установки, которыми необходимо руководствоваться при создании условий и механизмов ее достижения, а под критериями – признаки, на основе которых производится оценка меры социальной справедливости и последствий от несоблюдения ее принципов. Сформулированные принципы и критерии должны быть институционализированы посредством введения их в соответствующие нормативно-правовые акты и неформальные нормы, регулирующие экономические отношения. Также необходимым условием реализации справедливости является создание институционального механизма его реализации. Необходимость и преимущества институционального подхода к построению модели социальной справедливости в экономических отношениях во многом обусловлены сложностью адекватного моделирования социальных процессов вообще и справедливости в частности. Поэтому традиционные методы ее обеспечения мы предлагаем дополнить институциональными правилами регулирования поведения экономических субъектов, таких, как физические лица, домашние хо-



зайства, підприємства (організації) і корпоративні структури, отраслеві і регіональні комплекси і, нарешті, національна економіка в цілому [9, с. 45].

В системі соціально-економічних інститутів одним із найбільш важливих повинен стати інститут соціальної справедливості в економічних відносинах [9, с. 46]. Вплив цього інституту має загальний характер, оскільки норми соціальної справедливості можуть і повинні охоплювати відносини між усіма типами економічних суб'єктів на всіх рівнях управління. В наші часи з-за багатьох непередуманих політичних дій держави в нашій країні не отримав достатнього розвитку, хоча востребован широкими шарами населення.

Інститут соціальної справедливості в економічних відносинах може мати формальний і неформальний характер. Формально він визначається в формі офіційно прийнятих правових норм, закріплюючих той чи інший допустимий рівень або міру справедливого економічного поведіння в економіці і суспільстві. Неформально він встановлює для всіх суб'єктів економічної діяльності конвенційні норми поведінки, що складаються на основі економічної культури, системи цінностей, звичок і традицій, менталітету, які впливають на поведінку економічних суб'єктів і процеси розвитку будь-якої соціально-економічної системи в цілому [10, с. 61].

### Выводы

Категорія соціальної справедливості в часі набуває різну окраску, представляючи перед нами в різних проявах: починаючи з обмежених механізмів кастовості суспільства і закінчуючи рівняльною політикою. Для нашого ж аналізу соціальної справедливості є певним орієнтиром соціальна політика держави, яка спрямована на створення оптимальних умов розвитку суспільства.

Для реалізації даного принципу поряд з уже існуючими методами вирішення проблеми справедливості ми схилиємося до того, що необхідно доповнити їх інституційними правилами регулювання поведінки господарюючих суб'єктів.

Іменно тому соціальний інститут справедливості – одна з форм організації, регулювання і упорядкування суспільного життя і поведінки людей в економічній сфері. Як економічний інститут вона виступає в формі правил і обмежень економічного поведіння.

Сьогодні існує об'єктивна необхідність втручання держави в соціальні процеси, в частині, держава повинна забезпечити відновлення справедливості в суспільстві. Основним інструментом даного втручання є активна соціальна політика держави, що концентрує увагу на проблемах всього населення. Основними інструментами – регуляторами суспільних відносин є основні сфери суспільства, такі як політична, економічна і соціальна. Знаходження балансу між цими суспільними сферами буде сприяти благополуччю нації. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Агарков О. А.** Реалізація принципу соціальної справедливості в процесі соціально-державного маркетингу: критерії та показники / О. А. Агарков // *Методологія, теорія і практика соціологічного аналізу*. – 2009. – Вип. 15. – С. 213 – 216.
2. Проблемы социальной справедливости в зеркале современной экономической теории / Ф. И. Биншток, Л. И. Ермакова, Н. Н. Коновалов, [и др.]; ред. Д. Д. Москвин. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 192 с.
3. **Тичина А. К.** Соціальна справедливість – запорука стабільного розвитку / А. К. Тичина // *Науковий вісник Ізмаїльського державного гуманітарного університету*. – 2008. – Вип. 24. – С. 15 – 18.
4. **Гриненко А. М.** Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави / А. М. Гриненко // *Наукові праці. Педагогіка*. Випуск 99. Том 112. – 2009. – С. 104 – 107.
5. **Черепанов В. Д.** Социальная справедливость – категория политическая / В. Д. Черепанов // *Вестник Московского университета*. – Серия 12 «Политические науки». – 2005. – № 3. – С. 34 – 40.
6. **Примуш М. В.** Загальна соціологія : навч. посібник / М. В. Примуш. – К. : Професіонал, 2004. – 590 с.
7. **Абалкин Л. И.** Избранные труды : в 4 т. Т. 4. В поисках новой стратегии / Л. И. Абалкин ; Вольное экон. об-во России. – М. : Экономика, 2000. – 797 с.
8. **Клейнер Г.** Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике / Г. Клейнер, Д. Петросян, А. Беченов // *Вопросы экономики*. – 2004. – № 4. – С. 25 – 41.
9. **Петросян Д. С.** Институт социальной справедливости в экономических отношениях и этический подход в экономической политике России / Д. С. Петросян // *Вестник российской академии естественных наук*. Серия экономическая. – 2010. – № 2. – С. 44 – 51.
10. **Петросян Д.** Социальная справедливость в экономических отношениях: институциональные аспекты / Д. Петросян // *Вопросы экономики*. – 2007. – № 2. – С. 59 – 67.

**Научный руководитель: Бервено О. В.** – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, кафедра экономической теории и экономических методов управления

### REFERENCES

- Aharkov, O. A. "Realizatsiia pryncypu sotsialnoi spravedyvosti v protsesi sotsialno-derzhavnoho marketynhu: kryterii ta pokaznyky" [The principle of social justice in the process of social and government marketing: criteria and indicators]. *Metodolohiia, teoriia i praktyka sotsiolohichnoho analizu*, no. 15 (2009): 213-216.
- Abalkin, L. I. *Izbrannyye trudy* [Selected Works]. Moscow: Ekonomika, 2000.
- Binshtok, F. I., Ermakova, L. I., and Konovalov, N. N. *Problemy sotsialnoy spravedyvosti v zerkale sovremennoy ekonomicheskoy teorii* [Issues of social justice in the mirror of modern economic theory]. Moscow: Editorial URSS, 2002.
- Cherepanov, V. D. "Sotsialnaia spravedyvost – kategoriia politicheskaiia" [Social justice - political category]. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, no. 3 (2005): 34-40.
- Hrynenko, A. M. "Sotsialna spravedyvist yak kliuchovy pryncyp u realizatsii sotsialnoi polityky derzhavy" [Social justice in the process of social policy implementation]



tice as a key principle in the implementation of social policy]. *Naukovi pratsi. Pedagogika*, vol. 112, no. 99 (2009): 104-107.

Kleyner, G., Petrosian, D., and Bechenov, A. "Eshche raz o roli gosudarstva i gosudarstvennogo sektora v ekonomike" [Once again, the role of government and the public sector in the economy]. *Voprosy ekonomiki*, no. 4 (2004): 25-41.

Prymush, M. V. *Zahalna sotsiologhiia* [General sociology]. Kyiv: Profesional, 2004.

Petrosian, D. S. "Institut sotsialnoy spravedlivosti v ekonomicheskikh otnosheniakh i eticheskiy podkhod v ekonomicheskoy politike Rossii" [Institute for social justice in economic relations and ethical approach to economic policy in Russia]. *Vestnik rossyskoy akademii estestvennykh nauk*, no. 2 (2010): 44-51.

Petrosian, D. "Sotsialnaia spravedlivost v ekonomicheskikh otnosheniakh: institutsionalnye aspekty" [Social justice in economic relations: institutional aspects]. *Voprosy ekonomiki*, no. 2 (2007): 59-67.

Tychyna, A. K. "Sotsialna spravedlyvist – zaporuka stabilnoho rozvytku" [Social justice – the key to sustainable development]. *Naukovyi visnyk Izmalskoho derzhavnoho humanitarnoho univertsytetu*, no. 24 (2008): 15-18.

УДК 658.15:005.934

## ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ПРОЦЕСАХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ОТЕНКО І. П., ЯРТИМ І. А.

УДК 658.15:005.934

### Отенко І. П., Яртим І. А. Оцінювання економічної безпеки в процесах розвитку підприємства

Важливою вимогою забезпечення економічної безпеки діяльності промислових підприємств є аргументований вибір методів її оцінки та критеріїв оцінювання її рівня. Запропонований методичний підхід дозволяє оцінити рівень економічної безпеки розвитку підприємства за критеріями значущості факторів та типом їх змін. Сформована система показників враховує специфіку діяльності промислових підприємства України та побудована на основі даних фінансової та статистичної звітності, що дає змогу уникнути неузгодженості та недостовірності аналітичних даних. Розроблений алгоритм оцінки рівня економічної безпеки розвитку підприємства дає можливість уніфікувати та регламентувати аналітичну діяльність працівників з метою проведення моніторингу, оцінки та прийняття управлінських рішень для забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства. Результати оцінювання економічної безпеки підприємства представляють певну аналітичну інформацію для обґрунтування стратегічних планів розвитку підприємства та контролю над їх реалізацією.

**Ключові слова:** економічна безпека, розвиток, оцінка, система показників, рівень економічної безпеки.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Отенко Ірина Павлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Яртим Ірина Анатоліївна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** yartym.ia@gmail.com

УДК 658.15:005.934

UDC 658.15:005.934

### Отенко И. П., Яртым И. А. Идентификация понятия «экономическая безопасность стратегических изменений предприятия»

Важным требованием обеспечения экономической безопасности деятельности промышленных предприятий является обоснованный выбор методов ее оценки и критериев оценивания ее уровня. Предложенный методический подход позволяет оценить уровень экономической безопасности развития предприятия с помощью критериев значимости факторов и типа их изменений. Сформированная система показателей учитывает специфику деятельности промышленных предприятий Украины и построена на основе данных финансовой и статистической отчетности, что позволяет избежать несогласованности и недостоверности аналитических данных. Разработанный алгоритм оценки уровня экономической безопасности развития предприятия позволяет унифицировать и регламентировать аналитическую деятельность работников с целью проведения мониторинга, оценки и принятия управленческих решений для обеспечения надлежащего уровня экономической безопасности предприятия. Результаты оценивания экономической безопасности предприятия представляют определенную аналитическую информацию для обоснования стратегических планов развития предприятия и контроля над их реализацией.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, развитие, оценка, система показателей, уровень экономической безопасности.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Отенко Ирина Павловна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Яртым Ирина Анатольевна** – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** yartym.ia@gmail.com

### Otenko I. P., Iartym I. A. Identification of the «Economic Security of the Enterprise Strategic Changes» Notion

An important requirement of ensuring economic security of activity of industrial enterprises is a justified selection of methods of its assessment and criteria of assessment of its level. The proposed methodical approach allows assessment of the level of economic security of enterprise development with the help of criteria of significance of factors and types of their changes. The formed scorecard takes into account specific features of activity of industrial enterprises of Ukraine and is built on the basis of data of financial and statistical reports, which allows avoidance of lack of co-ordination and inauthenticity of analytical data. The developed algorithm of assessment of the level of economic security of enterprise development allows unification and regulation of analytical activity of employees with the aim to conduct monitoring, assessment and making managerial decisions for ensuring a proper level of economic security of an enterprise. Results of assessment of economic security of an enterprise are a certain analytical information for justifying strategic plans of enterprise development and control over their realisation.

**Key words:** economic security, development, assessment, scorecard, level of economic security.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Otenko Irina P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Iartym Irina A.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** yartym.ia@gmail.com

tice as a key principle in the implementation of social policy]. *Naukovi pratsi. Pedagogika*, vol. 112, no. 99 (2009): 104-107.

Kleyner, G., Petrosian, D., and Bechenov, A. "Eshche raz o roli gosudarstva i gosudarstvennogo sektora v ekonomike" [Once again, the role of government and the public sector in the economy]. *Voprosy ekonomiki*, no. 4 (2004): 25-41.

Prymush, M. V. *Zahalna sotsiologhiia* [General sociology]. Kyiv: Profesional, 2004.

Petrosian, D. S. "Institut sotsialnoy spravedlivosti v ekonomicheskikh otnosheniakh i eticheskiy podkhod v ekonomicheskoy politike Rossii" [Institute for social justice in economic relations and ethical approach to economic policy in Russia]. *Vestnik rossyskoy akademii estestvennykh nauk*, no. 2 (2010): 44-51.

Petrosian, D. "Sotsialnaia spravedlivost v ekonomicheskikh otnosheniakh: institutsionalnye aspekty" [Social justice in economic relations: institutional aspects]. *Voprosy ekonomiki*, no. 2 (2007): 59-67.

Tychyna, A. K. "Sotsialna spravedlyvist – zaporuka stabilnoho rozvytku" [Social justice – the key to sustainable development]. *Naukovyi visnyk Izmalskoho derzhavnogo humanitarnoho univertsytetu*, no. 24 (2008): 15-18.

УДК 658.15:005.934

## ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ПРОЦЕСАХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ОТЕНКО І. П., ЯРТИМ І. А.

УДК 658.15:005.934

### Отенко І. П., Яртим І. А. Оцінювання економічної безпеки в процесах розвитку підприємства

Важливою вимогою забезпечення економічної безпеки діяльності промислових підприємств є аргументований вибір методів її оцінки та критеріїв оцінювання її рівня. Запропонований методичний підхід дозволяє оцінити рівень економічної безпеки розвитку підприємства за критеріями значущості факторів та типом їх змін. Сформована система показників враховує специфіку діяльності промислових підприємства України та побудована на основі даних фінансової та статистичної звітності, що дає змогу уникнути неузгодженості та недостовірності аналітичних даних. Розроблений алгоритм оцінки рівня економічної безпеки розвитку підприємства дає можливість уніфікувати та регламентувати аналітичну діяльність працівників з метою проведення моніторингу, оцінки та прийняття управлінських рішень для забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства. Результати оцінювання економічної безпеки підприємства представляють певну аналітичну інформацію для обґрунтування стратегічних планів розвитку підприємства та контролю над їх реалізацією.

**Ключові слова:** економічна безпека, розвиток, оцінка, система показників, рівень економічної безпеки.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Отенко Ірина Павлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Яртим Ірина Анатоліївна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** yartym.ia@gmail.com

УДК 658.15:005.934

UDC 658.15:005.934

### Отенко И. П., Яртым И. А. Идентификация понятия «экономическая безопасность стратегических изменений предприятия»

Важным требованием обеспечения экономической безопасности деятельности промышленных предприятий является обоснованный выбор методов ее оценки и критериев оценивания ее уровня. Предложенный методический подход позволяет оценить уровень экономической безопасности развития предприятия с помощью критериев значимости факторов и типа их изменений. Сформированная система показателей учитывает специфику деятельности промышленных предприятий Украины и построена на основе данных финансовой и статистической отчетности, что позволяет избежать несогласованности и недостоверности аналитических данных. Разработанный алгоритм оценки уровня экономической безопасности развития предприятия позволяет унифицировать и регламентировать аналитическую деятельность работников с целью проведения мониторинга, оценки и принятия управленческих решений для обеспечения надлежащего уровня экономической безопасности предприятия. Результаты оценивания экономической безопасности предприятия представляют определенную аналитическую информацию для обоснования стратегических планов развития предприятия и контроля над их реализацией.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, развитие, оценка, система показателей, уровень экономической безопасности.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Отенко Ирина Павловна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Яртым Ирина Анатольевна** – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** yartym.ia@gmail.com

### Otenko I. P., Iartym I. A. Identification of the «Economic Security of the Enterprise Strategic Changes» Notion

An important requirement of ensuring economic security of activity of industrial enterprises is a justified selection of methods of its assessment and criteria of assessment of its level. The proposed methodical approach allows assessment of the level of economic security of enterprise development with the help of criteria of significance of factors and types of their changes. The formed scorecard takes into account specific features of activity of industrial enterprises of Ukraine and is built on the basis of data of financial and statistical reports, which allows avoidance of lack of co-ordination and inauthenticity of analytical data. The developed algorithm of assessment of the level of economic security of enterprise development allows unification and regulation of analytical activity of employees with the aim to conduct monitoring, assessment and making managerial decisions for ensuring a proper level of economic security of an enterprise. Results of assessment of economic security of an enterprise are a certain analytical information for justifying strategic plans of enterprise development and control over their realisation.

**Key words:** economic security, development, assessment, scorecard, level of economic security.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Otenko Irina P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Iartym Irina A.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** yartym.ia@gmail.com

По́ява глобальних і регіональних загроз, негативних проявів соціально-економічного та соціально-політичного характеру, що посилюють ймовірність виникнення та розвитку різних конфліктів, сприяли розумінню того, що вирішення проблеми безпеки підприємства звичайним захистом від погроз неможливе. Тому стає зрозумілим, що пошук шляхів їх оцінки та попередження необхідно розглядати у взаємозв'язку з процесами розвитку. Це надасть можливість впровадити інноваційні моделі побудови та функціонування системи економічної безпеки підприємства, що у підсумку дозволить гармонізувати в рамках єдиної системи національної безпеки дві складові – державні інститути, що відповідають за безпеку та недержавну систему безпеки.

Питанням оцінки й аналізу рівня економічної безпеки підприємства присвячені праці Васильціва Т. Г. [3], Гнілицької Л. В. [1], Захарова А. І. [1], Козаченко А. В. [4], Клебанової Т. С. [5], Ляшенко О. Н. [4], Олейникова Є. О. [6], Пономарьова В. П. [4], Пригунова П. Я. [1], Ткаченка А. М. [7], Шлемка В. Т. [8] та ін. Проте питанням оцінки рівня економічної безпеки в процесах розвитку машинобудівних підприємств приділено недостатньо уваги.

Метою статті є розробка методичного забезпечення аналізу та оцінки рівня економічної безпеки в процесах розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження виступає економічна безпека машинобудівних підприємств. Предметом дослідження є забезпечення аналізу та оцінки рівня економічної безпеки в процесах розвитку підприємства.

У сучасних умовах нестабільності ринку успішний розвиток і функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності значною мірою залежить від надійної, якісної та ґрунтової системи економічної безпеки підприємства. Необхідність розроблення нових підходів і методів до оцінювання рівня економічної безпеки визначена критичним станом діяльності значної кількості підприємств [2].

Для аналізу та оцінки рівня економічної безпеки важливим є визначення системи показників, яку в рамках даної роботи було сформовано відповідно до авторського тлумачення поняття «економічна безпека» як стану ефективного використання ресурсів і можливостей, що забезпечує динамічний розвиток в умовах виникнення зовнішніх і внутрішніх погроз. Дана система показників, що наведена на *рис. 1*, враховує специфіку діяльності, необхідність безпеки інтелектуально-кадрового забезпечення та інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі України.

Розраховані показники оцінки рівня економічної безпеки було покладено в основу визначення синтезованих факторів, що були виявлені за допомогою процедури факторного аналізу. Синтезовані фактори на 82% пояснюють закономірності економічної безпеки в процесах розвитку 15 машинобудівних підприємств Харківського регіону, що було обрано для дослідження.

Наступним етапом оцінки є групування підприємств за критерієм тенденцій змін їх економічної безпеки. Для досягнення поставлених цілей найбільш адекватним вважаємо метод кластерного аналізу. За

результатами проведеного аналізу визначено три групи (кластери) підприємств з відповідним типом зміни економічної безпеки: покращення (стабільно високий рівень), постійний рівень безпеки та погіршення (стабільно низький рівень).

Для визначення рівня економічної безпеки підприємства в процесах розвитку сформовано матрицю аналізу, в основу якої покладено результати аналізу та синтезу проведених факторного та кластерного аналізів. Так, вісь *X* відображає рівень значимості факторів стану економічної безпеки підприємства в процесах розвитку. Даний рівень значимості було встановлено за результатами факторного аналізу, відповідно до якого головні фактори мають відповідний кумулятивний коефіцієнт, що показує вагове навантаження кожного фактора в оцінці економічної безпеки підприємства. Кумулятивний коефіцієнт фактора визначається за сумою коефіцієнтів його вхідних показників.

Відповідно до значення даного кумулятивного коефіцієнта було виділено такі рівні факторів стану економічної безпеки підприємства в процесах розвитку: до 25%, до 50%, до 75% та до 100%.

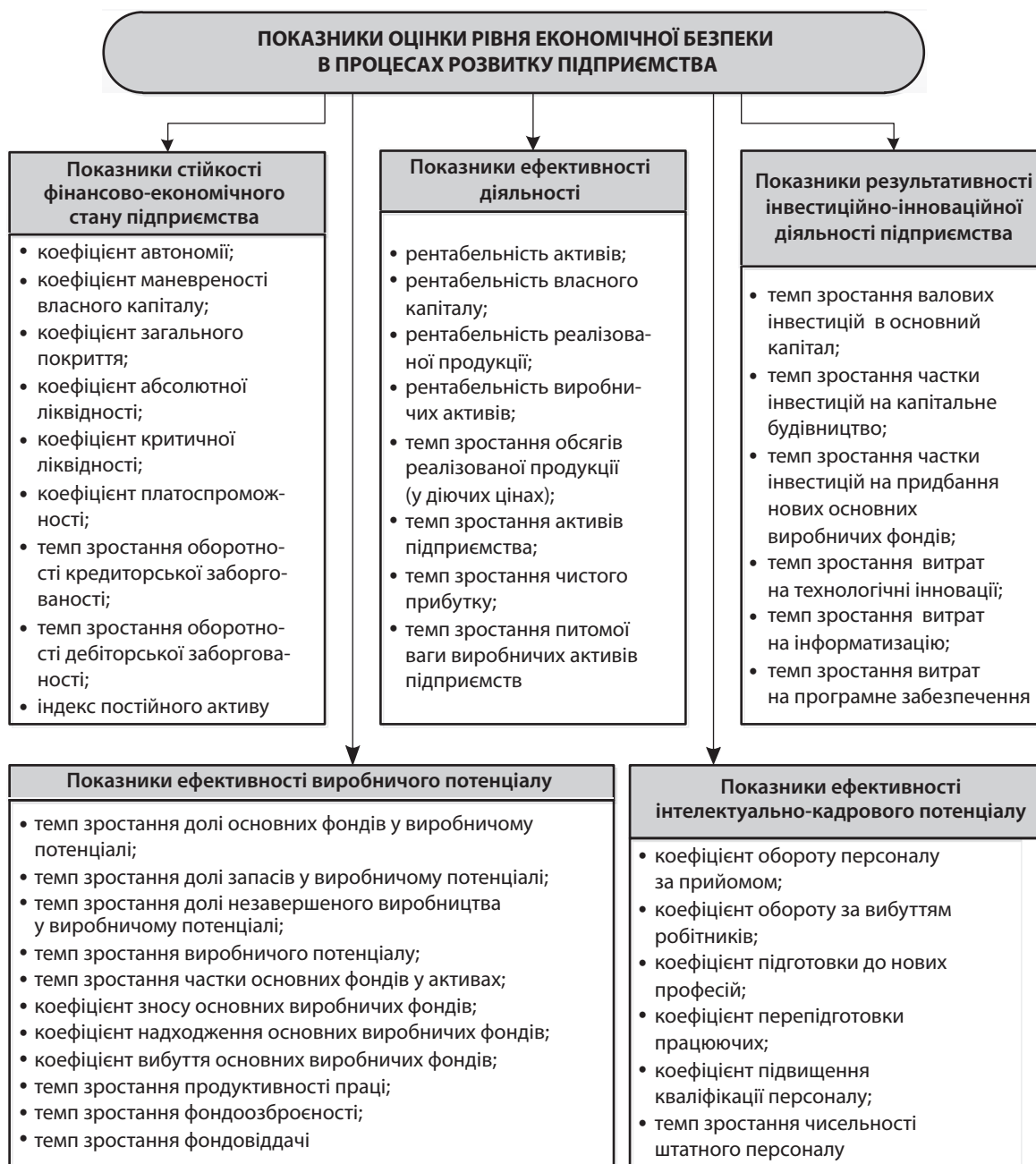
Вісь *Y* відображає тип зміни факторів економічної безпеки в процесах розвитку. За результатами кластерного аналізу було виділено такі типи змін: погіршення (від'ємна міграція чи міграція між середнім і низьким кластерами переважно), постійний рівень (постійно середній рівень чи міграція між високим і середнім кластерами переважно) і покращення (стійкість високої кластеризації чи міграція між середнім і високим кластерами переважно).

Отримана матриця аналізу містить у собі квадранти, характеристика кожного з яких ґрунтується на аналізі типу змін тенденцій та рівня значущості факторів економічної безпеки в процесах розвитку типових представників, що ввійшли до кластерів. За результатами сформованої матриці кожне підприємство було віднесено до певного квадранту, що наведено на *рис. 2*.

Кожен з квадрантів матриці характеризує відповідний рівень розвитку підприємств, що потрапляють в цей квадрант, а, отже, і рівень їх економічної безпеки. Підприємства однієї групи відрізняються від інших найбільш типовими для них змінами тенденцій ефективності та межами коливання показників, які мають найбільше вагове значення в головних факторах.

Розроблена матриця аналізу дозволяє виділити рівні економічної безпеки в процесах розвитку підприємства, що наведені на *рис. 3*. Так, як стверджують у своїй праці Гнілицька Л. В., Захаров А. І. та Пригунов П. Я., «якщо підприємство стабільно працює і, навіть, розвивається, то система його економічної безпеки знаходиться на високому рівні, адекватна загрозам сучасної економіки. А якщо у підприємства є проблеми з партнерами чи конкурентами, якщо воно перейшло від режиму стабільної діяльності до стагнації, має проблеми з персоналом, то можна говорити про те, що його система економічної безпеки неефективна та не виконує функції, що на неї покладено» [1].





**Рис. 1. Система показників оцінки рівня економічної безпеки в процесах розвитку підприємства**

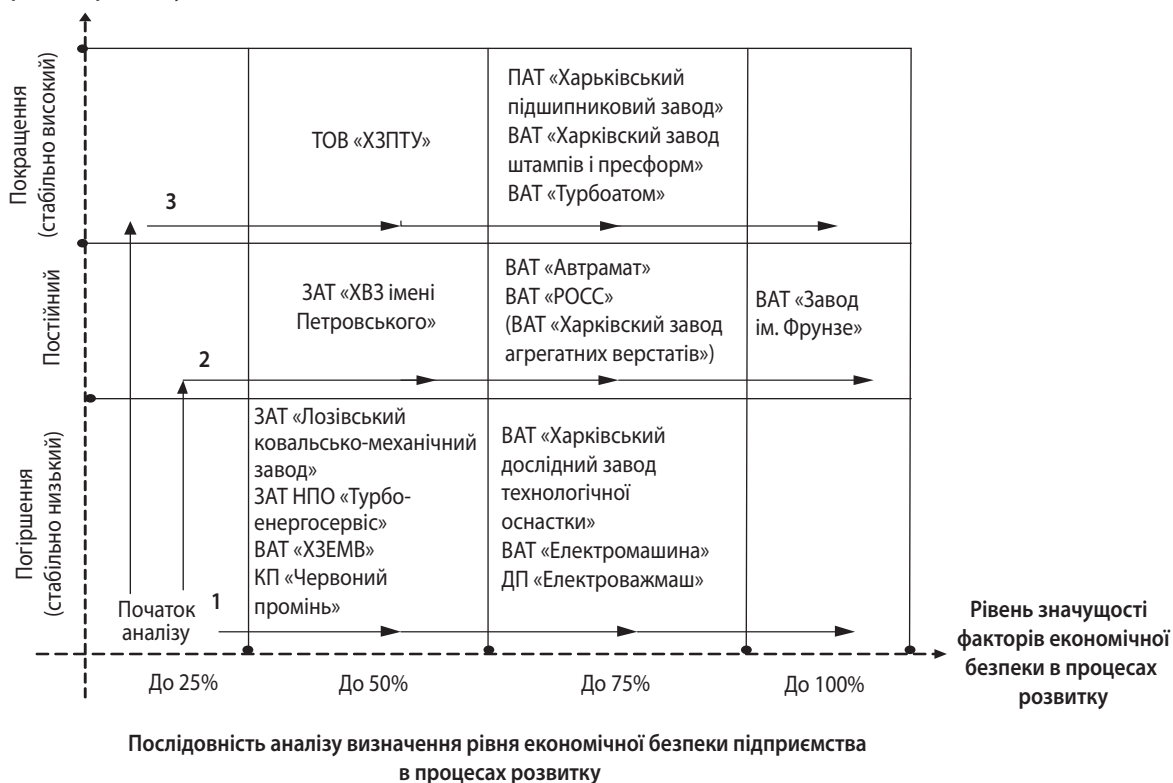
У результаті дослідження було виділено високий, ефективний та низький рівні економічної безпеки в процесах розвитку підприємства. Однак, не зважаючи на те, що для деяких підприємств було встановлено однаковий рівень безпеки, слід відзначити, що для них характерні певні відмінності. Тому доцільно підприємства з однаковим рівнем безпеки додатково ранжувати на відповідні групи, що позначені на рис. 3. У кожному рівні безпеки виділено по чотири групи (див. рис. 3), що мають відповідні характеристики, які наведено в табл. 1. Подібне виділення груп у кожному з визначених рівнів економічної безпеки підприємства дає можливість більш детально оцінити наявний рівень безпеки підприємства та відповідно до нього сформулювати комплекс заходів, що сприятимуть підвищенню даного рівня.

Таким чином, запропонована комплексна оцінка рівня економічної безпеки підприємства в процесах розвитку виконується за допомогою проведення поетапного аналізу його діяльності. Послідовність проведення аналітичного дослідження розкривається через алгоритм оцінки економічної безпеки підприємства, що наведено на рис. 4.

Наведений алгоритм оцінки дає можливість уніфікувати та регламентувати аналітичну діяльність працівників з метою проведення моніторингу, оцінки та прийняття управлінських рішень для забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства. Перевагами застосування саме алгоритмічної форми є чітке структурування та конкретизації процедури оцінки, а також її наочне представлення.



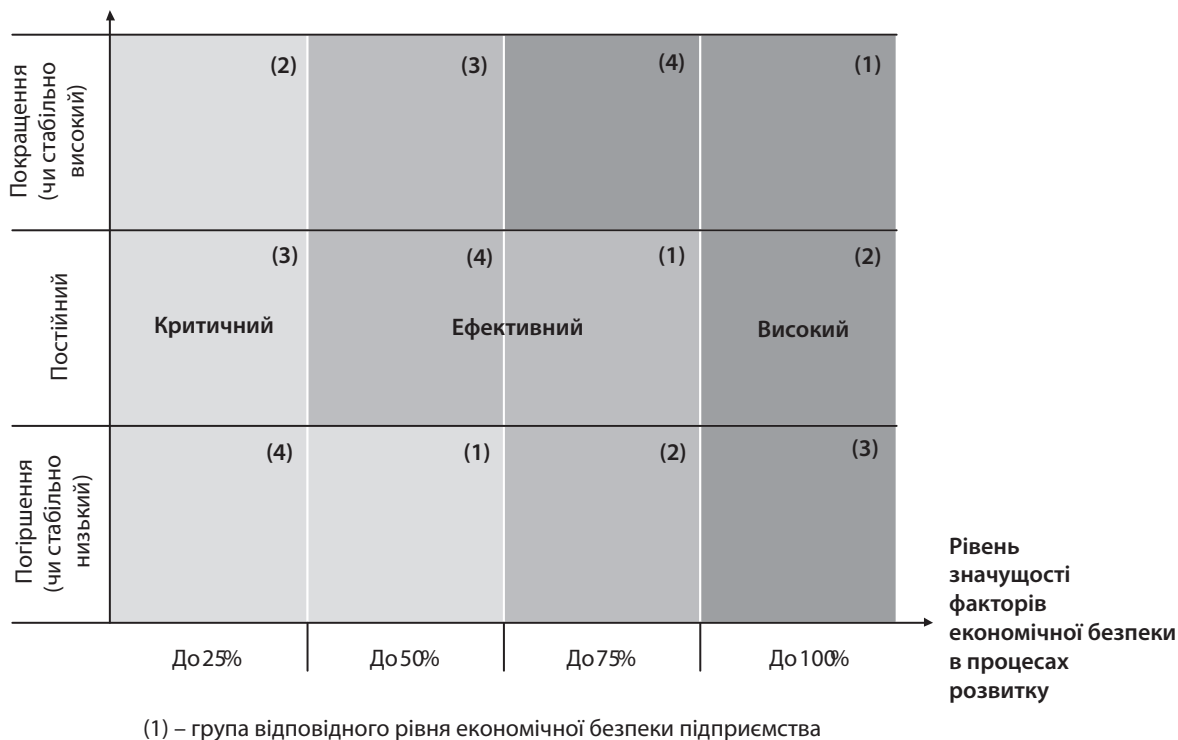
Тип зміни факторів економічної безпеки в процесах розвитку



1, 2, 3 – варіант послідовності аналізу визначення рівня економічної безпеки підприємства в процесах розвитку

Рис. 2. Процес визначення рівня економічної безпеки в процесах розвитку підприємств

Тип зміни факторів економічної безпеки в процесах розвитку



(1) – група відповідного рівня економічної безпеки підприємства

Рис. 3. Рівні економічної безпеки в процесі розвитку підприємств

## Характеристика груп підприємств, що мають відповідний рівень економічної безпеки в процесах розвитку

Група	Характеристика групи
<b>Високий рівень економічної безпеки</b> дозволяє підприємствам мати значні стратегічні переваги та бути лідерами на ринку чи в галузі	
1	Найвищі показниками економічної безпеки, що мають стійкі позитивні тенденції за весь аналізований період. Характерними для підприємств є високий рівень інвестиційної діяльності (темпи зростання інвестицій в ОПФ понад 60%, витрат на програмне забезпечення – понад 50%, витрат на інформацію – понад 550%), До того ж, у порівнянні з іншими підприємствами, продуктивність праці зростає найбільшими темпами (понад 130%), а темп зростання чистого прибутку – понад 160%
2	Рівень економічної безпеки постійно змінюється, проте ніколи не є найнижчим. Характерними для підприємства є достатньо високі показники безпеки інтелектуально-кадрового потенціалу (низька плинність кадрів – до 0,1, відбувається зростання рівня підвищення кваліфікації – понад 0,35, підготовки до нових професій – понад 0,08 та перепідготовки персоналу – понад 0,07)
3	Стійкі тенденції до зниження рівня економічної безпеки або стабільно нижчий за всіх підприємств рівень економічної безпеки. Характерними для підприємства є низька рентабельність реалізованої продукції та власного капіталу (більше 5%), високий ступінь використання ОПФ (рівень зносу до 60%), а також зменшення об'ємів чистого прибутку (темпи зростання до 100%)
4	Характерними для підприємств є позитивні тенденції темпів зростання оборотності дебіторської заборгованості (до 120%), високий рівень зростання інвестицій в основний капітал (100 – 200%) і на технологічні інновації (130 – 230%). Також підприємствам властиві високі темпи нарощування виробничого потенціалу (90 – 140%), рентабельності реалізованої продукції (10 – 15%) і власного капіталу (до 8%)
<b>Ефективний рівень економічної безпеки</b> дозволяє підприємству підтримувати ринкову позицію та формувати свої переваги щодо конкурентів	
1	Показники економічної безпеки в своїй більшості відповідають встановленим значенням, проте, разом із цим, вони не забезпечені стійкими темпами нарощення обсягів діяльності, розширення виробничих потужностей і професійних можливостей персоналу та розвитку знань персоналу. Характерними для підприємств є високий рівень росту інвестицій в основний капітал (100 – 200%) та на технологічні інновації (130 – 230%). Проте знижуються об'єми розширення виробничої бази (темпи зростання інвестицій в ОПФ відповідає рівню 20 – 50%). У порівнянні з іншими підприємствами, рівень економічної безпеки даних підприємств постійно змінюється, проте не є найнижчим
2	Показниками економічної безпеки мають стійкі позитивні тенденції за весь аналізований період. Характерними для підприємства є низька рентабельність реалізованої продукції (2 – 5%), високий рівень зносу ОПФ (до 60%) та низька ділова активність (темпи оборотності дебіторської заборгованості понад 45%). У порівнянні з іншими підприємства даної групи мають стійкі тенденції до зниження рівня економічної безпеки або стабільно мають нижчий за всіх підприємств рівень економічної безпеки
3	Характерні позитивні тенденції темпів зростання оборотності дебіторської заборгованості, високі темпи зростання валових інвестицій в основний капітал (до 100%), зростання витрат на технологічні інновації (до 130%), зниження темпів нарощування виробничого потенціалу до 90%, позитивні тенденції темпів зростання виробничих активів. Для підприємств даної групи властиві високі темпи зростання продуктивності (до 100%) і, водночас, низький рівень інформатизації (темпи зростання витрат на програмне забезпечення – до 25%)
4	Характерними для підприємства є помірний рівень зростання інвестицій в основний капітал (до 90%) і на технологічні інновації (до 130%). Спостерігається зменшення темпів нарощування виробничого потенціалу до 80%, у той час, як рентабельність реалізованої продукції знаходиться на рівні 5%. Окрім того, слід відзначити, що інвестиції у власний капітал відсутні
<b>Критичний рівень економічної безпеки</b> – підприємства потребують постійного моніторингу та формування заходів щодо виходу з такої ситуації, що дозволять підприємству підтримувати ринкову позицію	
1	Зниження оборотності дебіторської заборгованості до 45%, низький рівень зростання інвестицій в основний капітал (до 30%) і на технологічні інновації (до 130%). Зростання виробничого потенціалу до 80%, рентабельність реалізованої продукції до 2%, відсутність інвестицій у власний капітал; Характерними для підприємства є високий рівень зносу ОПФ (понад 70%), підвищення якісних характеристик персоналу (зростання рівня підвищення кваліфікації, підготовки до нових професій та перепідготовки персоналу)
2	Достатній рівень фінансової гнучкості (коефіцієнт автономії до 0,6, загального покриття до 1,16), що є необхідною умовою підтримки процесів розвитку підприємства. В порівнянні з іншими підприємствами, рівень безпеки даних підприємств в більшості випадків є найвищим.
3	Мінімальний рівень фінансової гнучкості (коефіцієнт автономії до 0,5, загального покриття до 1,1), показники економічної безпеки частково відповідають встановленим нормативам. У порівнянні з іншими підприємствами рівень економічної безпеки даних підприємств постійно змінюється, проте ніколи не є найнижчим
4	Стійкі тенденції до зниження усіх показників економічної безпеки чи стабільно нижчий за всі рівень економічної безпеки. Характерні висока фінансова залежність підприємств (коефіцієнт автономії до 0,4), коефіцієнт маневреності власного капіталу менше 0, неефективне використання ОПФ (темпи зростання фондівдачі – до 0,43)

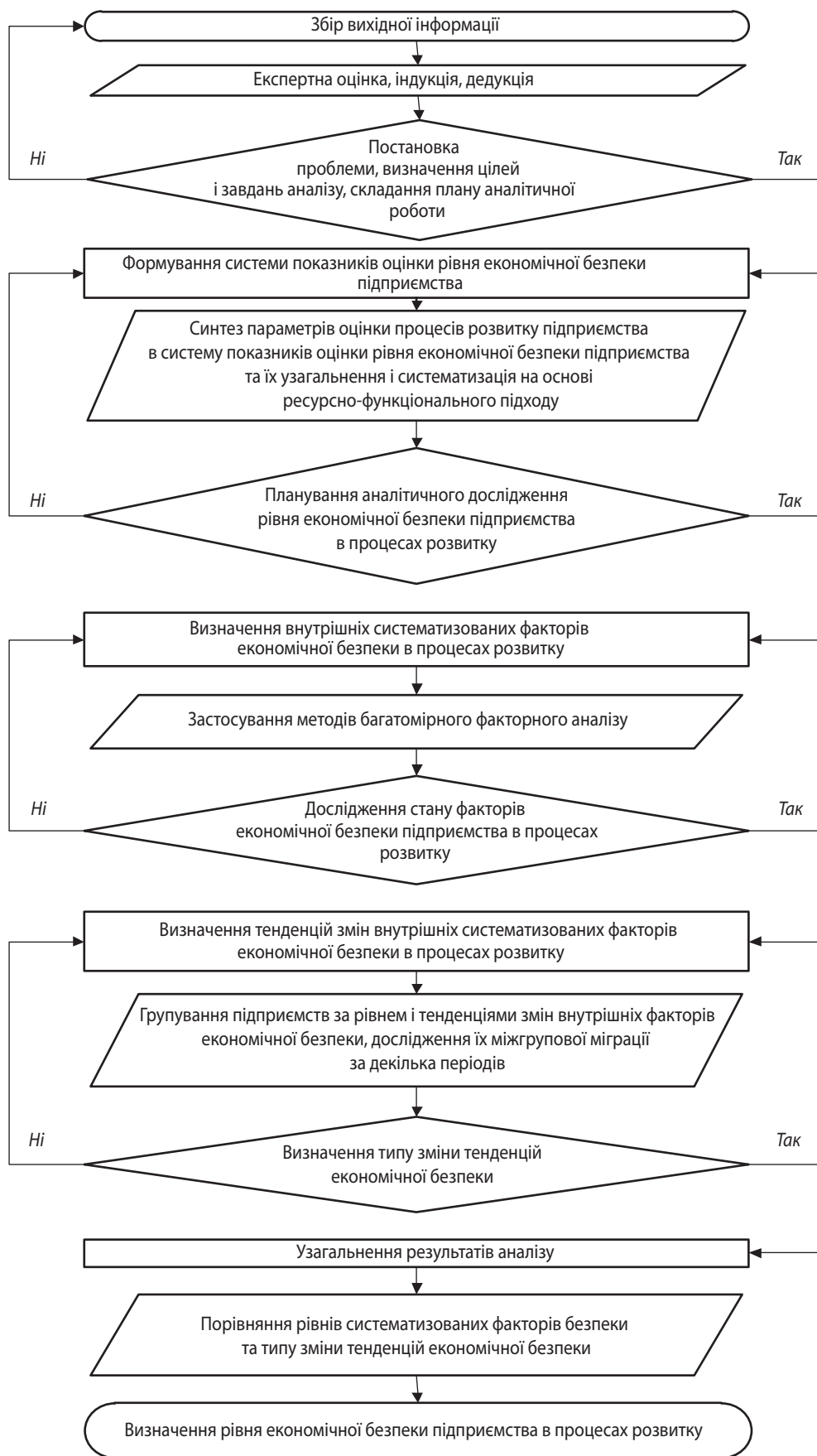


Рис. 4. Алгоритм оцінки економічної безпеки в процесах розвитку підприємства

## ВИСНОВКИ

Серед переваг наведеного методичного підходу можна назвати, у першу чергу, формування системи показників, які повною мірою характеризує економічну безпеку в процесах розвитку підприємства та побудована на основі фінансової та статистичної звітності, що дає змогу уникнути недоліків існуючих методик оцінки безпеки. Встановлення чітких порогових значень показників дозволяє більш обґрунтовано охарактеризувати стан безпеки підприємства. Також даний підхід дозволяє виділити та кількісно оцінити рівні безпеки за двома критеріями: значущість та тип зміни факторів економічної безпеки підприємства.

Враховуючи усе сказане, можна зробити висновок про те, що виникає об'єктивна необхідність у формуванні дієвого інструментарію управління економічною безпекою на базі розробленого методичного підходу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Гнілицька Л. В.** Теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності : монографія / Л. В. Гнілицька, А. І. Захаров, П. Я. Пригунов. – К. : Дорадо-Друк, 2011. – 290 с.

**2. Шалымов Д. С.** Алгоритмы устойчивой кластеризации на основе индексных функций и функций устойчивости / Д. С. Шалымов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.math.spbu.ru/user/gran/soi4/shalymov4.pdf>

**3. Васильців Т. Г.** Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Вид-во «Арал», 2008. – 386 с.

**4. Козаченко А. В.** Экономическая безопасность предприятия : монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

**5. Клебанова Т. С.** Моделі оцінки, аналізу та прогнозування економічної безпеки підприємства / Т. С. Клебанова, Є. А. Сергієнко // Бизнес Информ. – 2006. – № 8. – С. 65 – 72.

**6. Олейников Е. А.** Основы экономической безопасности: (Государство, регион, предприятие, личность) : учеб.-практ. пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова; под ред. докт. техн. наук, профессора Е. А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа» Интел-Синтез», 1997. – 279 с.

**7. Ткаченко А. М.** Оцінка рівня економічної безпеки підприємств / А. М. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 101 – 106.

**8. Шлемко В. Т.** Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

## REFERENCES

Hnilytska, L. V., Zakharov, A. I., and Pryhunov, P. Ya. *Teoretiko-metodychni ta prykladni osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky sub'iektiv hospodarskoi diialnosti* [Theoretical and methodological and practical basis for the economic security of economic activity]. Kyiv: Dorado-Druk, 2011.

Kozachenko, A. V., Ponomarev, V. P., and Liashenko, A. N. *Ekonomicheskaiia bezopasnost predpriatiia* [The economic security of the enterprise]. Kyiv: Libra, 2003.

Kliebanova, T. S., and Serhienko, Ye. A. "Modeli otsinky, analizu ta prohnozuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriem-

stva" [Valuation analysis and forecasting of economic security]. *Biznes Inform*, no. 8 (2006): 65-72.

Oleynikov, E. A. *Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti: (Gosudarstvo, region, predpriatie, lichnost)* [Foundations of Economic Security (state, region, enterprise, personality)]. Moscow: Biznes-shkola» Intel-Sintez, 1997.

Shalymov, D. S. "Algoritmy ustoychivoy klasterizatsii na osnove indeksnykh funktsiy i funktsiy ustoychivosti" [Algorithms based clustering resistant index functions and stability]. <http://www.math.spbu.ru/user/gran/soi4/shalymov4.pdf>

Shlemko, V. T., and Binko, I. F. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamky zabezpechennia* [The economic security of Ukraine: the nature and direction of software]. Kyiv: NISD, 1997.

Tkachenko, A. M. "Otsinka rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv" [Assessing the level of economic security]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2010): 101-106.

Vasylytsiv, T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizm zmitsnennia* [Economic Security of Ukraine: Strategy and strengthening mechanism]. Lviv: Aral, 2008.



# МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

АНТОНЕЦЬ О. О.

УДК 658.2.005.93

## Антонець О. О. Методичний підхід до управління запасами на промисловому підприємстві

Мета статті полягає у визначенні оптимальних шляхів управління матеріальними ресурсами промислового підприємства на основі економіко-математичного моделювання. У процесі аналізу та систематизації праць зарубіжних і вітчизняних учених зроблено висновок про недостатню ступінь розробленості таких комплексних рішень з формування логістичних систем управління запасами, які б відзначалися простотою та адаптивністю. Приведено результати дослідження особливостей управління запасами на підприємствах, визначальними серед яких є надлишок (дефіцит) запасів, наявність неліквідних запасів. З метою усунення недоліків запропоновано ситуаційний порядок управління з урахуванням можливого стану запасів. Удосконалено модель вибору обсягу постачання матеріальних ресурсів і визначено оптимальні рішення з урахуванням інтервальної невизначеності. Подальший напрям дослідження полягає в інтеграції пропонуваного підходу до управління запасами із системою фінансового планування на промисловому підприємстві.

**Ключові слова:** виробничі запаси, класифікація запасів, угруповання ABC, модель визначення обсягу постачання, кількість поставок.

**Рис.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 9.

**Антонець Ольга Олександрівна** – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** fly\_dragon@list.ru

УДК 658.2.005.93

UDC 658.2.005.93

## Антонець О. А. Методический подход к управлению запасами на промышленном предприятии

Цель статьи заключается в определении оптимальных путей управления материальными ресурсами промышленного предприятия на основе экономико-математического моделирования. В процессе анализа и систематизации трудов зарубежных и отечественных ученых сделан вывод о недостаточной степени разработанности таких комплексных решений по формированию логистических систем управления запасами, которые бы отличались простотой и адаптивностью. Приведены результаты исследования особенностей управления запасами на предприятиях, среди которых – излишек (дефицит) запасов, наличие неликвидных запасов. С целью устранения недостатков предложен ситуационный порядок управления с учетом возможного состояния запасов. Усовершенствована модель выбора объема поставки материальных ресурсов и определены оптимальные решения с учетом интервальной неопределенности. Дальнейшее направление исследования заключается в интеграции предложенного подхода к управлению запасами с системой финансового планирования на промышленном предприятии.

**Ключевые слова:** производственные запасы, классификация запасов, группировка по методу ABC, модель определения объема поставки, количество поставок.

**Рис.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 9.

**Антонец Ольга Александровна** – кандидат экономических наук, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** fly\_dragon@list.ru

## Antonets O. O. Methodical Approach to Managing Resources at an Industrial Enterprise

The goal of the article lies in identification of optimal ways of managing material resources of an industrial enterprise on the basis of economic and mathematical modelling. In the process of analysis and systematisation of works of foreign and domestic scientists the article makes a conclusion about the insufficient degree of development of such complex solutions on formation of logistic systems of resource management, which would be simple and adaptive. The article provides results of the study of specific features of resource management at enterprises, among which – surplus (deficit) of resources and availability of non-liquid reserves. In order to eliminate shortcomings the article offers a situational order of management with consideration of a possible state of reserves. The article improves the model of selection of the volume of supply of material resources and identifies optimal solutions with consideration of interval uncertainty. The further direction of the study lies in integration of the proposed approach to resource management with the system of financial planning at an industrial enterprise.

**Key words:** production reserves, classification of reserves, ABC method grouping, model of identification of supply volume, number of supplies.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 9.

**Antonets Olga O.** – Candidate of Sciences (Economics), National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** fly\_dragon@list.ru

Виробничі запаси в сучасних умовах стають одним з найбільш найважливіших факторів, що визначають ефективність і прибутковість компаній. Правильне і своєчасне визначення логістичної стратегії управління запасами дає можливість вивільнити значні обігові кошти підприємства, заморожені у вигляді запасів, і як наслідок, підвищити ефективність використуваних ресурсів. При реалізації очевидних переваг логістичного підходу до управління підприємством на сучасному етапі розвитку українських підприємств його впровадженню перешкоджає наявність певних проблем, однією з яких є відсутність саме комплексних раціональних рішень щодо формування логістичних

систем управління запасами, які б характеризувалися відносною простотою і високою адаптивністю до дій зовнішнього і внутрішнього середовища.

Теоретичні і практичні аспекти проблеми, що досліджується, знайшли відображення в роботах відомих вчених, таких як Бауеркокс Д. Дж., Букан Дж. Крикавський Є. В., Кудрявцев Б. М., Неруш Ю. А., Рижиков В. І., Окландер М. А., Сергеев В. І., Щеголев В. М.

Указаними авторами розроблено підходи і моделі управління запасами, які призначені для підприємств і ресурсів різного характеру. Основні напрямки, за якими ведуться розробки у сфері управління запасами: розвиток статистичних методів, заснованих на використанні даних

складського обліку про рух запасів; дослідження ігрових постановок задач управління запасами; дослідження багатомономенклатурних систем управління запасами [1, 2, 4, 8]. Авторами пропонуються алгоритми управління запасами, розроблені на основі стохастичної оптимізації, принципу максимуму, динамічного програмування, марківських процесів [3, 5, 6]. Однак потрібно відзначити складність системного застосування економіко-математичних методів до визначення параметрів запасів внаслідок відсутності чітких алгоритмів управління запасами із урахуванням виду запасів та виробничої ситуації.

Основна мета дослідження – пошук можливостей оптимізації рішень у сфері управління матеріальними обіговими ресурсами промислового підприємства із застосуванням економіко-математичних моделей.

Проведений аналіз стану управління запасами на промислових підприємствах за допомогою анкети по аудиту запасів, висвітлив такі проблеми: по-перше, на цих підприємствах не вдається уникнути в структурі запасів неліквідів, частка яких в загальній величині виробничих запасів складає 10%; по-друге, не вдається також уникнути дефіциту або надлишку запасів. На 33% підприємств дефіцит якого-небудь виду запасів спостерігається приблизно раз на місяць. Аналіз причин виникнення надмірних запасів матеріалів виявив, що на це також істотно впливають недоліки процесу виробничого планування. Серед проблем даного процесу були виявлені такі:

- ✦ *низька достовірність планування*, викликана декількома чинниками: низьким відсотком контрактації при складанні річного плану виробництва (тільки на 22% досліджених підприємств контракти з постачальниками складаються відповідно до плану виробництва); підписання комерційною службою контрактів за відсутності підготовленої повністю конструкторської документації, наслідком чого є значні зміни термінів виробництва та інших умов контракту в порівнянні із спочатку запланованими (близько 30% підприємств складають договори з постачальниками за відсутності повністю підготовлених конструкторських документів); використанням при плануванні інформації про так звані замовлення-аналоги (виробленої у минулому заводом продукції, документація по якій вже підготовлена) і приведенням їх у відповідність з новими замовленнями за допомогою аналітичного методу без урахування чинників сучасного стану і завантаження потужностей;
- ✦ *негнучкість планування* – розрахований на основі плану продажів план виробництва фактично не міняється за наслідками розширення «вузьких місць» і до кінця планованого періоду перетворюється на абстрактний документ, що не дозволяє використовувати його як управлінський інструмент (тільки на 5% досліджуваних підприємств обсяги постачання матеріальних ресурсів розраховуються на основі плану ви-

робництва з урахуванням можливих коливань попиту);

- ✦ *неповна автоматизація* – при плануванні використовується не менше чотирьох різних баз даних і програм, відповідність даних між якими і відповідність їх реальній ситуації не можна гарантувати.

Вказані недоліки ведуть до зниження не тільки рентабельності управління виробничими запасами, але і до збільшення витрат підприємства, а значить, до зниження конкурентоспроможності продукції підприємства, що підтверджує необхідність розробки підходів до раціонального управління виробничими запасами.

Основними параметрами, які необхідно враховувати при ухваленні рішення, служать: величина виробничих запасів, співвідношувана з пороговим рівнем запасів; ступінь необхідності в той чи інший час конкретних видів виробничих запасів для підприємства; кількість споживачів матеріальних ресурсів у технологічних процесах підприємства; терміновість ухвалення рішення по задоволенню потреб у ресурсах; значущість окремих груп запасів у загальній сукупності запасів (угруповання ABC).

Порядок дій з управління виробничими запасами можна представити таким чином:

- 1) розділення виробничих запасів по мірі їх актуальності;
- 2) усунення неактуальних запасів з метою зниження втрат за рахунок оперативності реагування на факт їх виникнення та отримання доходу від їх реалізації;
- 3) по актуальних запасах пошук співвідношення наявних запасів із закладеним пороговим рівнем для визначення необхідності їх поповнення;
- 4) за наявності запасів вище за пороговий рівень відвантаження і постачання ведуться згідно з наявними графіками зборки і постачань;
- 5) у разі наявності в окремих споживачів запасів нижче порогового рівня вимагається визначити: дефіцит носить локальний характер або в цілому по підприємству;
- 6) за наявності локального дефіциту використати перерозподіл ресурсів усередині підприємства;
- 7) якщо нижче порогового рівня знаходиться сумарний запас, тоді необхідно визначити, наскільки оперативно вимагається поповнити запаси. За відсутності критичного характеру проблеми слід скористатися стандартною схемою постачань, яка припускає використання оптимізаційних моделей для управління матеріалопотоком. Вибір використовуваної моделі залежить від міри важливості запасів за угрупованням ABC (рис. 1);
- 8) при необхідності оперативних дій із поповнення запасів тип рішень, що приймаються, залежить від кількості споживачів (унікальні або неунікальні запаси) [9];
- 9) за наявності декількох споживачів може бути прийняте рішення – використати або тільки можливості зовнішніх постачальників, або спільно з використанням методу перерозподілу ресурсів;
- 10) при ухваленні рішення про постачання від зовнішніх постачальників визначаються можливості постачань у встановлені терміни від основних постачальників.

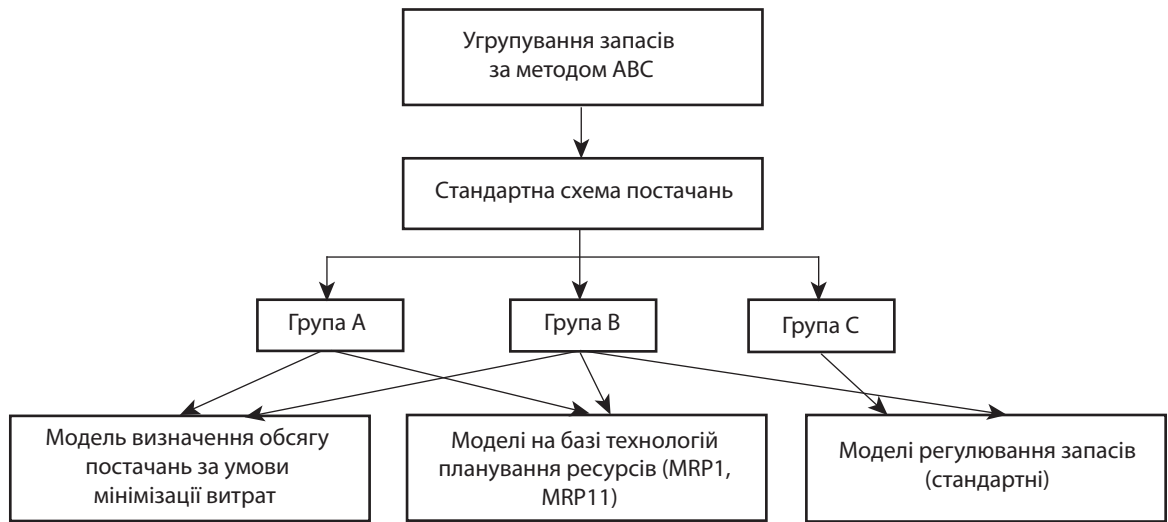


Рис. 1. Схема вибору моделей управління запасами

Якщо можливо, то підключається стандартна схема постачань, у зворотному випадку – використання варіантів із портфеля альтернативних джерел постачань.

Таким чином, за відсутності серйозних відхилень параметрів матеріалопотоку можливо застосування стандартної схеми постачань. Використовувані методи при даній схемі варіюються від простих моделей поповнення запасів до застосування складних технологій на базі інформаційних технологій (*MRP II, ERP, SCM, CSRP, JIT* й ін.). Основним завданням застосування даної схеми є оптимізація матеріалопотоків з використанням різних моделей.

З апропонована модель визначення обсягу постачань за умови мінімізації витрат, що призначена для запасів групи А, є детермінованою і має такий зміст. Перерахуємо особливості управління запасами на підприємстві:

1. Підприємство щомісячно поповнює свої запаси, оформляючи заявку на постачання в плановому періоді в кінці минулого періоду, розмір якої залежить від передбачуваної величини попиту в плановому періоді. Ця заявка завжди повністю задовольняється.

2. Підприємство має декілька постійних джерел поповнення запасів. При плануванні замовлень необхідно знати реальні можливості кожного постачальника щодо термінів постачання і можливостей задоволення додаткового замовлення.

У рамках стандартної схеми постачань матеріальних ресурсів вдосконалено модель визначення обсягів партій постачання, в якій критерієм оптимальності є загальні очікувані витрати протягом оперативного періоду планування, що враховують витрати, пов'язані з надходженням матеріалів на підприємство, їх зберіганням та оформленням замовлень на поставку. Загальний обсяг постачання в оперативному періоді може бути визначений за формулою:

$$\hat{x}(t, \tau) = ax^*(t, \tau) + x_{cmp}(t, \tau) - x_{ocm}(t, \tau), \quad (1)$$

де  $\hat{x}(t, \tau)$  – загальний обсяг постачання в оперативному періоді;  $a$  – кількість матеріалу, що необхідна для виробництва одиниці товару;  $ax^*(t, \tau)$  – загальна потреба в ма-

теріалах на оперативний період часу  $\tau$ , що планується в момент часу  $t$ ;  $x_{cmp}(t, \tau)$  – страховий запас матеріальних ресурсів на період  $\tau$ ;  $x_{ocm}(t, \tau)$  – прогнозований залишок матеріалів перед початком періоду

Обсяг поставки обмежується її мінімально можливою величиною та максимально можливою величиною  $G$ . Виходячи з припущення щодо рівномірності виробничого процесу в плановому періоді, постачання планується здійснювати рівними партіями обсягом  $x(t, \tau)$ , який визначається в момент  $t$  на період часу  $\tau$ .

Визначення оптимального обсягу партії постачання матеріальних ресурсів пропонується здійснювати шляхом вирішення такої задачі математичного програмування:

$$TCU = r\hat{x}(t, \tau) + \frac{k\hat{x}(t, \tau)}{x(t, \tau)} + \frac{hx(t, \tau)}{2} \rightarrow \min, \quad (2)$$

при обмеженнях

$$\hat{x}(t, \tau) = ax^*(t, \tau) + x_{cmp}(t, \tau) - x_{ocm}(t, \tau),$$

$$x(t, \tau) \leq G$$

$$x(t, \tau) \geq x_0$$

де  $r$  – витрати на придбання та транспортування одиниці матеріального ресурсу;  $h$  – витрати на збереження запасів;  $k$  – витрати на оформлення замовлення на постачання.

Обсяг партії постачання залежить від кількості поставок  $n$ :

$$x(t, \tau) = \frac{\hat{x}(t, \tau)}{n}. \quad (3)$$

З урахуванням формули (3) задача вибору оптимального обсягу постачання може бути спрощена шляхом заміни змінної  $x(t, \tau)$  на кількість поставок  $n$ :

$$f(n) = r\hat{x}(t, \tau) + kn + \frac{h\hat{x}(t, \tau)}{2n} \rightarrow \min \quad (4)$$

при обмеженнях

$$n_{min} \leq n \leq n_{max} \quad (5)$$

$$d(n) = n, \quad (6)$$



де  $f(n)$  – функція, що описує залежність  $TCU$  від величини  $n$  поставок;  $d(n)$  – таке мінімально можливе число,

що задовольняє нерівності  $d(n) \geq n$ ,  $n_{min} = d\left(\frac{\hat{x}(t, \tau)}{G}\right)$ ;

$n_{max} = d\left(\frac{\hat{x}(t, \tau)}{x_0}\right) - 1$ . Вважаємо, що  $n$  є безперервною

величиною, але у відповідності з обмеженням (6) припустимі рішення  $n$  задачі, що розглядається, є дискретними величинами.

Неважко бачити, якщо  $n \in [n_{min}, n_{max}]$ , то  $n$  поставок з обсягами партії

$\frac{\hat{x}(t, \tau)}{n}$  забезпечують загальний обсяг постачання у запланованому розмірі  $\hat{x}(t, \tau)$ . Якщо  $n < n_{min}$ , то обсяг партії постачання  $x(t, \tau)$  буде перевищувати величину  $G$ . Якщо  $n > n_{max}$ , то обсяг партії постачання буде менше величини  $x_0$ . Якщо  $d(n_{min}) - 1 \geq d(n_{max})$ , то задача (4 – 6) не буде мати припустимих рішень.

Дослідження функції  $f(n)$  показує, що вона є опуклою вниз, а її мінімум знаходиться в точці

$\hat{n} = \sqrt{\frac{h\hat{x}(t, \tau)}{2k}}$ . Для визначення дискретної величини

$n_0$  обсягу партії постачання, при якій  $f(n)$  досягає мінімуму, розглянемо її значення при  $d(\hat{n})$  та  $d(\hat{n}) - 1$ .

Якщо  $f(d(\hat{n})) \leq f(d(\hat{n}) - 1)$ , то  $n_0 = d(\hat{n})$ . Якщо

$f(d(\hat{n})) \geq f(d(\hat{n}) - 1)$ , то  $n_0 = d(\hat{n}) - 1$ .

Оптимальне рішення  $n^*$  цієї задачі (4 – 6) залежить від положення точки  $n^0$  відносно  $n_{min}$ ,  $n_{max}$ .

У першому випадку, коли  $n_{min} \leq n^0 \leq n_{max}$ , оптимальна кількість поставок складає  $n^* = n^0$ . У другому випадку, коли  $n_{min} > n^0$ , оптимальна кількість поставок складе  $n^* = n_{min}$ , оскільки  $n_{min}$  знаходиться на інтервалі зростання функції. Третій випадок:  $n_{max} > n^0$ . Оскільки  $n_{max}$  знаходиться на інтервалі зростання функції, то оптимальна кількість поставок складе  $n^* = n_{max}$ .

Модель актуальна для використання для групи матеріальних ресурсів, що мають невеликі коливання в обсягах поставок і споживання.

У результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що гнучкість при ухваленні рішень щодо управління запасами з урахуванням їх видів дозволяє підвищити якість ухвалюваних рішень, а застосування засобів економіко-математичного моделювання й інструментальних методів економіки в процесі рішення задачі управління запасами дозволяє ефективніше використати обігові кошти, складські площі; мінімізувати витрати на зберігання і втрати від дефіциту (недоотримані доходи) компанії. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. – 2-е изд. / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Елосс / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.

2. Букан Дж. Научное управление запасами / Дж. Букан, Э. Кенігсберг. – М.: Наука, 2007. – 423 с.

3. Кудрявцев Б. М. Модели управления запасами / Б. М. Кудрявцев, Ю. А. Беляев, Н. Н. Голдобина. – М.: Ин-т управления им. С. Орджоникидзе, 2007. – 52 с.

4. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: підручник / Є. В. Крикавський. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. – 416 с.

5. Рыжиков Ю. И. Теория очередей и управление запасами / Ю. И. Рыжиков – С-Пб.: Питер, 2001. – 384 с.

6. Рыжиков Ю. И. Управление запасами / Ю. И. Рыжиков – М.: Наука, 2009. – 344 с.

7. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: учебник / В. И. Сергеев – М.: ИНФРА, 2001. – 608 с. – (Серия «Высшее образование»).

8. Окландер М. А. Логістика / М. А. Окландер. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 346 с.

9. Щёголев В. М. Технологии интегрированного управления как инструмент системного управления производственными запасами / В. М. Щёголев // Системный анализ в проектировании и управлении: Труды X Международной науч.-практ. конф. Ч. 2. – С-Пб.: Изд-во Политех. ун-та, 2006. – С. 36 – 43.

## REFERENCES

Bauersoks, D. J., and Eloss, D. *Logistika: integrirovannia tsep postavok* [Logistics: the integrated supply chain]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.

Bukan, J., and Kenihshberh, E. *Nauchnoe upravlenye zapasamy* [Scientific inventory management]. Moscow: Nauka, 2007.

Kudriavtsev, B. M., Beliaev, Yu. A., and Goldobina, N. N. *Modeli upravleniia zapasami* [Inventory control models]. Moscow: In-t upravleniia im. S. Ordzhonikidze, 2007.

Krykavskiy, Ye. V. *Lohistyka. Osnovy teorii* [Logistics. Basic theory]. Lviv: Lvivska politekhnikha; Intelkt-Zakhid, 2004.

Oklander, M. A. *Lohistyka* [Logistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

Ryzhikov, Yu. I. *Upravlenie zapasami* [Inventory Management]. Moscow: Nauka, 2009.

Ryzhikov, Yu. I. *Teoriia ocheredey i upravlenie zapasami* [Queueing theory and inventory management]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Sergeev, V. I. *Logistika v biznese* [Logistics business]. Moscow: INFRA, 2001.

Shchegolev, V. M. "Tekhnologii integrirovannogo upravleniia kak instrument sistemnogo upravleniia proizvodstvennymi zapasami" [Technology as a tool for the integrated management system control inventories]. *Sistemnyy analiz v proektirovanii i upravlenii*. St. Petersburg: Izd-vo Politekhn. un-ta, 2006. 36-43.



## СУТНІСТЬ ПАРАДИГМИ «УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

ВАЩЕНКО Н. В.

УДК 658: 331.1

### Ващенко Н. В. Сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом»

У статті доведено необхідність розгляду персоналу як головної рушійної сили розвитку підприємства. Досліджено та узагальнено існуючі підходи учених щодо сприйняття процесів «управління підприємством» та «управління персоналом». Виокремлено проблемні та позитивні точки зору вчених щодо визначення ролі персоналу в процесі управління підприємством і забезпеченні його розвитку. Розкрито сутність категорій «управління» та «управління підприємством» та на цих засадах уточнено сутність процесу управління підприємством. Розкрито сутність процесу управління персоналом та на основі узагальнення позитивних наукових підходів обґрунтовано парадигму «управління підприємством через управління персоналом». Доведено необхідність відбудови процесу управління підприємствами будь-якої галузі економіки на основі цієї парадигми та, зокрема, – на торговельних підприємствах.

**Ключові слова:** підприємство, персонал, потенціал, розвиток, система, управління.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 33.

**Ващенко Наталія Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** vashenko2006@land.ru

УДК 658: 331.1

### Ващенко Н. В. Сущность парадигмы «управление предприятием через управление персоналом»

В статье доказана необходимость рассмотрения персонала в качестве движущей силы развития предприятия. Исследованы и обобщены существующие подходы ученых к пониманию процессов «управление предприятием» и «управление персоналом». Выделены проблемные и позитивные точки зрения ученых в отношении определения роли персонала в процессе управления предприятием и обеспечения его развития. Раскрыта сущность категорий «управление» и «управление предприятием» и на этих основах уточнена сущность процесса управления предприятием. Раскрыта сущность процесса управления персоналом и на основе обобщения позитивных научных подходов обоснована парадигма «управление предприятием через управление персоналом». Доказана необходимость построения процесса управления предприятиями любой отрасли экономики на основе этой парадигмы и, в частности, – на торговых предприятиях.

**Ключевые слова:** предприятие, персонал, потенциал, развитие, система, управление.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 33.

**Ващенко Наталья Валерьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** vashenko2006@land.ru

UDC 658: 331.1

### Vashchenko N. V. Essence of the «Enterprise Management through Personnel Management» Paradigm

The article proves a necessity of consideration of personnel as a driving force of enterprise development. It studies and generalises the existing approaches of scientists to understanding the “enterprise management” and “personnel management” processes. It marks out problem and positive points of view of scientists with respect to identification of the role of personnel in the process of enterprise management and ensuring its development. It reveals the essence of the “management” and “enterprise management” categories and, on this basis, specifies the essence of the enterprise management process. It reveals the essence of the personnel management process and, generalising positive scientific approaches, justifies the “enterprise management through personnel management” paradigm. It proves the necessity of building the process of managing enterprises of any branch of economy on the basis of this paradigm and, in particular, trade enterprises.

**Key words:** enterprise, personnel, potential, development, system, management.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 33.

**Vashchenko Natalia V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchora, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** vashenko2006@land.ru

Розвиток підприємств будь-якої галузі не можливий поза ефективного управління ними. З часу переходу України на ринкові важелі регулювання економіки відбулися процеси децентралізації управління підприємствами, держава усунулась від безпосереднього керівництва ними, що змусило керівників підприємств вести самостійний пошук шляхів забезпечення розвитку в умовах гострої конкурентної боротьби на ринку. В цих умовах змінилася парадигма управління лише на тій незначній кількості підприємств України, які виявилися спроможними конкурувати на ринку: на них, для досягнення конкурентних переваг, стали розглядати людину (персонал) як найважливіший, порівняно з іншими, чинник виробництва та ресурс. За таких умов управління

персоналом на цих підприємствах стало найважливішою ланкою в системі управління [1, с. 8]. Відтак, у системі управління підприємствами на сучасному етапі персонал повинен розглядатися як головна рушійна сила їх розвитку, формування та реалізації їх потенціалу.

Водночас, на більшості підприємств незалежної України переважає інший принцип ставлення до місця персоналу в системі управління: у керівників на перший план висувається цінність матеріальних, енергетичних, технічних ресурсів, а трудового (тобто – персоналу) відступає на друге місце. При цьому, аналізуючи структуру собівартості за статтями витрат, такі керівники починають пошук шляхів зниження ціни на продукцію та послуги зі зниження статті «Витрати на оплату праці»,

скорочуючи «надлишкову» чисельність персоналу, зтримуючи та занижуючи заробітну плату, впроваджуючи практику неповного робочого дня тощо. Реалії сучасного періоду розвитку економіки України та формування попиту та пропозиції на ринку праці дозволяють керівникам більшості підприємств використовувати такий підхід, користуючись тим, що на місце звільненого працівника ринок праці запропонує не одного, а декількох бажаючих працевлаштуватися.

За таким принципом управління персоналом не йдеться про зацікавленість працівників у забезпеченні розвитку підприємства, підвищення інноваційної та творчої активності, намірах якісного виконання своїх функціональних обов'язків. Як наслідок – страждає якість праці та продукції, знижується продуктивність праці та, через це, підприємство не розвивається, а функціонує, знижуючи власну конкурентоспроможність на ринку збуту товарів і послуг.

Вивчення сутності управління підприємствами на сучасному етапі є предметом досліджень багатьох учених-економістів, що логічно та викликано природою самого розвитку підприємства, якщо воно має стратегічні орієнтири на безперервний розвиток і прагне уникнути стадії стагнації, занепаду або, згідно з теорією життєвого циклу, – «смерті». При цьому серед учених-економістів і фахівців у галузі дослідження процесу управління підприємством виділяється група прогресивних науковців і практиків, які віддають належну увагу значущості місця та ролі персоналу.

Зокрема, фахівцями однієї з провідних міжнародних компаній «UP TRADING», яка займається розробкою сучасних моделей управління підприємствами, стверджується, що сама сутність управління підприємствами на сучасному етапі полягає у «...встановленні та підтримці узгодженості взаємодії людей, що приймають участь у єдиному процесі» [2]; на думку представників фінансового менеджменту як української, так і російської наукових шкіл (С. В. Івахненко і В. Ф. Палій), сутність управління підприємством є цілеспрямований вплив на колектив людей для досягнення поставленої мети шляхом розподілу праці, в якій постановку мети та її реалізацію здійснюють різні люди (групи людей) [3; 4]; на думку ж представників української наукової школи, що займаються вивченням впливу економічного потенціалу на розвиток підприємств (В. М. Гончаров, М. В. Савченко та ін.), сама сутність управління підприємством зводиться до «...управління діяльністю людей, метою яких є раціональне споживання та ефективне використання ресурсів у процесі виготовлення товарів і надання послуг» [5, с. 35 – 36].

**Н**а підтвердження вірності точок зору цих учених слід звернутися до вчень класика ринкової економіки – відомого англійського вченого-економіста Альфреда Маршалла, який ще на початку ХХ ст. при виділенні «праці» як одного з чотирьох чинників виробництва (поруч із «капіталом», «землею» і «управлінням») саму сутність управління розглядав як діяльність впливу на процес через прийняття рішень, що пов'язана з процесом поділу праці на підприємстві і відокремленням управлінської праці від виконавчої [6, с. 33].

Але, при цьому, значущість персоналу в управлінні підприємством є природним не тільки для сфери виробництва, як про це стверджував А. Маршалл, але й для торговельних підприємств, про що свідчать результати наукових досліджень В. В. Апопія [7; 8], І. А. Бланка [9], Г. Г. Іванова [10], А. О. Звереві [11], О. В. Виноградової [12; 13], А. А. Мазаракі [14], А. О. Лігоненко [15], О. В. Сардак [16] і М. О. Яременко [17].

У той самий час, у дослідженнях інших учених при розгляді процесу управління підприємством персоналу не приділяється належна увага, віддається йому другорядна роль. Це є науковою проблемою, яка породжує практичну, що окреслена вище.

При такому підході розбалансовуються два процеси – управління підприємством у цілому та управління персоналом, оскільки цими вченими мета кожного процесу трактується по-різному. За таким підходом можна уявити, що розвиток підприємства протікає сам по собі (наприклад, некеровано – як розвиток біологічної істоти), а процес управління персоналом передбачає досягнення мети, що визначається загальновідомим шаблоном (так званий «кінцевий результат»), який здебільшого вимірюється продуктивністю праці).

**О**тже, наявність окреслених практичних і наукових проблем потребує доведення доказу пріоритетності ролі персоналу в системі управління підприємством, для чого в межах даної статті вирішено такі наукові завдання: досліджено та узагальнено сутність існуючих підходів до сприйняття процесів «управління підприємством» та «управління персоналом»; виокремлено проблемні та позитивні точки зору вчених щодо визначення ролі персоналу у процесі управління підприємством та, зокрема, – у забезпеченні його розвитку; на основі узагальнення позитивних наукових підходів обґрунтовано сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом»; доведено доцільність відбудови процесу управління підприємствами будь-якої галузі економіки на основі цієї парадигми.

Для розкриття сутності управління підприємством як процесу необхідно більш докладне дослідження самої категорії «управління».

Узагальнюючи зміст наукових праць [1, 2, 3, 6, 9, 16, 18, 19 – 26], в яких характеризується категорія «управління», складено *табл. 1*.

Із наведених характеристик категорії «управління» можна дійти таких висновків:

- ✦ *по-перше*, в окремих характеристиках [2; 18; 25] вказується на безпосередню залежність управління від діяльності людей, від яких залежить досягнення результатів (мети, поставлених цілей); це дозволяє стверджувати, що управління можна визнати цілеспрямованою діяльністю людей з метою досягнення цілей;
- ✦ *по-друге*, поруч із цим, деякі вчені [21; 23; 26] вказують на системність процесу управління, де сама діяльність людей, або управління ними, є підсистемою більш складної системи, що логічно, оскільки саме підприємство є складною економічною системою, яка взаємопов'язана

з іншими (більш високого рівня) – галузевою, регіональною, національною та глобальною; відтак, управління можна визнати як систематизовану діяльність людей, яка здійснюється в рамках економічної системи для досягнення цілей, при взаємодії з іншими системами у зовнішньому середовищі;

- ✦ *по-третє*, як процес впливу суб'єкта на об'єкт у цій системі задля досягнення поставлених цілей розглядається управління у наукових працях [16; 20] та при цьому лише в наукових дослідженнях [1] відмічається, що цей процес здійснюється за етапами; відтак, управління можна вважати не тільки систематизованою діяльністю, але й процесом, у якому ця діяльність здійснюється між суб'єктом і об'єктами управління, де перший виступає керуючим органом системи, який визначає та направляє керований об'єкт (людину) до досягнення цілей за етапами.

Зроблені висновки дозволяють розглядати сутність управління підприємствами як цілеспрямовану системну діяльність людей і визнати її взаємозв'язок із іншими економічними системами, при взаємодії між суб'єктом (керуючий орган) та об'єктами, що здійснюється за етапами.

При цьому, серед наведених характеристик категорії «управління» мають й такі, що протилежать не тільки обґрунтованій парадигмі, але й самому методологічному базису розкриття сутності цього процесу. Проблемними та невірними в корені у цьому контексті є такі:

1) ототожнення поняття «управління» з поняттям «менеджмент» – при тому, що не враховуються ані діяльність людини, ані системність, ані взаємодія між суб'єктом та об'єктами управління, ані етапність процесу, що властиво для точок зору Мескона М., Альберта М. і Хедоурі Ф. [19, с. 38], та українського вченого-економіста С. В. Івахненкова [3]. Вважаємо, що такий

**Таблиця 1**

**Характеристика категорії «управління»**

<b>Автор, джерело</b>	<b>Характеристика «управління»</b>
Раздорожний А. А. [18]	Це процес впливу на колективи людей з метою досягнення поставлених цілей
«UP TRADING» [2]	Це складна інтелектуальна діяльність людини, що вимагає спеціальних знань і досвіду
Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. [19, с. 38]	Це процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформувані та досягати цілей організації
Лібкінд Є. В., Рябікова Н. Є., Чепурин В. А. [20]	Це процес такого цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт управління, що дозволяє досягнути визначених результатів
Івахненков С. В. [3]	Управління (менеджмент) – важлива функція, без якої неможлива цілеспрямована діяльність жодного підприємства; це багатогранне поняття, яке розглядається як процес, як організація цього процесу, як стиль управління
Іванілов О. С. [21, с. 189]	Це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудовах колективів), яка є складною системою
Бойчик І. М. [6, с. 6]	Це особлива сфера економічних відносин, що має свою логіку розвитку; окремий чинник виробництва
Бланк І. А. [9]	1) процес дії; 2) діяльність, яка регулює суспільні відносини через органи державної влади
Додонов О. В., Гончаров В. М. [1, с. 11]	Це процес координації різних видів діяльності з урахуванням їх цілей, умов виконання, етапів реалізації
Гончаров В. М., Касьянова Н. В. [22, с. 34]	Цілеспрямована зміна стану деякого об'єкта, який веде до досягнення поставленої мети
Берсуцький Я. Г., Лепа Н. Н. [23]	Складний цілеспрямований безупинний соціально-економічний та організаційно-технічний процес взаємодії управляючої системи на конкретний об'єкт, який здійснюється за визначеною технологією за допомогою методів і технічних засобів щодо цілей досягнення техніко-економічних і соціальних показників
Саєнко Г. В., Папаїка О. О. [24, с. 264]	Це елементарна функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх повної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію програми, мети діяльності
Афанасьєв В. Г. [25, с. 58]	Це сукупність певних дій (операцій), які здійснюються людиною, суб'єктом управління щодо об'єкта з метою його перетворення та забезпечення його руху до заданої мети
Шакуров Р. Х. [26, с. 5]	Це процес регулювання стану будь-якої системи (матеріально-речової, соціальної) з метою одержання необхідного результату
Сардак О. В. [16, с. 36]	Це вплив суб'єкта на все те, що він намагається підкорити своїй волі, змінити, трансформувати, спрямувати на досягнення поставлених цілей



підхід до характеристики категорії «управління» є невідним, оскільки загальновідомо, що, на відзнаку від управління, «менеджмент» є: «управління деяким об'єктом, у якості якого виступає який-небудь процес», або «процес управління організацією та будь-чим, що впливає на отримання кінцевого результату» [2]; «менеджмент є процесом керівництва окремим працівником, робочою групою, робочими колективами», або «процесом досягнення цілей підприємства за допомогою інших людей», або «сукупністю дій та процедур, спрямованих на забезпечення цілеспрямованої, ефективної та раціональної колективної праці» [16, с. 22]. Відтак стає очевидним, що менеджмент не можна вважати синонімічним до процесу управління і, при цьому, можна погодитися з думкою О. В. Сардак, яка відводить «менеджменту» – як категорії підпорядковану роль відносно управління [16, с. 36];

2) надання характеристики категорії «управління» у занадто звуженому стані, позбавляючи її (категорію) будь-якої властивості, що визначена в розглянутих характеристиках інших учених – діяльності людини, або системності, або взаємодії між суб'єктом і об'єктом, або етапізації. Такі «обрізані» характеристики категорії «управління» надано у дослідженнях І. А. Бланк [9], В. М. Гончарова і Н. В. Касьянкової [22, с. 34] (див. табл. 1).

Не менш проблематичним питанням можна вважати характеристику самого поняття «управління підприємством», яке надається окремими вченими-економістами. Так, узагальнюючи наукові дослідження вчених за змістом праць [18; 27–30] складено *табл. 2*.

Зрозуміло, що визначень понять «управління підприємством» значно більше, як і вчених-економістів, які захоплені цією проблематикою. Але з нашої точки зору, у наведених прикладах виокремлено саме ті з них, які дозволяють переконатися у вірності обґрунтування парадигми «управління підприємством через управління персоналом», а також доповнити обґрунтовані вище сутнісні характеристики самої категорії «управління».

Так, зокрема: у дослідженнях А. А. Раздорожного чітко простежується системний підхід до сприйняття процесу управління підприємством із визнанням вирішальної ролі персоналу [18], що властиво й для дум-

ки О. С. Іванілова [21], Я. Г. Берсуцького та Н. Н. Лепи [23] і Р. Х. Шакурова при обґрунтуванні ними категорії «управління» (див. табл. 1); у дослідженнях С. Я. Єлєцкіх, М. О. Кизима [27] і В. Є. Коломойцева [28] також чітко простежується системний підхід до процесу управління підприємством із виділенням функцій суб'єкта управління та етапізації («циклу») задля досягнення цілей, що властиво для точок зору Є. В. Лібкінда, Н. Є. Рябікової та В. А. Чепурина [20], О. В. Сардак [16], О. В. Додонова та В. М. Гончарова [1] при обґрунтуванні ними категорії «управління»; перевагою досліджень С. Г. Пуртова та С. В. Смірнкової [30] як перед тими узагальненими, що характеризують процес «управління підприємством» (див. табл. 2), так і тих, що характеризують категорію «управління», є визначення як головної мети «економічний і соціальний розвиток», що можна визнати стратегічною метою розвитку будь-якого підприємства.

Отже, проведений контент-аналіз щодо визначення понять і характеристик «управління» та «управління підприємством» надає можливість конкретизувати сутність парадигми необхідністю пов'язати сам процес управління підприємством із головною його метою – безперервним економічним і соціальним розвитком. Із урахуванням того, що сам процес управління підприємством пов'язується з управлінням його підсистемами (тобто ґрунтується на системному підході), де рушійною силою є персонал, тактичною метою якого є формування та реалізація потенціалу задля досягнення як оперативної (отримання прибутку), так і стратегічної (забезпечення безперервного розвитку) цілей, логічним є розкриття змісту процесу управління персоналом на підприємстві.

За своєю сутністю сам процес управління персоналом може розглядатися з декількох точок зору: як діяльність організації, що спрямована на ефективне використання персоналу для досягнення цілей підприємства та кожного працівника особисто, що відмічає М. Д. Виноградський; як цілеспрямована діяльність керівників усіх рівнів управління та працівників структурних підрозділів системи управління персоналом, яка включає

Таблиця 2

Характеристика поняття «управління підприємством»

Автор, джерело	Характеристика поняття «управління підприємством»
Раздорожний А. А. [18]	Це вплив на працівників задля досягнення цілей, які ставляться перед підприємством та його персоналом; складається з низки взаємопов'язаних підсистем: стратегічне та поточне управління, управління персоналом, планування, управління виробництвом, маркетингом, фінансами
Єлєцкіх С. Я. [29, с. 29], Кизим М. О. [27, с. 12]	Сукупність послідовних дій керівної підсистеми (суб'єкта управління), націлених на керівну підсистему (об'єкт управління) для досягнення поставлених цілей; при цьому вплив суб'єкта управління на об'єкт управління повинен здійснюватися за замкнутим циклом, який необхідно розглядати з точки зору структури, змісту та процесу
Коломойцев В. Є. [28, с. 319]	Це систематичний вплив на об'єкт (підрозділи підприємства) з метою забезпечення його життєдіяльності, злагодженої роботи і дослідження кінцевого результату
Пуртова С. Г., Смірнова С. В. [30, с. 5]	Це цілеспрямований, впорядкований вплив органів керівництва, адміністрації підприємства та інших організацій на виробничий колектив з метою ефективного виконання плану економічного та соціального розвитку підприємства; містить координацію, регламентацію, стимулювання, контроль та оцінку результатів діяльності колективу підприємств



розробку стратегії кадрової політики, концепцію, принципи, методи та технології, на що вказує М. І. Басаков; як управлінські дії керівників і працівників кадрових служб організації, які націлено на пошук, оцінку, відбір, професійний розвиток персоналу, його мотивацію та стимулювання до виконання задач, які стоять перед організацією (підприємством – *Авт.*), як вважає О. М. Уманський [5, с. 8 – 9]. Очевидно, що процесу управління персоналом властиві ідентичні ознаки процесу управління підприємством – це є діяльністю суб'єкта управління відносно об'єкта (у даному випадку – персоналу), цьому процесу властива також системність (у даному випадку процес передбачає створення системи управління персоналом, яка відбудовується для досягнення стратегічних цілей, однакових з цілями підприємства, та яка є підсистемою самої системи «підприємство»), цей процес ґрунтується на розвитку персоналу, що як де-факто забезпечує безперервний розвиток самого підприємства.

Отже, розкриваючи сутність процесу управління персоналом, стає зрозумілим, що він є домінуючим у процесі управління підприємством у цілому. При цьому, являючи головну мету процесу управління персоналом у досягненні тактичних (потенціал), оперативних (прибуток) і стратегічних (безперервний розвиток) цілей, які стоять перед підприємством, можна дійти висновку, що для їх досягнення персонал повинен бути організованим, умовитованим, висококваліфікованим – здатним мобілізувати ресурси для формування та реалізації потенціалу, втілювати ідеї керівництва для отримання прибутку, мати інноваційні творчі здібності для забезпечення безперервного розвитку підприємства.

Усі ці риси персоналу – як рушійної сили розвитку підприємства розкриваються, перш за все, у його здатності формувати та реалізувати потенціал підприємства – першої (тактичної) цілі, без досягнення якої неможливо досягти ані оперативну (отримати прибуток), ані стратегічну (забезпечити безперервний розвиток) цілі.

**Н**а основі цієї парадигми, через управління персоналом здійснюється ефективне управління самим підприємством завдяки поєднанню системи інтересів усіх учасників виробничих і торговельних процесів – держави, керівників, колективів підприємств і їх працівників. На відміну від планової (адміністративно-командної) економіки, коли загальна схема державного управління суспільним виробництвом ґрунтувалася на «...реалізації процесів перевтілення матеріалів та енергії задля досягнення запланованих показників у виготовленні необхідних суспільству товарів і послуг...» [31, с. 7 – 8] і персонал розглядався як другорядний ресурс – «гвинтик» для перетворення інших ресурсів у необхідний товар або послугу, в умовах ринкової економіки така парадигма виявилася неспроможною, та «більшість систем управління підприємствами, що утворились у роки адміністративно-командної економіки, перестали відповідати вимогам сьогодення (ринкової економіки – *Авт.*)» [32, с. 100; 33, с. 5]. Отже, в умовах ринкової економіки лише на основі парадигми управління підприємством через управління персоналом можливо забезпечити його безперервний

розвиток шляхом формування та реалізації потенціалу, де персонал визнано головною рушійною силою.

**З**астосування цієї парадигми є актуальним питанням сьогодення на підприємствах будь-якої галузі національної економіки України, у тому числі – на торговельних підприємствах, що підтверджується точками хору окремих учених-економістів, які досліджують проблеми їх розвитку та управління ними. Так, зокрема: у дослідженнях В. В. Апопії розкривається системотворююча роль персоналу завдяки відбудові організаційних структур управління підприємствами торгівлі [7] і визначається роль трудових ресурсів у соціальній функції торгівлі [8]; у дослідженнях І. А. Бланка у самому понятті «управління торговельним підприємством» закладено функції його працівників [9]; у дослідженнях О. В. Виноградової доводиться, що для впровадження сучасних форм управління торговельними підприємствами на основі реінжинірингу потребується формування відповідної кадрової політики [12; 13]; у дослідженнях А. А. Мазаракі та Л. О. Лігоненко сам процес управління трудовими ресурсами (персоналом) виділяється як найважливіша ланка управління торговельним підприємством [14; 15].

На особливу увагу, з точки зору доказу вірності парадигми управління торговельним підприємством через управління персоналом, заслуговують одні з останніх досліджень у цьому науковому напрямі таких українських учених-економістів, як О. В. Сардак і М. О. Яременко, в яких: О. В. Сардак виділяє один із двох найважливіших процесів в управлінні торговельним підприємством – управління персоналом – як вирішальний, поруч із управлінням діяльністю всього підприємства з урахуванням взаємодії із зовнішнім середовищем [16, с. 20], і, на цих основах, обґрунтовуються концептуальні підходи з визначанням домінуючої ролі персоналу в системі управління торговельним підприємством [Там саме, с. 94 – 99]; М. О. Яременко, у свою чергу, пов'язує цю домінуючу у процесі управління торговельним підприємством із можливістю формувати, реалізувати та управляти його потенціалом, в якому сукупність можливостей колективу для виконання завдань (здатність персоналу та його компетентність) дозволяє забезпечити процес раціонального використання ресурсів, мобілізувати потенційні можливості підприємства задля досягнення стратегічних цілей [17, с. 12, 16].

## ВИСНОВКИ

На основі проведених досліджень стає зрозумілим вірність обрання парадигми «управління підприємством (у т. ч. – торговельним) через управління персоналом». Відтак, розглядаючи персонал як рушійну силу, стає очевидним, що від ефективності процесу управління персоналом залежить можливість підприємства минути стадію «смерті» та перейти на більш високу стадію життєвого циклу, досягаючи стратегічні цілі свого розвитку. За таких умов схематично сутність управління підприємством, що відповідає парадигмі «управління підприємством через управління персоналом», можна представити у вигляді *рис. 1*.

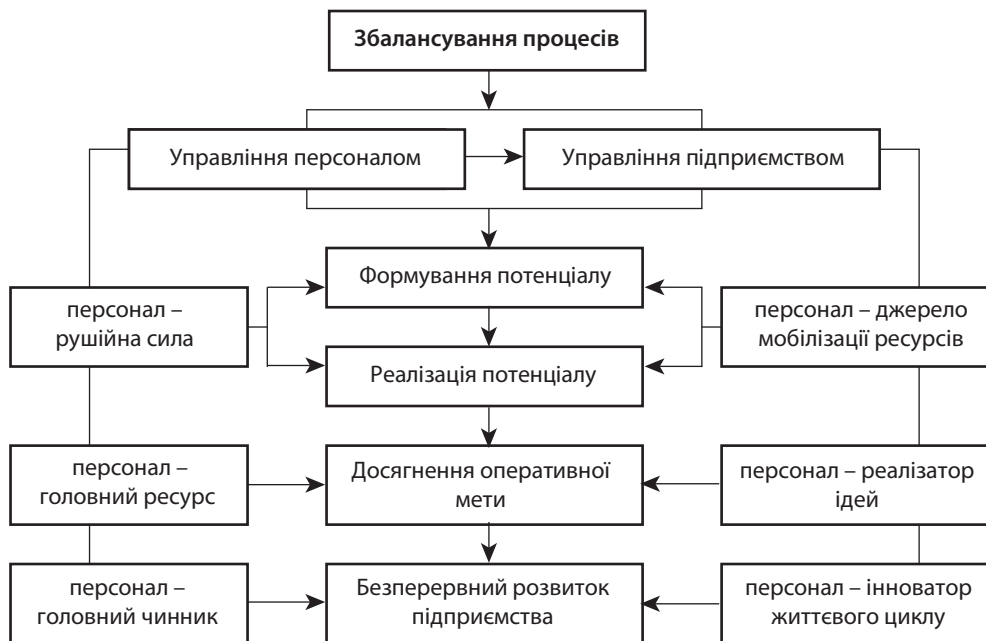


Рис. 1. Сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом»

Виходячи з цієї схеми та вищенаведених доказів, сутність управління підприємством на сучасному етапі їх розвитку зводиться до такого:

- ✦ ефективність управління підприємством залежить від ефективності управління персоналом, отже, ці два управлінські процеси повинні бути збалансованими та передбачати досягнення спільної мети;
- ✦ тактичною метою є формування та реалізація потенціалу підприємства, де персонал визначається рушійною силою та джерелом мобілізації всіх ресурсів;
- ✦ на основі реалізації потенціалу досягається оперативна мета управління підприємством (отримання прибутку), де персонал визнається головним ресурсом, порівняно з іншими, і реалізатором ідей керівництва щодо досягнення цієї мети завдяки ефективному використанню всіх інших видів ресурсів (зростання продуктивності);
- ✦ стратегічною метою управління підприємством є забезпечення його безперервного розвитку – переходу до більш високої стадії життєвого циклу, де персонал виступає головним чинником такого розвитку та повинен бути вмотивованим до впровадження та реалізації інноваційних ідей на кожній стадії життєвого циклу.

Обґрунтування парадигми має наукове значення та потребує подальшого проведення фундаментальних досліджень із розробки принципів і методів управління підприємством, що їй відповідають. Водночас, із практичної точки зору потребується впровадження цих методів на підприємствах будь-якої галузі національної економіки та, зокрема, – на торговельних. Над вирішенням цих науково-практичних завдань сьогодні працюють вчені-економісти Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Управління персоналом: конспект лекцій; Ч. 1 : навч. посіб. / В. М. Гончаров, О. В. Додонов, І. А. Кириченко та ін. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2008. – 148 с.
2. Управление предприятием [менеджмент] / компания UP TRADING [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uptrading.ru>
3. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту / С. В. Івахненко. – К. : Знання-прес, 2003. – 349 с.
4. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 279 с.
5. Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств : монографія / В. Н. Гончаров, М. В. Савченко, Д. В. Солоха та ін. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2008. – 202 с.
6. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
7. Організація торгівлі : підручник. – 3-тє вид. / За ред. В. В. Апопії. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 632 с.
8. Апопій В. В. Соціальна функція торгівлі / В. В. Апопій // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 93 – 104.
9. Бланк І. А. Управление торговым предприятием : учебник / И. А. Бланк. – М. : Изд-во «Тандем», 1998. – 416 с.
10. Иванов Г. Г. Экономика торговли : учеб. пособие для нач. проф. образования / Г. Г. Иванов. – М. : Издательский центр «Академия», 2009. – 144 с.
11. Зверева А. О. Механизмы развития торговых организаций в неблагоприятных экономических условиях: монография / А. О. Зверева, Г. Г. Иванов. – М. : Издательство «Спутник+», 2010. – 106 с.
12. Виноградова О. В. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія / Дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / О. В. Виноградова; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 435 с.
13. Виноградова О. В. Реінжиніринг бізнес – процесів торговельних підприємств : монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 183 с.
14. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для студ. ВНЗ / А. А. Мазаракі та ін. / За ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Вид-во «Хрещатик», 1999. – 800 с.

- 15. Лігоненко Л. О.** Економіка торговельного підприємства: методика розв'язання практичних завдань : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, І. В. Височин. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 455 с.
- 16. Сардак О. В.** Управління персонал-маркетингом: теорія та методологія : дис... доктора екон. наук, спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. В. Сардак. – Донецьк : Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2012. – 408 с.
- 17. Яременко М. О.** Управління потенціалом торговельних підприємств : дис. ... канд. екон. наук спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / М. О. Яременко. – Донецьк : Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, 2013. – 143 с.
- 18. Раздорозный А. А.** Экономика организаций (предприятия) / А. А. Раздорозный. – М. : Изд-во РИОР, 2005. – 95 с.
- 19. Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 702 с.
- 20.** Система управления и смысл организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : //http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\_31/article\_2517
- 21. Іванілов О. С.** Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 728 с.
- 22.** Формирование стратегии реализации потенциала предприятия : монография / В. Н. Гончаров, Н. В. Касьянов, Д. В. Солоха и др. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2008. – 304 с.
- 23. Берсуцкий Я. Г.** Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / Я. Г. Берсуцкий, Н. Н. Лепа, А. Я. Берсуцкий и др. / НАН Украины. ИЭП. – Донецьк : ООО «Юго-Восток ЛТД», 2002. – 276 с.
- 24. Саєнко Г. В.** На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії: монографія / Г. В. Саєнко, О. О. Папаїка. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 928 с.
- 25. Афанасьев В. Г.** Человек в управлении обществом : монография / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1977. – 382 с.
- 26. Шакуров Р. Х.** Социально-психологические основы управления : руководитель и педагогический коллектив : монография / Р. Х. Шакуров. – М. : Просвещение, 1990. – 208 с.
- 27. Кизим М. О.** Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
- 28. Коломойцев В. Е.** Універсальний словник економічних термінів : навч. посіб. / В. Е. Коломойцев. – К. : Вид-во «Молдов», 2000. – 384 с.
- 29. Елецких С. Я.** Характеристика этапов процесса управления устойчивым развитием предприятия / С. Я. Елецких // Экономика Крыма. – № 1(34). – 2011. – С. 29 – 36.
- 30. Пуртова С. Г.** Управление машиностроительным предприятием: учебник / С. Г. Пуртова, С. В. Смирнова. – М. : Высшая школа, 1989. – 240 с.
- 31.** Экономико-математические методы и модели планирования и управления (книга четвертая) / Под общ. ред. проф. В. Г. Шорина. – М. : «Знание», 1973. – 240 с.
- 32. Фециур Р. В.** Управління розвитком машинобудівних підприємств / Р. В. Фециур, В. Ю. Самуляк // Вид-во Львівської Політехники, 2008. – № 624. – С. 100 – 109.
- 33. Раєвнева О. В.** Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Харків, 2006. – 496 с.

## REFERENCES

- Аропії, V. V. "Sotsialna funktsiia torhivli" [The social function of trade]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 4 (2007): 93-104.
- Afanasev, V. H. *Chelovek v upravleniuy obshchestvom* [The man in the management of the company]. Moscow: Polytyzdat, 1977.

- Boichyk, I. M. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: Atika, 2007.
- Blank, I. A. *Upravlenie torgovym predpriatiem* [Management of commercial enterprise]. Moscow: Tandem, 1998.
- Bersutskiy, Ya. G., Lepa, N. N., and Bersutskiy, A. Ya. *Priniatie resheniy v upravlenii ekonomicheskimi obektami: metody i modeli* [Decision-making in the management of economic objects: methods and models]. Donetsk: Yugo-Vostok LTD, 2002.
- Eletskikh, S. Ya. "Kharakteristika etapov protsessa upravleniia ustoychivym razvitiem predpriatiia" [Description of the stages of the process of sustainable development management company]. *Ekonomika Kryma*, no. 1 (34) (2011): 29-36.
- Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli planirovaniia i upravleniia* [Economic-mathematical methods and models of planning and management]. Moscow: Znanie, 1973.
- Feshchur, R. V., and Samuliak, V. Yu. "Upravlinnia rozvytkom mashynobudivnykh pidpriemstv" [Management of engineering enterprises]. *Lvivska Politekhnyka*, no. 624 (2008): 100-109.
- Honcharov, V. M., Dodonov, O. V., and Kyrychenko, I. A. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. Donetsk: SPD Kupriianov V. S., 2008.
- Honcharov, V. N., Kasianov, N. V., and Solokha, D. V. *Formyrovanye stratehyy realizatsyy potentsyala predpriyatiya* [Formation of strategy to realize the potential of the enterprise]. Donetsk: SPD Kupriianov V. S., 2008.
- Honcharov, V. N., Savchenko, M. V., and Solokha, D. V. *Orhanizatsiia upravlinnia ekonomichnym potentsialom promyslovyykh pidpriemstv* [Organization management and economic potential of industrial enterprises]. Donetsk: SPD Kupriianov V. S., 2008.
- Ivanilov, O. S. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.
- Ivanov, G. G. *Ekonomika torgovli* [Trade economics]. Moscow: Akademiia, 2009.
- Ivakhnenkov, S. V. *Informatsiini tekhnolohii v orhanizatsiibukhhalterskoho obliku ta audytu* [Information technology in accounting and auditing]. Kyiv: Znannia-pres, 2003.
- Kyzym, M. O., Zabrodskiy, V. A., and Zinchenko, V. A. *Otsinka i diahnostyka finansovoi stiiikosti pidpriemstva* [Assessment and Diagnosis financial viability]. Kharkiv: INZHEK, 2003.
- Kolomoitsev, V. E. *Universalnyi slovnyk ekonomichnykh terminiv* [Universal dictionary of economic terms]. Kyiv: Molod, 2000.
- Lihonenko, L. O., and Vysochyn, I. V. *Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva: metodyka rozv'iazannia praktychnykh zavdan* [Economics of commercial enterprise: method of solving practical problems]. Kyiv: KNTEU, 2010.
- Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1994.
- Mazaraki, A. A. *Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva* [Economics of commercial enterprise]. Kyiv: Khreshchatyk, 1999.
- Orhanizatsiia torhivli* [Trade Organization]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.
- Paliy, V. F., and Sokolov, Ya. V. *Teoriia bukhgalterskoho ucheta* [Accounting Theory]. Moscow: Finansy i statistika, 1988.
- Purtova, S. G., and Smirnova, S. V. *Upravlenie mashinostroitelnykh predpriatiem* [Management engineering company]. Moscow: Vysshiaia shkola, 1989.
- Razdorozhnyy, A. A. *Ekonomika organizatsiy (predpriatiia)* [Business organizations (enterprises)]. Moscow: RIOR, 2005.
- Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Management of enterprises: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv, 2006.
- Shakurov, R. Kh. *Sotsialno-psikhologicheskie osnovy upravleniia: rukovoditel i pedagogicheskiiy kolektiv* [Socio-psychological foundations of management: leader and pedagogical staff]. Moscow: Prosveshchenie, 1990.
- Saienko, H. V., and Papaika, O. O. *Na shliakhu do stiiikoho rozvytku ekonomiky: hospodarskyi mekhanizm vzaiemodii* [Towards sustainable development of the economy: the economic mechanism of interaction]. Donetsk: DonDUET, 2005.



“Sistema upravleniia i smysl organizatsii” [Control system and the meaning of the organization]. [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_31/article\\_2517](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_31/article_2517)

Sardak, O. V. “Upravlinnia personal-marketyngom: teoriia ta metodolohiia” [Human Resources Management Marketing: Theory and Methodology]. Dys... doktora ekon. nauk, spets. 08.00. 04, 2012.

“Upravlenie predpriatiem [menedzhment]” [Enterprise Management [Management]]. <http://www.uptrading.ru>

Vynohradova, O. V. *Reinzhyrnyh biznes – protsesiv torhovelnykh pidpriemstv* [Reengineering of business processes of commercial enterprises]. Donetsk: DonDUET, 2006.

Vynohradova, O. V. “Reinzhyrnyh torhovelnykh pidpriemstv: teoriia ta metodolohiia” [Reengineering of Enterprises: Theory and methodology]. Dys. d-ra ekon. nauk: 08. 06. 01, 2006.

Yaremenko, M. O. “Upravlinnia potentsialom torhovelnykh pidpriemstv” [Management of potential commercial enterprises]. Dys. ... kand. ekon. nauk spets. 08. 00. 04, 2013.

Zvereva, A. O., and Ivanov, G. G. *Mekhanizmy razvitiia torhovykh organizatsiy v neblagopriatnykh ekonomicheskikh usloviakh* [Mechanisms of development of trade organizations in adverse economic conditions]. Moscow: Sputnik+, 2010.

УДК 007.5:65.012.8

## ПОВЕДІНКОВИЙ СТЕРЕОТИП ЯК СИСТЕМОСТВОРЮЮЧИЙ ФАКТОР У ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

ОВЧАРЕНКО Є. І.

УДК 007.5:65.012.8

### Овчаренко Є. І. Поведінковий стереотип як системостворюючий фактор у економічній безпеці підприємства

У статті поставлено проблему побудови системи економічної безпеки підприємства з урахуванням неможливості та недоцільності такої побудови на гіпотетико-логічній математичній основі. Завдання забезпечення ефективності функціонування такої системи повинне бути перекладене на соціальний елемент у системі – людину, її свідомість, здатність до інтуїтивного вирішення проблем, розуміння та забезпечення пристосованості системи до змін. Формальною характеристикою соціального елемента в системі є поведінковий стереотип та соціальна роль. Теоретичною основою побудови системи економічної безпеки підприємства з поведінковим стереотипом як системостворюючим фактором обрано теорію функціональних систем, що дає можливість вважати поняття поведінкових актів у функціональній системі та поведінкових стереотипів у соціально-економічній системі настільки пов'язаними за суттю, що обидва ці поняття можуть бути використані при створенні системи економічної безпеки підприємства. У результаті розроблено авторську модель системи економічної безпеки підприємства, де фактором, що спонукає елементи системи до рефлексивної та усвідомленої доцільної поведінки, є домінуюча мотивація та пускова аферентація людей, що входять до складу цих елементів, яка закріплена у певних поведінкових стереотипах. Діяльність кожного з елементів системи є залежною від певних поведінкових стереотипів, на основі яких ґрунтуються механізми функціонування того чи іншого елемента.

**Ключові слова:** підприємство, економічна безпека, система, функціональна система, поведінковий стереотип, елементи системи, модель системи.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Овчаренко Євген Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра менеджменту та економічної безпеки, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

**E-mail:** evgen\_ov@rambler.ru

УДК 007.5:65.012.8

### Овчаренко Е. И. Поведенческий стереотип как системообразующий фактор в экономической безопасности предприятия

В статье поставлена проблема построения системы экономической безопасности предприятия с учетом невозможности и нецелесообразности такого построения на гипотетико-логической математической основе. Задача обеспечения эффективности функционирования такой системы должно быть переложено на социальный элемент в системе – человека, его сознание, его способность к интуитивному решению проблем, понимание и обеспечение приспособляемости системы к изменениям. Формальной характеристикой социального элемента в системе является поведенческий стереотип и социальная роль. Теоретической основой построения системы экономической безопасности предприятия с поведенческим стереотипом как системообразующим фактором выбрана теория функциональных систем, которая дает возможность считать понятие поведенческих актов в функциональной системе и поведенческих стереотипов в социально-экономической системе настолько связанными по сути, что оба этих понятия могут быть использованы при создании системы экономической безопасности предприятия. В результате разработана авторская модель системы экономической безопасности предприятия, где фактором, побуждающим элементы системы к рефлексивному и осознанному целесообразному поведению, является доминирующая мотивация и пусковая аферентация людей, входящих в состав этих элементов, которая закреплена в определенных поведенческих стереотипах. Деятельность каждого из элементов системы является зависимой от определенных поведенческих стереотипов, на основе которых базируются механизмы функционирования того или другого элемента.

**Ключевые слова:** предприятие, экономическая безопасность, система, функциональная система, поведенческий стереотип, элементы системы, модель системы.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Овчаренко Евгений Иванович** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента и экономической безопасности, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

**E-mail:** evgen\_ov@rambler.ru

UDC 007.5:65.012.8

### Ovcharenko Ye. I. Behavioural Stereotype as a Backbone Factor in Economic Security of an Enterprise

The article sets a problem of building a system of economic security of an enterprise with consideration of impossibility and inexpediency of such building on the hypothetical and logical mathematical basis. The task of ensuring functioning efficiency of such a system should be placed on the social element in the system – a human being, his or her consciousness, ability to solve problems intuitively, understanding and ensuring adaptability of the system to changes. A formal characteristic of the social element in the system is a behavioural stereotype and social role. Theoretical basis of building the system of economic security of an enterprise with a behavioural stereotype as a backbone factor is the theory of functional systems, which gives a possibility to consider understanding of behavioural acts in the functional system and behavioural stereotypes in the socio-economic system to be connected to such an extent that these two notions could be used for creation of the system of economic security of an enterprise. The article develops the author's own model of the system of economic security of an enterprise in which the factor that stimulates the system elements to reflective and supraliminal expedient behaviour is a dominating motivation and starting afference of people, being part of these elements, which is fixed in certain behavioural stereotypes. Activity of each of the system elements depends on certain behavioural stereotypes on the basis of which the mechanisms of functioning of one or another element are based.

**Key words:** enterprise, economic security, system, functional system, behavioural stereotype, system elements, system model.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Ovcharenko Yevhen I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management and Economic Security, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (Kv. Molodizhnyy, 20a, 91034, Ukraine)

**E-mail:** evgen\_ov@rambler.ru



“Sistema upravleniia i smysl organizatsii” [Control system and the meaning of the organization]. [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_31/article\\_2517](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_31/article_2517)

Sardak, O. V. “Upravlinnia personal-marketyngom: teoriia ta metodolohiia” [Human Resources Management Marketing: Theory and Methodology]. Dys... doktora ekon. nauk, spets. 08.00. 04, 2012.

“Upravlenie predpriatiem [menedzhment]” [Enterprise Management [Management]]. <http://www.uptrading.ru>

Vynohradova, O. V. *Reinzhyrnyh biznes – protsesiv torhovelnykh pidpriemstv* [Reengineering of business processes of commercial enterprises]. Donetsk: DonDUET, 2006.

Vynohradova, O. V. “Reinzhyrnyh torhovelnykh pidpriemstv: teoriia ta metodolohiia” [Reengineering of Enterprises: Theory and methodology]. Dys. d-ra ekon. nauk: 08. 06. 01, 2006.

Yaremenko, M. O. “Upravlinnia potentsialom torhovelnykh pidpriemstv” [Management of potential commercial enterprises]. Dys. ... kand. ekon. nauk spets. 08. 00. 04, 2013.

Zvereva, A. O., and Ivanov, G. G. *Mekhanizmy razvitiia torgovykh organizatsiy v neblagopriatnykh ekonomicheskikh usloviakh* [Mechanisms of development of trade organizations in adverse economic conditions]. Moscow: Sputnik+, 2010.

УДК 007.5:65.012.8

## ПОВЕДІНКОВИЙ СТЕРЕОТИП ЯК СИСТЕМОСТВОРЮЮЧИЙ ФАКТОР У ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

ОВЧАРЕНКО Є. І.

УДК 007.5:65.012.8

### Овчаренко Є. І. Поведінковий стереотип як системостворюючий фактор у економічній безпеці підприємства

У статті поставлено проблему побудови системи економічної безпеки підприємства з урахуванням неможливості та недоцільності такої побудови на гіпотетико-логічній математичній основі. Завдання забезпечення ефективності функціонування такої системи повинне бути перекладене на соціальний елемент у системі – людину, її свідомість, здатність до інтуїтивного вирішення проблем, розуміння та забезпечення пристосованості системи до змін. Формальною характеристикою соціального елемента в системі є поведінковий стереотип та соціальна роль. Теоретичною основою побудови системи економічної безпеки підприємства з поведінковим стереотипом як системостворюючим фактором обрано теорію функціональних систем, що дає можливість вважати поняття поведінкових актів у функціональній системі та поведінкових стереотипів у соціально-економічній системі настільки пов'язаними за суттю, що обидва ці поняття можуть бути використані при створенні системи економічної безпеки підприємства. У результаті розроблено авторську модель системи економічної безпеки підприємства, де фактором, що спонукає елементи системи до рефлексивної та усвідомленої доцільної поведінки, є домінуюча мотивація та пускова аферентація людей, що входять до складу цих елементів, яка закріплена у певних поведінкових стереотипах. Діяльність кожного з елементів системи є залежною від певних поведінкових стереотипів, на основі яких ґрунтуються механізми функціонування того чи іншого елемента.

**Ключові слова:** підприємство, економічна безпека, система, функціональна система, поведінковий стереотип, елементи системи, модель системи.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Овчаренко Євген Іванович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра менеджменту та економічної безпеки, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

**E-mail:** evgen\_ov@rambler.ru

УДК 007.5:65.012.8

### Овчаренко Е. И. Поведенческий стереотип как системообразующий фактор в экономической безопасности предприятия

В статье поставлена проблема построения системы экономической безопасности предприятия с учетом невозможности и нецелесообразности такого построения на гипотетико-логической математической основе. Задача обеспечения эффективности функционирования такой системы должно быть переложено на социальный элемент в системе – человека, его сознание, его способность к интуитивному решению проблем, понимание и обеспечение приспособляемости системы к изменениям. Формальной характеристикой социального элемента в системе является поведенческий стереотип и социальная роль. Теоретической основой построения системы экономической безопасности предприятия с поведенческим стереотипом как системообразующим фактором выбрана теория функциональных систем, которая дает возможность считать понятие поведенческих актов в функциональной системе и поведенческих стереотипов в социально-экономической системе настолько связанными по сути, что оба этих понятия могут быть использованы при создании системы экономической безопасности предприятия. В результате разработана авторская модель системы экономической безопасности предприятия, где фактором, побуждающим элементы системы к рефлексивному и осознанному целесообразному поведению, является доминирующая мотивация и пусковая аферентация людей, входящих в состав этих элементов, которая закреплена в определенных поведенческих стереотипах. Деятельность каждого из элементов системы является зависимой от определенных поведенческих стереотипов, на основе которых базируются механизмы функционирования того или другого элемента.

**Ключевые слова:** предприятие, экономическая безопасность, система, функциональная система, поведенческий стереотип, элементы системы, модель системы.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Овчаренко Евгений Иванович – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента и экономической безопасности, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

**E-mail:** evgen\_ov@rambler.ru

UDC 007.5:65.012.8

### Ovcharenko Ye. I. Behavioural Stereotype as a Backbone Factor in Economic Security of an Enterprise

The article sets a problem of building a system of economic security of an enterprise with consideration of impossibility and inexpediency of such building on the hypothetical and logical mathematical basis. The task of ensuring functioning efficiency of such a system should be placed on the social element in the system – a human being, his or her consciousness, ability to solve problems intuitively, understanding and ensuring adaptability of the system to changes. A formal characteristic of the social element in the system is a behavioural stereotype and social role. Theoretical basis of building the system of economic security of an enterprise with a behavioural stereotype as a backbone factor is the theory of functional systems, which gives a possibility to consider understanding of behavioural acts in the functional system and behavioural stereotypes in the socio-economic system to be connected to such an extent that these two notions could be used for creation of the system of economic security of an enterprise. The article develops the author's own model of the system of economic security of an enterprise in which the factor that stimulates the system elements to reflective and supraliminal expedient behaviour is a dominating motivation and starting afference of people, being part of these elements, which is fixed in certain behavioural stereotypes. Activity of each of the system elements depends on certain behavioural stereotypes on the basis of which the mechanisms of functioning of one or another element are based.

**Key words:** enterprise, economic security, system, functional system, behavioural stereotype, system elements, system model.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Ovcharenko Yevhen I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management and Economic Security, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (Kv. Molodizhnyy, 20a, 91034, Ukraine)

**E-mail:** evgen\_ov@rambler.ru

По мірі поглиблення соціалізації та ускладнення соціально-економічних систем, таких як підприємство, у системології домінують намагання наділити певною «розумністю» або «розумною творчістю» регулятор управління (підсистему, що управляє) у кібернетичній моделі системи, при цьому звеличуючи роль самого регулятора до домінуючої, а свідомість людини, як елемента соціальної системи, сприймається як щось допоміжне. Наслідком цього є намагання абсолютної математизації процесів функціонування у системах та перетворення процесів управління у мегаскладні. Але соціально-економічна система (підприємство) не потребує цілком автоматичного управління, яке підпорядковане виключно певним математичним залежностям. Ані з точки зору точності та безвідмовності, ані з точки зору складності. Переважна частина складності та переважна частина відповідальності за точність та безвідмовність повинна бути перекладена на соціальний елемент в управляючій підсистемі – людину, її свідомість, здатність до інтуїтивного вирішення проблем і здатність розуміти та забезпечувати пристосовність системи до змін. Тобто в системостворенні необхідно підійти з іншого боку – змінити роль людини та її свідомості, потрібно зробити людину гомеостатом в соціально-економічній системі й основні адаптаційні зусилля направляти не на вдосконалення його взаємовідносин з іншими елементами системи, а на «перевищення» гомеостату до потреб системи.

Система економічної безпеки підприємства (надалі *СЕБП*) – це шар (або підсистема) соціально-економічної системи (підприємства), який забезпечує баланс таких загальносистемних функцій, як: функція розвитку системи та функція забезпечення безпеки існування системи. Вказані функції у процесі функціонування системи знаходяться у постійному протиставленні й кожна намагається підпорядкувати систему власним «інтересам» за рахунок позбавлення такої можливості іншої функції. Це зумовлює унікальну дуальність параметризації та визначення критеріїв функціонування СЕБП, яка повинна утримувати «інтереси» двох функцій на межі балансу. Такий баланс, по суті, є рівноважним станом соціально-економічної системи (підприємства) і головною ціллю СЕБП. Але, з іншого боку, така дуальність суттєво ускладнює визначення критеріальної бази функціонування СЕБП.

Завдання побудови СЕБП з вищезазначеними властивостями, на думку автора, найкращим чином може бути вирішено за допомогою залучення теорії функціональних систем П. К. Анохіна [1, 2, 3]. Теорія функціональних систем, визнаючи першорядність результату серед будь-яких інших системних цілей, вважає системостворюючим фактором домінуючу мотивацію, що формується на основі провідної потреби істоти. Такою потребою істоти, здатної до рефлексії, є необхідність постійного виробітку «пристосовного ефекту» до постійно змінюваних вимог оточення. «Успіхи» ж у виробітку «пристосовного ефекту» є результатом функціонування системи, «функціональним феноменом», що і зумовив назву теорії саме функціональних систем, тобто систем, здатних до організації функціональної поведінки істоти. Таким чином, якщо застосувати теорію та прагматику функціональних систем до створення систе-

ми економічної безпеки підприємства, то мотивація, як системостворюючий фактор функціональної системи, трансформується у поведінковий стереотип як системостворюючий фактор соціально-економічної системи. На думку П. К. Анохіна [4, с. 12], кожен поведінковий акт, який приносить певний результат, неминуче формується за принципами функціональної системи – це дає можливість вважати поняття поведінкових актів у функціональній системі та поведінкових стереотипів у соціально-економічній системі настільки пов'язаними за суттю, що обидва ці поняття можуть бути використані при створенні СЕБП.

Принципово важливим поняттям, у межах даного дослідження, є поняття поведінкового стереотипу, його етимологія та синтагма. Поведінковий стереотип, як поняття, увібрав у себе змістове навантаження як від поняття «поведінка», так і від поняття «стереотип». У загальному розумінні, стереотип – це стійке відношення до світу речей [5]. Сама назва поняття «стереотип» використана метафорично – від стереотипу як твердої форми типографського кліше, і ознака твердості, монолітності перенесена на поняття стереотипу в сучасному значенні. Термін «поведінковий стереотип» уперше з'явився у пасіонарній теорії етногенезу Л. Гумільова у значенні системи поведінкових навичок, що передаються з покоління в покоління шляхом сигнальної спадковості [6]. Соціологія та психологія, як науки, що найчастіше використовують поняття поведінкового стереотипу, узяли за основу визначення Л. Гумільова, але кожен методологічний напрям коректує це визначення за своєю потребою. Суттєвий внесок у розвиток семантичного поля застосування цього поняття вніс американський письменник, автор теорії громадської думки, Уолтер Ліппман. У одній зі своїх наукових праць він відзначав: «Стереотип починає діяти ще до того, як вмикається розум. Це накладає специфічний відбиток на дані, які сприймаються нашими органами чуття ще до того, як ці дані досягають розуму. Ніщо так не чинить опір освіті або критиці, як стереотип, оскільки він накладає свій відбиток на фактичні дані в момент їхнього сприйняття» [7].

У подальшому поняття поведінкового стереотипу міцно увійшло до теоретичної соціології. Т. Парсонс, вивчаючи феномен соціальних систем, відзначав, що головним елементами будь-якої соціальної структури є стійкі зразки діяльності людей, за якими стоять поведінкові стереотипи, соціальні стереотипи та соціальні ролі [8, с. 113 – 119]. У цьому контексті слід відрізнити поняття поведінкового стереотипу від поняття соціальної ролі. Поведінковий стереотип (як аналог цього поняття у сучасній літературі зустрічаються поняття поведінкової моделі або поведінкових патернів) є суто суб'єктивною характеристикою індивіда. Він базується на пам'яті, сприйнятті та мисленні індивіда, що частково закладені спадково, а частково формуються за рахунок розумової діяльності. Поведінковий стереотип є власною характеристикою індивіда і превалює в його поведінці у будь-яких ситуаціях та при будь-яких соціальних статусах. Натомість, соціальна роль – це об'єктивна характерис-

тика певної позиції в соціальній системі незалежно від індивідуальних ознак особи, що може зайняти цю позицію, тобто соціальна роль може існувати знеособлено. Ідеальною, за Т. Парсонсом, є ситуація, коли поведінковий стереотип певної особи та її соціальна роль співпадають. У такому випадку мова йдеться про появу поняття соціального стереотипу як інструменту економії часу та ресурсів на оцінювання певних моделей соціальних систем та їх оточення.

Поведінковий стереотип може виступати системостворюючим фактором з тієї причини, що у межах складної соціально-економічної системи, де стикаються дві обопільні хвилі соціальних та економічних інтересів певних осіб і соціальних груп, антагоністичних один до одного, саме поведінковий стереотип може виступити тим фактором, який дозволить вбачити систему та повністю пояснити принципи її функціонування.

Метою статті є визначення понятійних ознак і принципів функціонування системи економічної безпеки підприємства, побудованої на основі поведінкового стереотипу як системотворного фактора.

Якщо розглядати СЕБП як спосіб системного уявлення не лише певної цілісності, а й певної взаємопов'язаності елементів, то не слід вважати, що СЕБП може бути остаточно створена одночасно зі створенням соціально-економічної системи (підприємства), яку надалі ми будемо іменувати материнською системою, з огляду на її надсистемне положення відносно СЕБП. СЕБП потребує певного часу на власний розвиток і «налаштування». Фактор відсутності первісних цілей та можливостей оптимізації робить системогенез СЕБП залежним від накопиченого досвіду існування цієї системи. Тому пошук ізоморфій та використання досвіду функціонування СЕБП у подібних соціально-економічних системах є допустимим і доцільним. Але слід уникати використання досвіду існування соціально-економічних систем інших типів та умов функціонування.

СЕБП як залежна складова соціально-економічної системи є такою, де усі співвідношення та взаємодії є динамічними за своєю природою та можуть змінювати ступінь своєї участі та впливу на материнську соціально-економічну систему (підприємство). Нами висунуте припущення щодо того, що СЕБП як головна конкретизована ціль має відтворення «приспосовного ефекту» (у тому значенні, яке вкладене в цей термін його автором – П. К. Анохіним), що дозволяє материнській соціально-економічній системі (підприємству) підтримувати стан динамічної рівноваги між дією системних функцій розвитку та забезпечення безпеки. Тобто функціонування СЕБП орієнтоване переважним чином на процес, ніж на результат. Таке припущення базується на позиціях біоніки в науці. Але такий підхід припускає визнання «свободи волі» у своїх рішеннях людей, що входять до складу СЕБП. «Свобода волі», у свою чергу, відкидає можливість використання автоматичних регуляторів у системі – на думку біоніків, автоматичні регулятори нездатні до адаптації з тією швидкістю, на яку здатна людина-гомеостат. Унікальна здатність свідомості людини забезпечувати адаптивну поведінку з

миттєвою реакцією повинна бути покладена в основу створення та функціонування СЕБП. Така гіпотеза також базується на позиціях біоніки.

Якщо тривіально ми розуміємо під станом рівноваги знаходження системи у заданих межах, то зміна гомеостату на людину, по суті, нічого не змінює, змінюється лише механізм утримання системи в межах. Система описується множиною змінних, за якими встановлюються межі. У кібернетичній моделі системи об'єкт управління реагує на зміну змінних і компенсує ці зміни з використанням наявних механізмів та інструментів. Чим більш різноманітний арсенал адаптаційних механізмів та інструментів, тим легше повертати систему в рівноважний стан. Якщо гомеостатом системи є людина та вона ж визначає принципи функціонування об'єкта управління, то працездатність та адаптивність системи буде, у першу чергу, залежати від людини-гомеостату, від її здібностей та вмінь використовувати той чи інший арсенал адаптаційних механізмів та інструментів. У такому випадку працездатність та адаптивність системи буде підвищуватися, перш за все, за рахунок «підвищення кваліфікації» гомеостату. При цьому, одним зі способів такого «підвищення кваліфікації» є банальна заміна людини (чи людей) у ролі гомеостату. Будь-яка лінія поведінки «правильного» гомеостату повинна приводити до рівноваги у системі. Це є критерієм відбору людини на роль гомеостату. Це, по суті, є еволюцією системи за рахунок «природного відбору» у системі.

Досліджені аспекти побудови соціально-економічної системи на основі теорії функціональних систем, що враховують особливості організації управління такими системами та особливості вибору системостворюючого фактора, дозволяють змодельовати представлення СЕБП як соціально-економічної системи у графічному вигляді. Таке представлення найбільш доречно здійснити у вигляді абстрактної моделі, як такої, що надає уявлення про склад, структуру та зв'язки системи у зрозумілому вигляді.

При створенні абстрактної моделі СЕБП з використанням поведінкового стереотипу як системостворюючого фактора (рис. 1) використана невелика кількість різноманітних поведінкових стереотипів у системі: лише чотири. Це також пов'язано з намаганням не перевантажувати змістовно модель СЕБП, а показати принципи її функціонування максимально зрозуміло. Як поведінкові стереотипи використано декілька типів елементів системи з класифікації, запропонованої В.А. Карташовим (табл. 1) [9].

СЕБП, побудований на основі поведінкового стереотипу як системостворюючого фактора, притаманні принципово інші особливості функціонування відносно СЕБП із системостворюючою ціллю або функцією. Запровадження принципу доцільності дій у системі замість принципу цілеорієнтованості у СЕБП із системостворюючою ціллю або функцією реалізовано, у більшій мірі, декларативно. У СЕБП же із системостворюючим поведінковим стереотипом принцип доцільності дій є єдино можливим, і уся системна будова виходить з безумовності поведінки, орієнтованої на доцільність кожного з елементів.





**Рис. 1. Абстрактна модель СЕБП з використанням поведінкового стереотипу як системостворюючого фактора**

**Таблиця 1**

**Різновиди елементів системи за характером поведінки**

Зображення	Назва	Характеристика
	Поліелемент	Рефлексивний елемент, що формує вплив за декількома напрямками при умові сприйняття декількох зовнішніх впливів
	Полірецептор	Рефлексивний елемент, що формує вплив за одним напрямком при умові сприйняття декількох зовнішніх впливів
	Поліефектор	Рефлексивний елемент, що формує вплив за декількома напрямками при умові сприйняття одного спонукаючого впливу
	Рефлексивний	Здатний до внутрішнього руху та виконує внутрішні перетворення за певним алгоритмом

Це зумовлює головну вирізняльну рису такої будови СЕБП – кожен з елементів системи, основою будови якого є людина з певним поведінковим стереотипом, здатний до рефлексії та усвідомленої самостійної діяльності з організації та управління у СЕБП. Це означає, що роль, поведінка та діяльність кожного з елементів системи зумовлена не лише впливом управляючих елементів у системі, а й дією власних вузлових функціональних механізмів: аферентного синтезу, механізму прийняття рішення та еферентного синтезу. Зважаючи на це, до складу СЕБП уведені такі елементи, як аналізатор входу та аналізатор виходу. Ядром функціонування цих елементів є виключно розумова діяльність людей, які входять до їх складу. Це ж стосується і управляючого елемента, яким, по суті, є людина.

Аналізатор входу призначений для комплексного аналізу усього загалу інформації, що надходить до СЕБП як від материнської системи, так і із зовнішнього оточення. Сутність та властивості вхідної інформації настільки різноманітні, що здійснити її повну формалізацію за певною критеріальною базою та сформувати формаль-

ний опис проблем з рівноважністю материнської системи вкрай складно, майже неможливо. У певному розумінні це було можливо у цілеорієнтованій системі, де цільові критерії чіткі та заздалегідь відомі, що дозволяє здійснювати ефективний відбір лише релевантної по відношенню до цілі системи інформації та виокремлювати проблеми материнської системи, знову ж таки, шляхом порівняння цільових орієнтирів з фактичним станом. Але такий підхід суттєво обмежує можливості СЕБП з «виробітку» пристосовного ефекту для материнської системи. Уся пошукова діяльність СЕБП штучно обмежена конкретною ціллю. Якщо ціль стає неактуальною або невірною, то СЕБП в цілому стає некорисною.

У СЕБП, створеній на основі поведінкових стереотипів, таких обмежень немає. Абсолютно вся вхідна інформація вважається релевантною. І єдиним механізмом, здатним до швидкої, повної та ефективної обробки цієї інформації, є аферентний синтез. Жоден штучний інтелект доки не в змозі конкурувати з аферентним синтезом у людському мозку. Аналізатор входу, у най-



простішому розумінні, являє собою сукупність людей, які здійснюють аналіз вхідної системної інформації. З урахуванням того, що СЕБП поширюється на усе підприємство як топологічно, так і функціонально, до складу аналізатору входу можуть належати всі без винятку працівники підприємства, оскільки, тим чи іншим чином, усі працівники долучаються до безпечозабезпечувальних процесів. Єдине обмеження, яке має значення у межах такої моделі системи, це відповідність людини, яка входить до складу аналізатору входу, певному поведінковому стереотипу, яким у запропонованій на рис. 1 абстрактній моделі СЕБП є полірецептор. Звісно, що полірецептор, як і інші поведінкові стереотипи з моделі на рис. 1, є лише зразком застосування певного поведінкового стереотипу для певного елемента системи – для цього можуть бути використані безліч інших поведінкових стереотипів, виокремлених за безліччю класифікаційних ознак. Якщо ж людина, що має намір стати частиною аналізатору входу, не є полірецептором за своїм поведінковим стереотипом, то вона повинна бути виключена зі складу цього елемента системи як нездатна виконувати означену системну роль.

Результатом роботи аналізатору входу є агрегатний пусковий сигнал на процесор системи. Головне завдання процесора – це розробка комплексу заходів і дій, що дозволять вирішувати проблеми, поставлені перед процесором як пусковим сигналом. Діяльність процесора також залежить від поведінкових стереотипів людей, які входять до його складу, але ці люди діють за заздалегідь визначеними алгоритмами, можливо, навіть усупереч своїм поведінковим стереотипам. Тому поведінковим стереотипом, що є основою процесора, є не різновид поліелемента, а більш простий рефлексивний елемент, що позбавлений схильності, а можливо, і здатності до розпізнавання множинних причино-наслідкових зв'язків у функціонуванні материнської соціально-економічної системи (підприємства). Застосування такого поведінкового стереотипу для процесора системи дозволяє суттєво зменшити опір людей необхідності неухильно діяти за визначеними не ними самими алгоритмами.

Аналізатор виходу в абстрактній моделі СЕБП є логічним доповненням аналізатору входу на основному ланцюзі трасування елементів системи. Завдання аналізатору виходу – це аналіз розроблених процесором заходів і дій, що покликані забезпечити необхідний пристосовний ефект материнської системи до того моменту, коли вони будуть реалізовані. Тобто, це завдання є зворотнім відносно завдання аналізатору входу. Якщо аналізатор входу повинен перетворювати величезну кількість вхідної інформації у відносно невелику сукупність причино-наслідкових описів, що служать пусковим сигналом для процесора, то аналізатор виходу, навпаки, повинен перетворити відносно невелику сукупність розроблених безпечозабезпечувальних заходів і дій у нескінчену множину описів і характеристик наслідків цих заходів і дій, як з точки зору підтримання рівноваги між функціями розвитку та забезпечення безпеки материнської системи, так і з точки зору усіх інших процесів, що

протікають у материнській системі. Таке завдання також може бути реалізоване лише за рахунок механізму аферентного синтезу. Зважаючи на це, аналізатор виходу також є сукупністю людей, що здійснюють аналіз розроблених у СЕБП заходів і дій, та до складу аналізатору виходу також можуть бути долучені усі працівники підприємства. Поведінковим стереотипом, якому повинні відповідати учасники аналізатору виходу, є поліефектор.

Отже, найважливіші особливості абстрактної моделі СЕБП з використанням поведінкового стереотипу як системостворюючого фактора можуть бути підсумовані таким чином. *По-перше*, результат функціонування СЕБП оцінюється лише за «якістю та корисністю» пристосовного ефекту материнської системи, що забезпечений функціонуванням СЕБП. *По-друге*, фактором, що спонукає елементи системи до рефлексивної та усвідомленої доцільної поведінки, є домінуюча мотивація та пускова аферентація людей, які входять до складу цих елементів, що закріплена у певних поведінкових стереотипах. Вплив управляючого елемента в системі на поведінку людей є вторинним, він не порушує зв'язку між об'єктивністю доцільної поведінки особи та суб'єктивністю її поведінкового стереотипу. *По-третє*, управління функціонуванням СЕБП розподілено на дві частини, перша з яких, у вигляді елементів на основному ланцюзі трасування, здійснює управління безпосередньо основними процесами з отримання результату СЕБП, а друга, у вигляді управляючого елемента, – керує побудовою та функціонуванням самої системи. *По-четверте*, зворотний зв'язок може здійснюватися між елементами СЕБП, що розташовані на основному ланцюзі трасування елементів. *По-п'яте*, діяльність кожного з елементів системи є залежною від певних поведінкових стереотипів, на основі яких ґрунтуються механізми функціонування того чи іншого елемента. У випадку невідповідності поведінкових стереотипів конкретних осіб, які підлягають включенню у склад певного елемента, вимогам цього елемента, елемент втрачає здатність виконувати свою роль і завдання в системі. *По-шосте*, створення СЕБП на основі поведінкового стереотипу як системостворюючого фактора найбільш доцільно тоді, коли на підприємстві преважує найбільш складний з організаційної точки зору захисний тип розуміння економічної безпеки.

## ВИСНОВКИ

Функціонування сучасних підприємств являє собою безкінечну послідовність небезпечних ситуацій, що змінюють одна одну з великою швидкістю. Кожна з таких ситуацій має складну сутність, структуру та шляхи виходу з неї, тому цілеорієнтована система економічної безпеки підприємства неспроможна справлятися з потоком небезпечних ситуацій через неможливість так швидко змінювати власні цільові орієнтири. Значно результативішою, у цьому сенсі, буде СЕБП, функціонуюча на основі доцільності дій, а не цілеорієнтованості. Така СЕБП може бути створена на основі поведінкового стереотипу як системостворюючого фактора. Залучення

теорії функціональних систем до системостворення в царині економічної безпеки підприємства дає можливість визначити аспекти побудови СЕБП на основі поведінкового стереотипу.

**М**ожна стверджувати, що адаптивність соціально-економічної системи (підприємства) щодо утримання цієї системи у стані динамічної рівноваги між розвитком і безпекою визначається та пояснюється створеним СЕБП пристосовним ефектом, який дозволяє утримувати соціально-економічну систему (підприємство) у дозволених межах значень сукупності суттєвих змінних, що характеризують стан динамічної рівноваги. У свою чергу, СЕБП породжує шуканий пристосовний ефект шляхом використання свідомості (знань, вмінь, навичок, інтуїції, намірів тощо) людей, які входять до складу СЕБП. Тобто стан динамічної рівноваги самої СЕБП визначається відповідністю характеристик людей у СЕБП, кожен з яких є частинкою гомеостату цієї системи, тим вимогам, що висувуються до результату функціонування СЕБП. Це означає, що в основу сукупності змінних, які характеризують СЕБП, повинні бути покладені ті, що оцінюють таку відповідність. Таким чином, простежується залежність: для того, щоб соціально-економічна система (підприємство) у цілому знаходилась у стані динамічної рівноваги, необхідно і достатньо того, щоб гомеостат СЕБП складався з людей – соціальних елементів СЕБП, які відповідають за набором власних характеристик функціональним вимогам СЕБП. Тобто, якщо можливості кожного індивіду в СЕБП будуть знаходитись у рівновазі з вимогами його позиції у складі та структурі СЕБП, то за рахунок цього буде забезпечена динамічна рівновага материнської системи.

Відповідно до викладених аспектів важливим напрямом подальших досліджень є встановлення сукупності об'єктивних характеристик усіх можливих соціальних ролей у СЕБП і відповідних ним сукупностей поведінкових стереотипів людей. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Анохин П. К.** Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем / П. К. Анохин // В монографии: «Принципы системной организации функций». – М. : Наука, 1973. — С. 5 – 61.
2. **Анохин П. К.** Кибернетика функциональных систем / П. К. Анохин ; под общ. ред. К. В. Судакова. – М. : Медицина, 1998. – 397 с.
3. **Анохин П. К.** Функциональная система, как методологический принцип биологического и физиологического исследования / П. К. Анохин // Системная организация физиологических функций : монография. — М. : Наука, 1968. – С. 5 – 7.
4. **Анохин П. К.** Очерки по физиологии функциональных систем / П. К. Анохин. – М. : Медицина, 1975. – 448 с.
5. **Лопатников Л. И.** Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
6. **Гумилев Л. Н.** Этногенез и биосфера Земли / Л. Н. Гумилев. – М. : Айрис-Пресс, 2011. – 558 с.
7. **Ослон А.** Уолтер Липпман о стереотипах: выписки из книги «Общественное мнение» / А. Ослон // Социальная реальность. – 2000. – № 4. – С. 125 – 141.

8. **Парсонс Т.** О структуре социального действия / Т. Парсонс. – М. : Акад. проект, 2002. – 878 с.

9. **Карташов В. А.** Система систем. Очерки общей теории и методологии / В. А. Карташов. – М. : Прогресс-Академия, 1995. – 326 с.

#### REFERENCES

Anokhin, P. K. "Printsипialnye voprosy obshchey teorii funktsionalnykh sistem" [Fundamental questions of the general theory of functional systems]. In *Printsipy sistemnoy organizatsii funktsiy*, 5-61. Moscow: Nauka, 1973.

Anokhin, P. K. *Kibernetika funktsionalnykh sistem* [Cybernetics functional systems]. Moscow: Meditsina, 1998.

Anokhin, P. K. "Funktsionalnaia sistema, kak metodologicheskii printsip biologicheskogo i fiziologicheskogo issledovaniia" [Functional system as a methodological principle of biological and physiological research]. In *Sistemnaia organizatsiia fiziologicheskikh funktsiy*, 5-7. Moscow: Nauka, 1968.

Anokhin, P. K. *Ocherki po fiziologii funktsionalnykh sistem* [Essays on the physiology of functional systems]. Moscow: Meditsina, 1975.

Gumilev, L. N. *Etnogenez i biosfera Zemli* [Ethnogenesis and the Biosphere]. Moscow: Ayris-Press, 2011.

Kartashov, V. A. *Sistema sistem. Ocherki obshchey teorii i metodologii* [System of systems. Essays on general theory and methodology]. Moscow: Progress-Akademiia, 1995.

Lopatnikov, L. I. *Ekonomiko-matematicheskii slovar* [Economics and Mathematics Dictionary]. Moscow: Delo, 2003.

Oslon, A. "Uolter Lippman o stereotipakh: vypiski iz knigi "Obshchestvennoe mnenie"" [Walter Lippmann on stereotypes: the extract from the book "Public Opinion"]. *Sotsialnaia realnost*, no. 4 (2000): 125-141.

Parsons, T. *O strukture sotsialnogo deystviia* [The structure of social action]. Moscow: Akad. projekt, 2002.

# ПРОБЛЕМИ ТА АКТУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

ОМЕЛЬЯНЕНКО Т. В.

УДК 005.21:658.5

## Омельяненко Т. В. Проблемы та актуальні завдання розвитку теорії виробничої стратегії підприємства

Стаття присвячена визначенню проблемних аспектів і встановленню актуальних завдань розвитку теорії виробничої стратегії підприємства. Показано, що формування основ теорії виробничої стратегії розпочалося наприкінці 60-х – на початку 70-х років минулого століття завдяки зусиллям численних науковців західних промислово розвинених країн. Визначено, що на сьогодні в теорії виробничої стратегії підприємства склалася певна низка парадигмальних положень, узагальнення котрих показує, що виробнича стратегія: є складовою загальної стратегії організації; має на меті забезпечення підприємству набуття стратегічно значимих конкурентних переваг; належить до категорії функціональних стратегій і конкретизується в наборі виробничо-стратегічних рішень, які охоплюють технологічний, ресурсний, організаційний та інші аспекти виробничої активності підприємства; її властивий підпорядкований характер, оскільки розробляється вона на підтримку загальнокорпоративної та бізнесової стратегії підприємства. З'ясування сутності сучасної виробничо-стратегічної парадигми уможливило визначення проблемних площин та постановку актуальних завдань подальшого розвитку теорії виробничої стратегії підприємства. Такими завданнями є: розроблення методологічних засад досліджень виробничих стратегій підприємств; систематизація чинників і конкретизація принципів формування виробничої стратегії; типологізація традиційних виробничих стратегій та з'ясування того, якими є виразні ознаки стратегій новітніх, тих, що тільки формуються й утверджуються за реалій постіндустріалізму.

**Ключові слова:** виробнича стратегія, стратегічний успіх підприємства, теорія виробничої стратегії підприємства.

**Бібл.:** 30.

**Омельяненко Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** omelianenko@ukr.net

УДК 005.21:658.5

## Омельяненко Т. В. Проблемы и актуальные задачи развития теории производственной стратегии предприятия

Статья посвящена определению проблемных аспектов и постановке актуальных задач развития теории производственной стратегии предприятия. Показано, что формирование основ теории производственной стратегии началось в конце 60-х – начале 70-х годов прошлого века благодаря усилиям целого ряда исследователей из западных промышленно развитых стран. Установлено, что ныне в теории производственной стратегии предприятия сложился ряд парадигмальных положений, обобщение которых показывает, что производственная стратегия: является составляющей общей стратегии организации; ее цель – обеспечение предприятию обретения стратегически значимых конкурентных преимуществ; она относится к категории функциональных стратегий и конкретизируется в наборе производственно-стратегических решений, охватывающих технологический, ресурсный, организационный и другие аспекты производственной активности предприятия; ей присущ подчиненный характер, поскольку разрабатывается она для поддержки общекорпоративной и бизнес-стратегий предприятия. Уяснение сути современной производственно-стратегической парадигмы сделало возможным определение проблемных плоскостей и постановку актуальных задач дальнейшего развития теории производственной стратегии предприятия. Такими задачами являются: разработка методологических основ исследований производственных стратегий предприятий; систематизация факторов и конкретизация принципов формирования производственной стратегии; типологизация традиционных производственных стратегий и выделение характерных черт новейших, лишь формирующихся и утверждающихся в реалиях постиндустриализма, стратегий.

**Ключевые слова:** производственная стратегия, стратегический успех предприятия, теория производственной стратегии предприятия.

**Библ.:** 30.

**Омельяненко Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** omelianenko@ukr.net

UDC 005.21:658.5

## Omelianenko T. V. Problems and Urgent Tasks of Development of the Theory of the Production Strategy of an Enterprise

The article is devoted to identification of problem aspects and setting urgent tasks of development of the theory of production strategy of an enterprise. It shows that formation of the foundations of the theory of production strategy started in the end of 60s and beginning of 70s of the twentieth century due to efforts of a number of researchers from western industrially developed countries. It establishes that today the theory of production strategy of an enterprise has a number of paradigmatic provisions, generalisation of which shows that the production strategy is a component of the general strategy of an organisation, its goal is to provide the enterprise with strategically important competitive advantages, it refers to the category of functional strategies and is specified in the set of production and strategic decisions that cover the technological, resource, organisational and other aspects of the production activity of the enterprise, the subordinate character is inherent in it since it is developed for support of the general corporate and business strategy of the enterprise. Understanding the idea of the modern production and strategic paradigm made it possible to identify problem planes and set urgent tasks of further development of the theory of production strategy of an enterprise. These tasks are: development of methodological grounds of the study of production strategies of enterprises, systematisation of factors and specification of principles of formation of the production strategy, typologisation of traditional production strategies and specification of characteristic features of the newest, just forming and establishing in realities of the post-industrial environment, strategies.

**Key words:** production strategy, strategic success of an enterprise, theory of production strategy of an enterprise.

**Bibl.:** 30.

**Omelianenko Tetiana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** omelianenko@ukr.net



Дослідження виробничих стратегій підприємств у країнах з ринковою економікою тривають уже не одне десятиліття, і це цілком обґрунтовано, оскільки більше, ніж півстоліття виробництво розглядається там як важіль забезпечення перемоги компанії в конкурентній боротьбі. У вивчення проблематики виробничої стратегії найбільш значущий внесок зробили такі британські та американські вчені, як Уікем Скіннер, Роберт Хайєс, Стівен Вілрайт, Кен Платтс, Майк Грегорі, Террі Хілл, Найджел Слак, Кристофер Восс<sup>1</sup> [1 – 11] та багато інших. Результати їх наукових досліджень викладені в численних друкованих фундаментальних працях і опубліковані як статті у широковідомих періодичних виданнях. На жаль, в Україні дослідження цієї проблематики перебуває лише в початковому стані.

Критичний аналіз релевантних англо-, російсько- та україномовних видань, в яких розглядаються питання, що так чи інакше пов'язані з виробничими стратегіями, показує неоднозначність, а іноді й суперечливість трактувань базових категорій, понять і термінів, нечіткість їх розмежування. Доволі істотні площини теорії виробничої стратегії (склад елементів виробничої стратегії, контекст, процес і принципи її формування, систематизація різновидів тощо) опрацьовані лише частково. Можна констатувати, що теорія виробничої стратегії у теперішньому своєму стані є переважно описовою, характеризується надмірною емпіричністю, оперує конструкціями, що є здебільшого концептуальним віддзеркаленням практичних проблем, не має достатньо визначених ознак нормативності (як має бути), практично відсутні зв'язки між нею та положеннями фундаментальної економічної теорії.

Отже, на сьогодні склалася нагальна потреба в ідентифікації парадигмальних положень теорії виробничої стратегії та у визначенні актуальних для вітчизняних досліджень напрямів її розвитку з метою досягнення нових наукових результатів, придатних як для концептуальних узагальнень, так і для практичного впровадження в управлінську діяльність вітчизняних підприємств. Актуальність проблеми визначила сферу дослідження, окремі здобутки якого представлені у статті, основними завданнями якої є:

- ✦ виклад результатів ретроспективного огляду найбільш знакових зарубіжних досліджень виробничої стратегії підприємства;
- ✦ ідентифікація сучасних парадигмальних положень і проблемних площин теорії виробничої стратегії;
- ✦ аналіз стану опрацювання ідентифікованих проблемних площин та, на основі його висновків, визначення тих завдань розвитку теорії виробничої стратегії підприємства, розв'язання яких є найактуальнішим для вітчизняної економічної та управлінської науки.

<sup>1</sup> Тут і далі подані авторські версії написання українською мовою імен та прізвищ тих іноземних дослідників, праці яких не перекладались українською або російською мовами, а також авторські версії перекладів назв їхніх праць.

## РЕТРОСПЕКТИВА ДОСЛІДЖЕНЬ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Фактично всі дослідники виробничої стратегії підприємства згодні з тим, що першим на виробництво як на центральний елемент забезпечення стратегічного успіху підприємства звернув увагу професор Гарвардського університету Уікем Скіннер. У статті «Виробництво – втрачена ланка в корпоративній стратегії» [1], що була надрукована в 1969 р., він, заклинаючи розглядати виробництво під стратегічним кутом зору, наголошував на необхідності цілеспрямованого розроблення виробничої стратегії, оскільки саме виробництву властивий потужний потенціал посилення конкурентоспроможності компанії. При цьому висловлювалася думка, що виробнича стратегія має впливати на корпоративну, тобто У. Скіннер вважав, що виробничій стратегії притаманний проактивний, а не реактивний характер. У пізнішій за часом виходу друком (1978 р.) праці «Виробництво в корпоративній стратегії» [2] він сформулював одне з перших визначень виробничої стратегії та одну з перших версій набору стратегічно значущих для виробничої діяльності пріоритетів.

У 1980-ті рр. лідерство у здійсненні досліджень виробничої стратегії, без сумніву, належить Роберту Хайєсу та Стівену Вілрайту. Їхній заклик розглядати виробництво як важіль забезпечення перемоги в конкурентній боротьбі є стрижнем праці «Відновлення нашої конкурентної вищості: конкурувати завдяки виробництву». У ній виробничу стратегію ідентифіковано як таку, що конкретизується у структурних та інфраструктурних рішеннях, котрі стосуються потужностей, споруд, технологій, вертикальної інтеграції, працівників, якості, планування, контролювання та організаційних аспектів виробничої діяльності [3, с. 31]; за найважливіші ж пріоритети спрямованої на набуття стійких конкурентних переваг виробничої діяльності Р. Хайєс і С. Вілрайт визнавали такі, як витрати, якість, надійність і гнучкість [3, с. 40].

Професор Лондонської бізнес-школи Террі Хілл у праці «Виробнича стратегія: стратегічне управління виробничою діяльністю», яка вперше вийшла друком у 1985 р. [7], а потім неодноразово перевидавалася (наприклад, [8]), мабуть, одним із перших дав виробничій стратегії підприємства широкоосяжну характеристику. Він концентрував увагу на ключових для виробництва пріоритетах, на зв'язках між виробничою та маркетинговою стратегіями, на значущості вибору виробничого процесу та ролі інфраструктурних рішень у розвитку виробництва. Але найголовнішим його здобутком є формулювання концепції *Переможців і кваліфікаторів замовлення* («*Order-Winners and Qualifiers*»), покладеної ним в основу *П'ятикрокової процедури* формулювання виробничої стратегії. Складовими цієї процедури є (адаптовано за [8, с. 32]): визначення загальнокорпоративних цілей; розроблення маркетингової стратегії; встановлення кваліфікаторів і переможців замовлення; опрацювання процесно-технологічних та організаційно-технічних аспектів стратегії виробництва; опрацювання організаційно-структурних та організаційно-управлінських аспектів стратегії виробництва.



Найджел Слак (професор Уорікської бізнес-школи (Великобританія)) та його співавтор, американський журналіст і письменник Майкл Льюїс, у книзі «Операційна стратегія», що вперше вийшла друком у 2002 р., а вдруге – у 2008 р. [9], так само, як і Т. Хілл, багато уваги приділили процесу розроблення виробничої стратегії. Н. Слак запропонував оригінальну концепцію трирівневого процесу її формування, яка дістала назву *Пригінка – стійкість – ризик* («Fit – Sustainability – Risk»). Певною мірою дискутуючи з Р. Хайесом і С. Вілрайтом (що й зрозуміло, оскільки з того часу минуло понад 20 років), Н. Слак пропонує під час організації виробничої діяльності, спрямованої на набуття стійких конкурентних переваг, брати до уваги п'ять пріоритетів – якість, швидкість, надійність, гнучкість і витрати, які ідентифіковані ним як цілі виробничої діяльності («Performance Objectives») [9, с. 19]. А говорячи про сфери рішень у межах виробничої стратегії («Operations Strategy Decision Areas»), він запропонував розглядати в першу чергу такі: потужності, ланцюги поставок, технологічний процес, розробки та організація [9, с. 19].

І наприкінці цього стислого огляду знакових віх досліджень проблематики виробничої стратегії підприємства має сенс згадати ідеї професора Лондонської бізнес-школи Кристофера Восса, автора численних наукових публікацій і, зокрема, статті «Альтернативні парадигми для виробничої стратегії» [11]. У ній він виклав свою інтерпретацію напрямів, в яких працювали й далі працюють фахівці у сфері стратегічного управління виробничою діяльністю підприємства, та виокремив три концептуальні підходи, у фокусі яких розглядається виробнича стратегія.

**П**ерший підхід – *Competing through Manufacturing* – дістав свою назву в результаті прямого калькування назви статті С. Вілрайта та Р. Хайеса «Конкурувати завдяки виробництву» [4]. До прихильників цього підходу К. Восс долучає У. Скіннера, Р. Хайеса і С. Вілрайта, Т. Хілла, К. Платтса і М. Грегора та інших. Оскільки характеристика добутку більшості з цих науковців уже надана, то навряд чи варто викладати сутність підходу.

Другий підхід – *Strategic Choices in Manufacturing* – концентрується на стратегічному виборі для виробництва та на процесі формування виробничої стратегії; конкретизується він у концепції фокусування виробництва, у поділі виробничих рішень на процесні та інфраструктурні тощо; як це не дивно звучить, але практично всі дослідники, яких К. Восс визначає як прихильників першого підходу, вивчали також проблематику стратегічного вибору, що підводить до висновку не стільки про альтернативність, скільки про комплементарність цих двох підходів.

Але найцікавішим є третій підхід – *Best Practice* – суто емпіричний, підхід вивчення найліпшої виробничої практики. Характеризуючи його, К. Восс відзначає домінування японської практики організації ефективного промислового виробництва, зауважуючи при цьому, що також варто брати до уваги й інші джерела її походження (адаптовано з [11, с. 9]): США – розроблення системи

MRP<sup>2</sup>; Ізраїль – розроблення системи OPT<sup>3</sup>; Великобританія – розроблення FMS<sup>4</sup>; СРСР – розроблення групової технології.

І ось остання згадка К. Восса є найцікавішою, оскільки засвідчує, що навіть у країні з неринковою економікою (мається на увазі тодішній СРСР), в якій термін «виробнича стратегія» аж ніяк не перебував у обігу наукової лексики, а сама країна в інформаційному плані була вкрай відмежованою від тодішнього західного промислово розвиненого світу, були зроблені настільки значущі напрацювання, що вони й досі визнаються за одне з джерел взірцевої виробничої практики та за один з важливих аспектів вивчення проблематики виробничої стратегії підприємства.

### ТЕОРІЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА – СУЧАСНА ПАРАДИГМА

Окреслити контури проблемних площин теорії виробничої стратегії можна, лише з'ясувавши сутність її сучасної парадигми – системи ідей, думок, поглядів, трактувань, які склалися на сьогодні і які поділяються широкою науковою спільнотою або принаймні визнаються за несуперечливі, взаємозв'язані та логічно обґрунтовані. Саме тому теоретико-методологічний аналіз виробничої стратегії підприємства має бути розпочатий з чіткого формулювання парадигмальних положень, які віддзеркалюють сучасний стан теоретичного відображення та інтерпретування її змістового й цільового аспектів, пріоритетів, етапів процесу розроблення, складу ключових виробничо-стратегічних рішень.

Аналізуючи численні трактування поняття «виробнича стратегія», увагу перш за все слід зосередити на його *змістовому аспекті*, який розкриває сутнісне наповнення останньої. Найбільш поширеним поглядом на сутність виробничої стратегії є такий: виробнича стратегія – це частина загальної стратегії, спрямована на виробничу діяльність організації [12, с. 35]. Відповідно до цього погляду загальна стратегія організації визначає основні напрямки її діяльності та охоплює всю організацію в цілому; виробнича ж стратегія стосується перш за все виробничого аспекту діяльності (продукція, процеси, методи та ресурси виробництва, якість і ціни, терміни виготовлення та графіки робіт) [12, с. 35].

Дуже близьким до щойно викладеного є трактування виробничої стратегії як складової корпоративної стратегії підприємства, поданої у вигляді довгострокової програми конкретних дій зі створення і реалізації продукту, яка передбачає використання і розвиток усіх виробничих потужностей організації з метою досягнення стратегічної конкурентної переваги [13, с. 150]. У цьому визначенні розкривається не тільки сутнісний, але й *цільовий аспект* виробничої стратегії підприємства – її спрямованість на досягнення стратегічної конкурентної переваги.

<sup>2</sup> MRP – MRP-1, *Material Requirement Planning* – система планування матеріальних потреб; MRP-2, *Manufacturing Resources Planning* – система планування виробничих ресурсів.

<sup>3</sup> OPT – *Optimized Production Technology* – система оптимізованої виробничої технології.

<sup>4</sup> FMS – *Flexible Manufacturing system* – гнучка виробнича система.

На думку відомих американських фахівців у сфері стратегічного управління А. Томпсона та А. Стрикленда, виробнича стратегія належить до третього рівня піраміди стратегій компанії, тобто до функціональних стратегій, і являє собою ні що інше, як план управління виробничою діяльністю, що забезпечує одночасно підтримку бізнес-стратегії та досягнення цілей і місії підприємства [14, с. 83].

Слід зауважити, що думка щодо належності виробничій стратегії до категорії функціональних стратегій організації на сьогодні є панівною. Твердження про необхідність саме такої належності можна знайти як у працях фахівців у галузі стратегічного управління (так, З. Є. Шершньова подає у своєму підручнику «Стратегічне управління» [15] матеріали, присвячені виробничій стратегії, саме в розділі «Функціональні стратегії»), так і у книгах з проблематики управління виробництвом та операціями (наприклад, в [16, с. 30 – 31; 17, с. 145]).

А. Хілл розглядає виробничу стратегію як набір політик щодо використання ресурсів фірми для підтримання стратегії бізнес-одиниці з метою одержання конкурентної переваги [18, с. 245]. Такий самий акцент – на розробленні політики – властивий і трактуванню, наданому Р. Чейзом, Р. Джейкобзом і Н. Аквілано. На питання – що являє собою виробнича стратегія? – вони дають відповідь: вона виражає розвиток загальної політики та планів використання ресурсів фірми, націлених на максимальну ефективну підтримку її довгострокової конкурентної стратегії [19, с. 55]. Дуже важливою з погляду розкриття змістового аспекту виробничої стратегії є висловлена цими авторами думка про те, що сутність її розроблення полягає у прийнятті довгострокових рішень щодо виробничої діяльності підприємства [19, с. 55], оскільки саме в певному наборі взаємозв'язаних і таких, що взаємно підтримують одне одного, виробничо-стратегічних рішень виробнича стратегія і конкретизується.

**А**наліз численних визначень виробничої стратегії, трактувань її сутності, характеру та цільової спрямованості, пріоритетів і місця в системі стратегій організації, складу рішень та етапів процесу розроблення показує, що на сьогодні в теорії виробничої стратегії підприємства склалися такі парадигмальні положення:

- ✦ виробнича стратегія розглядається як складова загальної стратегії організації; виробнича стратегія має на меті набуття підприємством стратегічної конкурентної переваги (стратегічних конкурентних переваг) і забезпечення стратегічного успіху підприємства;
- ✦ виробничій стратегії властивий підпорядкований характер – вона розробляється на підтримку та для конкретизації загальнокорпоративної та бізнес-стратегії підприємства;
- ✦ виробнича стратегія належить до категорії функціональних стратегій і має в обов'язковому порядку узгоджуватися з фінансовою, маркетинговою та всіма іншими функціональними стратегіями підприємства;
- ✦ виробнича стратегія підприємства конкретизується в наборі виробничо-стратегічних рішень,

які охоплюють технологічний, ресурсний, організаційний та інші аспекти виробничої активності підприємства.

- ✦ виробничі пріоритети – це цілі стратегічного значення, яких прагне досягти підприємство у площині конкуренції за допомогою зваженої, економічно обґрунтованої, раціональної організації своєї виробничої діяльності; мінімальний за складом набір виробничих пріоритетів – це витрати, якість, гнучкість, швидкість і сервісна підтримка;
- ✦ процес формування виробничої стратегії не може бути розпочатий доти, доки не будуть установлені довгострокові цілі підприємства щодо напрямів його розвитку та ключових аспектів набуття ним стратегічних конкурентних переваг, оскільки це основа основ для визначення цілей підприємства у сфері його виробничої діяльності;
- ✦ процесу розроблення виробничої стратегії має передувати виробничий аудит – обстеження виробничих можливостей, результати якого служать базисом для оцінки виробничого потенціалу та визначення можливостей і потреб у його нарощуванні чи зміні характеру;
- ✦ розроблена виробнича стратегія, зважаючи на тісний зв'язок між нею та загальною стратегією та бізнес-стратегією підприємства, має бути перевірена на предмет її спрямованості на забезпечення досягнення стратегічно значущих для підприємства конкурентних переваг.

Ідентифікація цих парадигмальних положень уможливила конструювання авторської версії дефініції поняття «виробнича стратегія підприємства», яка є такою: *виробнича стратегія* – це одна з функціональних стратегій підприємства, що являє собою комплекс взаємозв'язаних рішень щодо того, як з технологічної, економічної, організаційної та ресурсної точок зору має бути організована нова чи змінена наявна виробнича діяльність підприємства з метою досягнення ним стратегічних конкурентних переваг.

### ТЕОРІЯ ВИРОБНИЧОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА – ПРОБЛЕМНІ ПЛОЩИНИ ТА ВСТАНОВЛЕННЯ АКТУАЛЬНИХ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЗАВДАНЬ ЇЇ РОЗВИТКУ

Перше питання, що потребує відповіді при визначенні тих площин теорії виробничої стратегії підприємства, які вимагають негайного розроблення та розкриття, стосується визначення *міри актуальності* цієї проблеми для вітчизняної економічної та управлінської науки. Аналіз публікацій українських фахівців дав змогу пересвідчитися, що проблематиці виробничої стратегії підприємства приділяється певна увага в вітчизняних джерелах як зі стратегічного управління (зокрема [15; 20] та ін.), так і з управління виробництвом (наприклад, [21; 22] та ін.). Але якщо поглиблено розглянути ці публікації в тій їх частині, яка зачіпає питання виробничої стратегії, то в деяких з них можна побачити майже повні логічно-структурні та навіть текстуальні збіжності або

з оригінальними російськомовними виданнями релевантної тематики, наприклад [12; 13], або з російськомовними перекладами праць таких авторів, як Р. Чейз, Р. Джейкобз і Н. Аквілано, Л. Геллоуей, В. Стівенсон [19; 23; 24] тощо. Тобто доводиться констатувати, що переважній більшості українських публікацій з даної тематики властивий похідний, вторинний (а може, навіть і третинний) характер. Утім, не можна однозначно твердити про цілковитий брак вітчизняних досліджень і публікацій оригінального роду, адже до таких можна віднести, зокрема, статті В. Г. Алькеми, Н. І. Горбаль, П. Г. Ільчука та О. Є. Шандрівської, О. Є. Кузьміна та Н. Я. Петришин [25; 26; 27], а також деякі статті автора цієї публікації [28; 29; 30]. Проте на таї величезного доробку іноземних авторів (до речі, жодної з їхніх книжок і досі не перекладено українською) результати зусиль вітчизняних науковців – просто краплина в морі. Тож очевидно, що активізація досліджень у даній проблемній площині є вкрай бажаною для української економічної науки.

Друге питання стосується визначення тих *прогалів у теорії виробничої стратегії*, що потребують першочергових досліджень і розкриття, вивчення і заповнення. Побачити ці прогалини можна, з'ясувавши, *що потрапило та що не потрапило* до сформованого і викладеного раніше комплексу парадигмальних положень теорії виробничої стратегії. Отже, у ньому є пункти, що стосуються:

- ✦ *процесу формування виробничої стратегії* – визначення відповідної для цього процесу точки, наголосження на обов'язковості аудиту виробництва та на узгодженні з іншими стратегіями організації, – але немає жодної згадки про *основоположні принципи* розроблення виробничої стратегії;
- ✦ *цільового аспекту виробничої стратегії* – визначення виробничих пріоритетів, тобто цілей стратегічного значення, яких прагне досягти підприємство у сфері конкуренції, але немає жодної згадки про *чинники*, що впливають на виробничу стратегію, суттєво визначаючи її характер та конфігурацію;
- ✦ *змістового аспекту виробничої стратегії* – визначення складу та співвідношень виробничо-стратегічних рішень, в яких вона конкретизується, але немає жодної згадки про ті *різновиди стратегій*, що утворюються залежно від характеру прийнятих рішень та взаємного їх комбінування, не кажучи вже про *ідентифікацію новітніх виробничих стратегій*, що тільки-но починають імплементуватися сучасними підприємствами, змушеними надавати адекватні відповіді на виклики постіндустріалізму.

Однак найголовніше те, що там аж ніяк не згадуються *теоретико-методологічні засади* досліджень виробничої стратегії підприємства.

Отже, пропонуємо розглянути зазначені проблемні площини теорії виробничої стратегії підприємства докладніше.

**Методологія досліджень виробничої стратегії підприємства.** Аналіз релевантних видань показує, що методологічні підходи, що мають полягати в основі вивчення сутності виробничої стратегії, систематизації

її різновидів, ідентифікації інструментарію обґрунтування виробничо-стратегічних рішень, навіть не згадуються; взаємозв'язки між економічною теорією, зокрема таким її відгалуженням, як мікроекономічна теорія виробництва, і теоретико-методологічними засадами виробничої стратегії практично не спостережуються. Тому опрацювання методології досліджень стратегії виробництва становить на сьогодні одне з найвизначальніших завдань розвитку теорії виробничої стратегії.

**Формулювання принципів розроблення виробничої стратегії підприємства.** На сьогодні єдиної, несуперечливої, такої, що визнавалася б за універсальну, системи принципів розроблення виробничої стратегії підприємства немає. Таке становище зумовлене тим, що автори різних концепцій мають неоднакове бачення щодо основоположних правил, якими слід керуватись у процесі її розроблення. Так, Т. Хілл у своїй праці «Виробнича стратегія» [8], зокрема в розд. 2 «Розроблення виробничої стратегії – принципи та концепції», викладає сутність п'ятикрокової процедури розроблення виробничої стратегії та розкриває сутність концепції переможців і кваліфікаторів замовлення, оминаючи при цьому формулювання базових принципів розроблення стратегії взагалі. К. Платтс і М. Грегори [5; 6] за головне правило формування ефективної виробничої стратегії визнають виключно здійснення виробничого аудиту. Н. Слак, не використовує у своїй книзі [9] терміна «принцип», проте, весь час акцентує увагу на необхідності перехресного зіставлення виробничих пріоритетів і груп виробничо-стратегічних рішень; а це опосередковано свідчить про те, що він таке зіставлення вважає єдиним основоположним принципом формування виробничої стратегії. Наведені приклади підтверджують висновок про те, що на сьогодні універсальна, несуперечлива система принципів розроблення виробничої стратегії підприємства відсутня.

**Систематизація чинників виробничої стратегії підприємства.** Виокремлення та систематизація чинників, які впливають на процес формування виробничої стратегії та в певний спосіб визначають її характер, – це одна з площин теорії виробничої стратегії підприємства, яка потребує особливої уваги та поглибленого розроблення. Цей висновок логічно випливає із самого характеру ситуації, оскільки переважна більшість сучасних дослідників взагалі не зачіпають цих питань, а тим небагатьом напрацюванням, що є, властиві і несистемність, і суперечливість, і подеколи некоректність трактувань.

Вітчизняний фахівець зі стратегічного управління діяльністю підприємства З. Є. Шершньова переконана, що виробничі стратегії формуються з урахуванням таких основних чинників: обсяги капітальних вкладень, потрібних для здійснення перетворень у виробничому процесі; час, необхідний для своєчасного переходу до випуску нової продукції; оцінювання відносної споживної вартості наявної та нової продукції; цінові стратегії, сформовані для різних продуктово-товарних стратегій; техніко-організаційний рівень виробництва та рівень конкурентоспроможності виробничого потенціалу (у розрізі окремих ресурсів, їхніх структурних характеристик і цільової оцінки); інноваційна здатність управлінського персоналу; рівень дії складових середовища прямого



впливу (конкуренти, партнери, постачальники та ін.) на витратно-часові параметри виробничих стратегій [15, с. 374]. Вадою даного переліку, однак, слід вважати те, що в ньому немає будь-якого диференціювання чинників виробничої стратегії підприємства, хоч усе-таки спостерігається акцентування на внутрішньоорганізаційних аспектах забезпечення успіху її реалізації (наприклад, техніко-організаційний рівень виробництва, інноваційна здатність управлінського персоналу, час, необхідний для своєчасного переходу до випуску нової продукції тощо).

А. Гелловей у своїй праці «Операційний менеджмент: принципи та практика» згадує *корпоративні чинники* (до них віднесені «функція / фокус», «проекування продукту», «інвестиції», «робоча сила»), а також *ринкові чинники* («сервіс», «різноманітність асортименту», «обсяг», «якість», «ціна», «доступність») [23, с. 30, 34 – 39]. Але, незважаючи на те, що зміст своєї концепції він розкриває вельми сумбурно, можна зрозуміти, що автор виокремлює дві групи чинників виробничої стратегії підприємства – внутрішньоорганізаційні (названі ним корпоративними) і зовнішні (названі ринковими), хоча, зауважимо, що в значеній праці далеко не всі релевантні внутрішні та зовнішні чинники названо й охарактеризовано.

Виходячи з характеру ситуації, що склалася у цій площині підкреслимо, що розроблення систематизації чинників є одним з найактуальніших завдань розвитку теорії виробничої стратегії підприємства.

**Типологізація виробничих стратегій підприємства.** У сфері типологізації виробничих стратегій спостерігається ситуація, близька до ситуації із систематизацією чинників. Тобто переважна більшість дослідників взагалі залишають поза увагою цей аспект, а ті, що зупиняються на ньому, роблять це несистемно та суперечливо.

А. М. Стерлігова та А. В. Фель [17], посилаючись на працю Р. Чейза та співавторів [19], пропонують поділяти виробничі стратегії на *традиційні* та *сучасні* залежно від пріоритетів функціонування виробничої системи бізнесу. Слід зауважити, що підхід до поділу стратегій за принципом «старі / нові» або «традиційні / сучасні» є доволі поширеним (див., наприклад, [12, с. 54 – 55] та [24, с. 74]), але вважаємо вельми сумнівним поділ стратегій за мірою їх новизни.

На нашу думку, типологізація виробничих стратегій має здійснюватися, виключно спираючись на ґрунтовний методологічний базис, якому має бути притаманний плюралістичний характер, оскільки він повинен утворити платформу для проведення аналізу виробничої стратегії принаймні з трьох позицій – під кутами зору «входів», «процесора» і «виходів» виробничої системи. Розроблення стрункої класифікації виробничих стратегій – це одне з нагальних завдань розвитку теорії виробничої стратегії.

**Ідентифікація новітніх виробничих стратегій.** Постіндустріальну стадію суспільно-економічного розвитку більшість сучасних дослідників (економісти, філософи, соціологи, політологи, футурологи) трактують як проміжну фазу між індустріальним та інформаційним суспільством. Інформаційні системи та технології, що бурхливо розвивалися протягом останніх років, утворили фундамент розвитку сучасної виробничої ді-

яльності; інформатизація в цілому, як процес, що охопив усі сфери економічного, політичного, суспільного життя, визначила необхідність та зумовила можливість багатовекторності розвитку постіндустріального виробництва. І це виводить на вістря порядку денного для вітчизняної економічної науки питання аналізу стратегічних напрямів розвитку сучасного виробництва та проблему з'ясування того, якими є новітні, такі, що тільки-но формуються й утверджуються за реалій постіндустріалізму, виробничі стратегії.

## ВИСНОВКИ

Формування основ теорії виробничої стратегії підприємства розпочалося наприкінці 60-х – на початку 70-х років минулого століття завдяки зусиллям численних науковців західних країн. Як показує ретроспективний огляд досліджень виробничої стратегії, здійснюваних, у першу чергу, британськими та американськими вченими (У. Скіннер, Р. Хайес, С. Вілрайт, К. Платтс, М. Грегори, Т. Хілл, Н. Слак, К. Восс), поштовхом тут послугувала зміна поглядів на роль виробництва у досягненні стратегічного успіху підприємства, оскільки саме з цього часу виробництво стало розглядатися не як другорядна ланка, а як ключовий важіль забезпечення перемоги компанії у конкурентній боротьбі.

**Н**а сьогодні в теорії виробничої стратегії підприємства склалася низка парадигмальних положень, узагальнення котрих показує, що виробнича стратегія: є складовою загальної стратегії організації; має на меті забезпечення підприємству набуття стратегічно значимих конкурентних переваг; конкретизується в наборі виробничо-стратегічних рішень, які охоплюють технологічний, ресурсний, організаційний та інші аспекти виробничої активності підприємства; її властивий підпорядкований характер, оскільки розробляється вона на підтримку та для конкретизації загальнокорпоративної та бізнес-стратегії підприємства; належить до категорії функціональних стратегій і має в обов'язковому порядку узгоджуватися з фінансовою, маркетинговою та всіма іншими функціональними стратегіями підприємства.

З'ясування сутності сучасної парадигми – системи ідей, думок, поглядів, трактувань виробничої стратегії, які склалися на сьогодні і які поділяються широкою науковою спільнотою або принаймні визнаються за несуперечливі, взаємозв'язані та логічно обґрунтовані, – уможливило визначення проблемних площин і постановку актуальних завдань подальшого розвитку теорії виробничої стратегії підприємства. Такими завданнями є: формування методологічних засад досліджень виробничих стратегій підприємств; систематизація чинників та визначення універсальних і специфічних принципів побудови виробничої стратегії; розроблення типологізації традиційних виробничих стратегій і з'ясування того, якими є стратегії новітні, такі, що тільки-но формуються й утверджуються за реалій постіндустріалізму.

Розв'язання окреслених проблемних завдань розвитку теорії виробничої стратегії належить до пріоритетних



напрямів подальших досліджень як безпосередньо автора цієї статті, так і тих вітчизняних науковців і практиків, які спеціалізуються в даній предметній галузі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Skinner W.** Manufacturing – Missing Link in Corporate strategy / Wickham Skinner // *Harvard Business Review*. – May-June, 1969. – P. 136 – 145.
2. **Skinner W.** Manufacturing in the Corporate Strategy / Wickham Skinner. – New York : Wiley, 1978. – 327 p.
3. **Hayes R. H.** Restoring our Competitive Edge: Competing through Manufacturing / Robert H. Hayes, Steven C. Wheelwright. – Wiley, 1984. – 427 p.
4. **Wheelwright S. C.** Competing through Manufacturing / Steven C. Wheelwright, Robert H. Hayes // *Harvard Business Review*. – January-February, 1985. – P. 1 – 12.
5. **Platts K. W.** A Manufacturing Audit in the process of Strategy Formulation / Ken W. Platts, Mike J. Gregory // *International Journal of Operations and Production Management*. – 1990. – Vol. 10. – №. 9. – P. 5 – 26.
6. **Platts K. W.** Characteristics of Methodologies for Manufacturing Strategy Formulation / Ken W. Platts // *Computer Integrated Manufacturing Systems*. – 1992. – №. 7 (2).
7. **Hill T.** Manufacturing Strategy: The Strategic Management of the Manufacturing Function / Terry Hill. – Macmillan, 1985. – 230 p.
8. **Hill T.** Manufacturing Strategy. Text and Cases / Terry Hill. – 3rd ed. – McGraw-Hill, 2000. – 588 p.
9. **Slack N.** Operations Strategy / Nigel Slack, Michael Lewis. – 2nd ed. – Prentice Hall, 2008. – 496 p.
10. **Voss C.** Manufacturing Strategy: Process and Contents / Christopher Voss. – Chapman&Hall, 1992. – 402 p.
11. **Voss C.** Alternative Paradigms for Manufacturing Strategy / C. A. Voss // *International Journal of Operations and Production Management*. – 1995. – Vol. 15. – №. 4. – P. 5 – 16.
12. **Минаев Э. С.** Управление производством и операциями : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 15 / Э. С. Минаев, Н. Г. Агеева, А. Аббата Дага ; Гос. ун-т управления ; Нац. фонд подготовки кадров. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 328 с.
13. **Попов С. А.** Стратегическое управление : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С. А. Попов ; Гос. ун-т управления ; Нац. фонд подготовки кадров. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 304 с.
14. **Томпсон-мл. А. А.** Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа : 12-е изд.; [пер. с англ.] / А. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд-III. – М. : Вильямс, 2002. – 928 с.
15. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 700 с.
16. **Парамонов Ф. И.** Теоретические основы производственного менеджмента / Ф. И. Парамонов, Ю. М. Солдак. – М. : БИНОМ : Лаборатория знаний, 2003. – 280 с.
17. **Стерлигова А. Н.** Операционный (производственный) менеджмент : учеб. пособие / А. Н. Стерлигова, А. В. Фель. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 187 с.
18. **Hill A. V.** Encyclopedia of Operations Management: A Field Manual and Glossary of Operations Management Terms and Concepts / Arthur V. Hill. – FT Press, 2011. – 408 p.
19. **Чейз Р. Б.** Производственный и операционный менеджмент : 10-е изд. ; [пер. с англ.] / Ричард Б. Чейз, Ф. Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано. – М. : Вильямс, 2007. – 1184 с.
20. **Саенко М. Г.** Стратегія підприємства : підручник / М. Г. Саенко. – Тернопіль : Екон. думка, 2006. – 390 с.
21. **Василенко В. О.** Виробничий (операційний) менеджмент : навч. посіб. / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 532 с.
22. **Сумець О. М.** Основи операційного менеджменту : підручник / О. М. Сумець ; М-во освіти і науки України ; Народна українська академія. – К. : Професіонал, 2005. – 416 с.
23. **Гэлловэй Л.** Операционный менеджмент: принципы и практика : [пер. с англ.] / Лес Гэлловэй. – С-Пб. : Питер, 2001. – 320 с.
24. **Стивенсон В. Дж.** Управление производством / Вильям Дж. Стивенсон. – М. : БИНОМ : Лаборатория базовых знаний, 1999. – 928 с.
25. **Алькема В. Г.** Операційна стратегія як чинник економічної безпеки розвитку виробничого підприємства / В. Г. Алькема // *Формування ринкової економіки : зб. наук. пр.* – К. : КНЕУ, 2011. – Вип. 25. – С. 62 – 73.
26. **Горбаль Н. І.** Управління якістю у контексті виробничої стратегії та загального стратегічного управління підприємством / Н. І. Горбаль, П. Г. Ільчук, О. Є. Шандрівська // *Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. пр.* – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2007. – № 594. – С. 41 – 47. – (Серія «Логістика»).
27. **Кузьмін О. Є.** Технологія вибору виробничих стратегій для машинобудівних підприємств / О. Є. Кузьмін, Н. Я. Петришин // *Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. пр.* – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – № 647. – С. 92 – 99. – (Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»).
28. **Омельяненко Т. В.** Виробнича стратегія підприємства: сутність та траєкторія розвитку / Т. В. Омельяненко // *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн.* – К. : НАУ, 2004. – Вип. 3-4. – С. 556 – 565.
29. **Омельяненко Т. В.** Співвідношення та взаємозв'язки виробничої та маркетингової стратегій підприємства / Т. В. Омельяненко // *Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр.* – К. : КНЕУ, 2006. – Вип. 19. – С. 3 – 8.
30. **Омельяненко Т. В.** Виробнича стратегія та конкурентні переваги підприємства / Т. В. Омельяненко // *Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр.* – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 24-25. – С. 73 – 84.

## REFERENCES

Arthur, V. Hill. *Encyclopedia of Operations Management: A Field Manual and Glossary of Operations Management Terms and Concepts*: FT Press, 2011.

Alkema, V. H. "Operatsiina stratehiia iak chynnyk ekonomichnoi bezpeky rozvytku vyrobnychoho pidpriemstva" [The operating strategy as a factor of economic safety of industrial enterprises]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky*, no. 25 (2011): 62-73.

Cheyz, R. B., Dzheykobz, F. R., and Akvilano, N. J. *Proizvodstvennyy i operatsionnyy menedzhment* [Production and Operations Management]. Moscow: Viliams, 2007.

Gellovey, L. *Operatsionnyy menedzhment: printsipy i praktika* [Operations Management: Principles and Practice]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Hill, T. *Manufacturing Strategy: The Strategic Management of the Manufacturing Function*: Macmillan, 1985.

- Hill, T. *Manufacturing Strategy. Text and Cases*: McGraw-Hill, 2000.
- Horbal, N. I., Ilchuk, P. H., and Shandrivska, O. Ie. "Upravlinnia iakistiu u konteksti vyrobnychoi stratehii ta zahalnoho stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Quality management in the context of industrial policy and overall strategic management]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*, no. 594 (2007): 41-47.
- Ken, W. Platts. "Characteristics of Methodologies for Manufacturing Strategy Formulation". *Computer Integrated Manufacturing Systems*, no. 7 (2) (1992).
- Ken, W. Platts, and Mike, J. Gregory. "Manufacturing Audit in the process of Strategy Formulation". *International Journal of Operations and Production Management*, vol. 10, no. 9 (1990): 5-26.
- Kuzmin, O. Ie., and Petryshyn, N. Ya. "Tekhnolohiia vyboru vyrobnychkh stratehii dlia mashynobudivnykh pidpriemstv" [Technology choice of production strategies for building enterprise]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*, no. 647 (2009): 92-99.
- Minaev, E. S., Ageeva, N. G., and Abbata Daga, A. *Upravlenie proizvodstvom i operatsiiami* [Production management and operations]. Moscow: INFRA-M, 1999.
- Omelianenko, T. V. "Vyrobnycha stratehiia pidpriemstva: sutnist ta traiektoriia rozvytku" [The product strategy of the company: the nature and trajectory of development]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy (ekonomika, sotsiolohiia, pravo)*, no. 3-4 (2004): 556-565.
- Omelianenko, T. V. "Spivvidnoshennia ta vzaiemozviiazky vyrobnychoi ta marketynhovoї stratehii pidpriemstva" [Value and relations of production and marketing strategies of the company]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 19 (2006): 3-8.
- Omelianenko, T. V. "Vyrobnycha stratehiia ta konkurentni perevahy pidpriemstva" [Manufacturing strategy and competitive advantage]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 24-25 (2009): 73-84.
- Paramonov, F. I., and Soldak, Yu. M. *Teoreticheskie osnovy proizvodstvennogo menedzhmenta* [Theoretical Foundations of Industrial Management]. Moscow: BINOM; Laboratoriia znaniy, 2003.
- Popov, S. A. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: INFRA-M, 2000.
- Robert, H. Hayes, and Steven, C. *Wheelwright Restoring our Competitive Edge: Competing through Manufacturing*. Wiley, 1984.
- Skinner, W. "Manufacturing – Missing Link in Corporate strategy". *Harvard Business Review* (1969): 136-145.
- Sterligova, A. N., and Fel, A. V. *Operatsionnyy (proizvodstvennyy) menedzhment* [Operational (production) management]. Moscow: INFRA-M, 2009.
- Saienko, M. H. *Stratehiia pidpriemstva* [Strategy]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2006.
- Sumets, O. M. *Osnovy operatsiinoho menedzhmentu* [Fundamentals of operations management]. Kyiv: Profesional, 2005.
- Steven, C. Wheelwright, and Robert, H. Hayes "Competing through Manufacturing". *Harvard Business Review* (1985): 1-12.
- Stivenson, V. J. *Upravlenie proizvodstvom* [Production management]. Moscow: BINOM; Laboratoriia bazovykh znaniy, 1999.
- Skinner, W. *Manufacturing in the Corporate Strategy*. New York: Wiley, 1978.
- Slack, N., and Lewis, M. *Operations Strategy*: Prentice Hall, 2008.
- Shershnyova, Z. Ie. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Tompson-ml., A. A., and Striklend-III, A. J. *Strategicheskiiy menedzhment: Kontseptsii i situatsii dlia analiza* [Strategic Management: Concepts and situation analysis]. Moscow: Viliams, 2002.
- Voss, C. A. "Alternative Paradigms for Manufacturing Strategy". *International Journal of Operations and Production Management*, vol. 15, no. 4 (1995): 5-16.
- Vasylenko, V. O., and Tkachenko, T. I. *Vyrobnychi (operatsiinyi) menedzhment* [Production (operational) management]. Kyiv: TsUL, 2003.
- Voss, C. *Manufacturing Strategy: Process and Contents*: Chapman&Hall, 1992.

# ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА НА КОНКУРЕНТНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЕГО ПРОДУКЦИИ

ФАРТУШНЯК О. В., ПАСИЧНИК И. Ю.

УДК 338.12.017

## Фартушняк О. В., Пасичник И. Ю. Проблемы оценки влияния конъюнктуры рынка на конкурентное положение предприятия в процессе управления конкурентоспособностью его продукции

В работе обоснована возможность использования естественнонаучных подходов при оценке конъюнктуры рынка в процессе прогнозирования конкурентного положения предприятия. В развитие методики прогнозирования конкурентного положения производителя в работе предложено использовать подходы турбулентной теории движения сплошных сред, в частности, закон диссипации энергии сплошной среды Колмогорова при прогнозировании значения конъюнктуры рынка. Практическая польза предлагаемого методического подхода к прогнозированию заключается в том, что он дает возможность предложить руководству предприятия научно обоснованные решения по выбору различных стратегий. Главное его предназначение – сделать более понятным путь выработки решения на основе выявленных базовых конкурентных позиций предприятия, базовых тенденций, основных критических зон, рисков скачкообразных изменений, наиболее сложных проблем и определения прогнозного положения предприятия с учетом прогноза конъюнктуры рынка.

**Ключевые слова:** конъюнктура рынка, конкурентное положение предприятия, энергетический отклик системы на возмущение.

**Формул:** 9. **Библ.:** 8.

**Фартушняк Ольга Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** fartova09@gmail.com

**Пасичник Инна Юрьевна** – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** dsi132303@gmail.com

УДК 338.12.017

## Фартушняк О. В., Пасичник І. Ю. Проблеми оцінки впливу кон'юнктури ринку на конкурентне становище підприємства в процесі управління конкурентоспроможністю його продукції

У роботі обґрунтовано можливість використання природничонаукових підходів при оцінці кон'юнктури ринку в процесі прогнозування конкурентного становища підприємства. У розвиток методики прогнозування конкурентного становища виробника в роботі запропоновано використовувати підходи турбулентної теорії руху суцільних середовищ, зокрема, закон дисипації енергії суцільного середовища Колмогорова при прогнозуванні значення кон'юнктури ринку. Практична користь пропонованого методичного підходу до прогнозування полягає в тому, що він дає можливість запропонувати керівництву підприємства науково обґрунтовані рішення щодо вибору різних стратегій. Головне його призначення – зробити більш зрозумілим шлях вироблення рішення на основі виявлених базових конкурентних позицій підприємства, базових тенденцій, основних критичних зон, ризиків стрибкоподібних змін, найбільш складних проблем і визначення прогнозного стану підприємства з урахуванням прогнозу кон'юнктури ринку.

**Ключові слова:** кон'юнктура ринку, конкурентне положення підприємства, енергетичний відгук системи на збурення.

**Формул:** 9. **Бібл.:** 8.

**Фартушняк Ольга Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** fartova09@gmail.com

**Пасичник Інна Юріївна** – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** dsi132303@gmail.com

UDC 338.12.017

## Fartushnyak O. V., Pasichnyk I. Yu. Problems of Assessment of Influence of the Market Situation upon Competitive Position of an Enterprise in the Process of Managing its Products Competitiveness

The article justifies a possibility of use of natural-science approaches when assessing the market situation in the process of forecasting competitive position of an enterprise. In order to develop further the methods of forecasting competitive position of the producer, the article offers to use approaches of the turbulent theory of motion of continuum, in particular, the Kolmogorov law of dissipation of energy of continuum when forecasting market situation values. The practical benefit of the proposed methodical approach to forecasting lies in the fact that it gives a possibility of proposing scientifically justified solutions with respect to selection of different strategies to enterprise management. Its main purpose is to clarify the way of development of a decision on the basis of revealed basic competitive positions of an enterprise, basic tendencies, main critical zones, risks of uneven changes, most difficult problems and identification of the forecast position of an enterprise with consideration of the market situation forecast.

**Key words:** market situation, enterprise competitive position, energy response of the system.

**Formulae:** 9. **Bibl.:** 8.

**Fartushnyak Olha V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** fartova09@gmail.com

**Pasichnyk Inna Yu.** – Senior Lecturer, Department of Accounting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** dsi132303@gmail.com

В современных экономических условиях особое значение для отечественных предприятий приобретает достижение высокой конкурентоспособности продукции. Необходимость поиска путей внедрения на чрезвычайно насыщенный товарной

массой рынок, определения стратегии перспективного развития, коммерческой и товарной политики предприятия делает проблему конкурентоспособности продукции чрезвычайно актуальной. При этом все большее значение приобретает управление конку-



рентоспособностью продукции на основе концепции маркетинга.

Вопросам управления конкурентоспособностью продукции и предприятия, достижению определенного конкурентного положения, исследованиям конъюнктуры рынка посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых: Иванова Ю. Б. [8], Ноздревой Р. Б. [4], Азоева Г. А. [1], Буркинського Б. В. [3], Поддубной Л. И. [5], Портера М. [6], Фатхутдинова Р. А. [7] и других.

Анализ литературных источников показал, что при оценке и прогнозировании конкурентоспособности продукции предприятия авторы не всегда учитывают динамический характер этого показателя, что позволит использовать естественнонаучные подходы при оценке конъюнктуры рынка в процессе прогнозирования конкурентного положения предприятия.

На уровень конкурентоспособности продукции машиностроительных предприятий влияет ряд основных факторов. К их числу относятся: привлекательный внешний вид; качество и удачный выбор материалов; экологичность изготовления и ремонта; уровень эксплуатационных затрат; приемлемые места и объемы выхода на рынок и т. д. Причем оценку конкурентоспособности целесообразно осуществлять соответствием «идеальному» товару.

**В** соответствии с концепцией маркетинга уровень конкурентоспособности продукции зависит от степени соответствия идеальным характеристикам для целевой группы покупателей. От уровня же конкурентоспособности продукции в свою очередь зависят конкурентные позиции предприятия на рынке.

Конкурентные позиции предприятия должны характеризовать предпосылки достижения предприятием того или иного нового положения на рынке. По мнению авторов, эти предпосылки определяются тремя показателями. Это, с одной стороны, оценка стратегических преимуществ предприятия; с другой стороны, оценка конкурентных позиций производителя; и, наконец, с третьей стороны, оценка конъюнктуры, т. е. внешних по отношению к предприятию факторов воздействия на его состояние.

Таким образом, при оценке конкурентного состояния предприятия необходимо ответить на три вопроса:

- ✦ достаточно ли благоприятны условия внешней среды маркетинга предприятия, формируемые факторами внешней среды, для создания и поддержания на высоком уровне конкурентоспособности предприятия;
- ✦ в какой мере используются предприятием условия внешней и внутренней среды;
- ✦ достаточно ли развиты элементы стратегического потенциала предприятия для создания преимуществ в целях занятия и поддержания лидирующего состояния, т. е. какова степень обеспеченности предприятия ресурсами для решения стратегических задач и достижения поставленных целей.

Таким образом, конкурентоспособность выпускаемой предприятием продукции можно представить в

виде функциональной зависимости от конъюнктуры рынка, конкурентного положения предприятия и конкурентных преимуществ, т. е.

$$Y_{KC} = F(OKP, OKПП, UKВП), \quad (1)$$

где  $Y_{KC}$  – уровень конкурентоспособности продукции;

$OKP$  – оценка конъюнктуры рынка;

$OKПП$  – оценка конкурентных позиций производителя;

$UKВП$  – уровень конкурентных возможностей предприятия.

**С**овременный этап развития экономики Украины связан с решением различных проблем переходного периода, который характеризуется политической и экономической нестабильностью, частыми изменениями ситуации на рынке.

Любой субъект хозяйствования, стремящийся к прибыльному развитию производства в условиях рыночной экономики, должен позаботиться об организации тщательного анализа состояния рынка и возможно более точного предвидения ситуации, в которой будет осуществляться его деятельность.

В условиях рыночной экономики выживает только тот производитель, который способен улавливать изменения в запросах и возможностях потребителей, предлагать выгодно отличающиеся от продукции конкурентов товары. Для этого необходимо изучать и прогнозировать экономическую конъюнктуру. Чем больше будет предприятия знать о ней сейчас, тем легче им будет приспособиться к постоянно меняющейся конъюнктуре.

Конъюнктура как форма проявления на рынке закономерного процесса воспроизводства (т. е. непрерывное возобновление производства и материальных благ) охватывает все стороны экономической жизни.

В этом смысле вполне правомерным является, по мнению авторов, следующее определение, данное отечественными учеными Ноздрёвой Р. Б. и Цыгичко Л. И.: «Экономическая конъюнктура – это форма проявления на рынке системы факторов и условий воспроизводства в их постоянном развитии и взаимодействии, в конкретно-историческом преломлении, выражающаяся в определённом соотношении спроса, предложения и динамики цен» [4, с. 36].

Указанное определение содержит все существенные черты понятия конъюнктуры. *Во-первых*, в нём выделен предмет экономической конъюнктуры – рынок, так как конъюнктуру увязывают, прежде всего, с положением дел в сфере обмена на рынке как таковом. *Во-вторых*, конъюнктура не замыкается только сферой обмена, а охватывает и включает в себя весь процесс воспроизводства, который рассматривается через призму обмена. *В-третьих*, конъюнктура рассматривается во времени и в пространстве, в динамичном развитии. *В-четвёртых*, конъюнктура увязывается с конкретно-историческими условиями процесса воспроизводства, ибо для каждого нового этапа развития воспроизводственного процесса характерно своё сочетание факторов и условий развития конъюнктуры. *В-пятых*, указывается, что основной формой её проявления является соотношение спроса,



предложения и динамики цен. В конечном итоге именно эти факторы, определяющие состояние и динамику рынка, являются центральным звеном. Прочие факторы оказывают воздействие на развитие конъюнктуры лишь опосредованно, через спрос и предложение.

**В** практике конъюнктурных исследований особо важное значение имеет возможность воздействовать на факторы, управлять ими, что предопределяет их деление на управляемые и неуправляемые. Необходимое условие управляемости – предсказуемость изменения того или иного фактора в определённых обстоятельствах. К управляемым относятся эндогенные факторы из числа предсказуемых.

На основе всего вышесказанного можно сделать ряд выводов, предопределяющих характер исследований экономической конъюнктуры.

*Во-первых*, в настоящее время экономисты не способны дать точных прогнозов экономической конъюнктуры, а могут определить лишь общую её тенденцию. Однако, даже правильно определив тенденцию, трудно предсказать точные даты прохождения фаз и вовремя изменить экономическую политику.

*Во-вторых*, множество конъюнктурообразующих факторов и степень их влияния, а также степень их предсказуемости, приводят к объективной невозможности учёта всех факторов конъюнктуры и делают любые прогнозы конъюнктуры любого рынка любого уровня иерархии невероятными, а в лучшем случае – вероятностно-неопределёнными.

*В-третьих*, сложность проявления воздействия и взаимосвязи факторов конъюнктуры, их непрерывное изменение во времени и неоднородность, приводят к тому, что однозначное и полное математическое описание конъюнктуры невозможно. Количество пригодных данных ничтожно мало – данные катастрофически устаревают по мере их сбора и с течением времени уже не отражают наметившиеся тенденции в динамике.

Каждый из признаков классификации конъюктурообразующих факторов позволяет взглянуть на их свойства с тех или иных позиций, которые не взаимосвязаны, а наоборот, дополняют друг друга. Значит, множество всех факторов каждой конкретной экономической конъюнктуры в каждый момент времени составляет такую оригинальную и сложную совокупность, которая представляет совершенно особенную систему, поведение которой не может быть подобно поведению других аналогичных систем.

При оценке конъюнктуры на будущее надо исходить, с точки зрения авторов, из того, что в каждый анализируемый период конъюнктура представляет собой своеобразный результат взаимодействия различных по длительности влияния, силе и направлению воздействия факторов, т. е. конъюнктура есть функция взаимодействующих факторов, таких как длительные тенденции (тренды), циклические факторы, сезонные факторы, нерегулярные (случайные) факторы. Это можно выразить формулой [4, с. 78]:

$$K = (T \cdot Ц \cdot С \cdot H), \quad (2)$$

где  $K$  – анализируемая конъюнктура;  
 $T$  – длительные тенденции (тренды);  
 $С$  – сезонные факторы;  
 $H$  – нерегулярные (случайные) факторы;  
 $Ц$  – циклические факторы.

Длительные тенденции, циклические и сезонные факторы, как показывает современная наука, с определённой вероятностью прогнозируются. Причем, теоретическое обоснование и математическое моделирование этих процессов сужает область случайного.

Для оценки конъюнктуры в прогнозной модели конкурентных позиций производителя производятся расчеты на основе формулы (3) с учетом трендовых, циклических, сезонных факторов, кроме того, в эту формулу при прогнозировании закладываются коэффициенты риска, учитывающие случайные или нерегулярные факторы:

$$OKP = \sum_{n=1}^k G_n \cdot \alpha_n, \quad (3)$$

где  $G_n$  – величина  $n$ -го конъюктурообразующего фактора;

$\alpha_n$  – коэффициент значимости  $n$ -го фактора, т. е. вес  $n$ -го конъюктурообразующего фактора;

$k$  – количество конъюктурообразующих факторов.

При оценке  $G_n$  необходимо учесть, на взгляд авторов, направление воздействия этого фактора. То есть благоприятность или неблагоприятность  $n$ -го фактора может учитываться путем противоположного шкалирования при оценке разнонаправленных конъюктурообразующих факторов.

Кроме того, с точки зрения авторов, необходимо учитывать при прогнозировании конъюнктуры рынка динамический характер системы – рынка в целом, либо отдельного сегмента, т. е. изменение показателей, характеризующих систему во времени вследствие действий конкурирующих фирм. По мнению авторов, для такого прогноза более подходят методы, опирающиеся на естественнонаучные законы.

**Ф**изические в своей основе методы позволяют точнее оценивать количественные характеристики экономических изменений (например, интервалы времени), чем их качественное содержание. В этом заключается своего рода принцип неопределенности описания экономических явлений при определенности их физических масштабов. В этом случае становится достаточно очевидным взаимодополняющий характер экономических и физических методов прогнозирования.

Конечно, возможно возникновение погрешностей. Однако, с точки зрения авторов, погрешности естественнонаучного, так же как и большинства других методов прогнозирования, обусловлены преимущественно неполнотой исходной информации.

Одна из основных проблем естественнонаучного прогнозирования экономических явлений заключается в качестве не формализуемого до конца эвристического перевода экономической задачи в физический понятийный аппарат и обратно.

Второй является проблема понимания физической природы экономической динамики. Многие исследователи в этой связи полагаются на законы, открытые синергетикой и теорией катастроф. Широкое распространение, например, получили представления о пороговом экспоненциальном характере развития природных явлений в достаточно больших интервалах времени и пространства. Однако представляется возможным дополнить эти знания пониманием законов, обнаруженных в рамках турбулентной теории движения сплошных сред – жидкости, газа, плазмы. По многим, в том числе и формальным, характеристикам экономическую среду рыночного товарного сегмента в условиях трансформирующейся экономики, с некоторой долей условности, также можно рассматривать как сплошную. Важнейшее качество такого класса явлений заключается не в точечном, а принципиально «широкополосном», то есть неопределенном как в физических, так и в экономических переменных, характере траектории развития.

В формализованном выражении факт неопределенности некоего интегрированного энергетического отклика системы на возмущение ( $E$ ) на отрезке времени ( $t$ ) заключается в неопределенности и вариативности в некоторых случаях константы ( $C$ ) закона диссипации энергии сплошной среды Колмогорова:

$$E = Ct^{2/3}. \quad (4)$$

Относительно свойств сплошные среды подразделяются на анизотропные и изотропные.

Изотропной называется среда, свойства которой постоянны по всем координатам.

Соответственно свойства анизотропной среды отличны в разных координатах. Сегмент рынка можно считать анизотропной средой, поскольку свойства товаров, образующих данный сегмент, различны.

Исследования в области динамики сплошных сред показывают, что для анизотропных физических систем параметр оказывается функцией их линейных размеров:

$$C = \left(1 - \frac{1}{L}\right)^n, \quad (5)$$

где  $L$  – линейный размер системы (в данном случае емкость рынка);

$n$  – количество конкурирующих на данном рынке (сегменте) изделий.

Таким образом, можно утверждать, что чем большее количество товаров конкурируют на рынке (сегменте), тем меньший энергетический отклик на емкость рынка в целом и на долю рынка каждого из конкурентов будет иметь действие одного из них.

Следовательно, прогнозируемое значение конъюнктуры рынка ( $OKP_{np}$ ) на отрезке времени ( $t$ ) можно представить в виде:

$$OKP_{np} = E \cdot \sum_{n=1}^k G_n \cdot \alpha_n. \quad (6)$$

Условия, формируемые потенциалом предприятия, оцениваются показателем возможностей предприятия (формула 7). Однако при составлении прогнозной модели конкурентных позиций производителя и про-

гнозировании показателя возможностей предприятия по различным направлениям необходимо учитывать влияние следующего показателя:

$$K_{ij} = K_i^{zh} \cdot K_j^{cp}, \quad (7)$$

где  $K_{ij}$  – показатель оценки  $i$ -го элемента потенциала по соответствию  $j$ -го ресурса его целям;

$K_i^{zh}$  – коэффициент значимости  $i$ -го элемента потенциала предприятия;

$K_j^{cp}$  – коэффициент соответствия  $j$ -го ресурса предприятия требованиям, отвечающим его целям.

$$УКВП = \sum_{i=1} \prod_{j=1} УКВП_i \prod K_{ij}, \quad (8)$$

где  $УКВП$  – показатель возможностей предприятия;

$УКВП_i$  – показатель возможностей предприятия по  $i$ -му потенциалу предприятия, который получается путем сравнения с предприятием-лидером.

Конкурентная позиция предприятия количественно может быть оценена, исходя из (формулы 9) путем прогноза соответствующих параметров на основе учета всех тенденций и факторов, влияющих на эти параметры. Кроме того, отметим, что конкурентная позиция предприятия во многом зависит от степени использования благоприятных конъюнктурообразующих факторов и преимуществ предприятия. Поэтому для оценки эффективности деятельности и прогноза конкурентных позиций предприятия необходимо учитывать следующую зависимость:

$$OKPP_{np} = OKPP_{\delta} \cdot УКВП_{\delta} \cdot OKP_{np}, \quad (9)$$

где  $OKPP_{np}$ ,  $OKPP_{\delta}$  – прогнозируемое и базовое положение предприятия соответственно;

$УКВП_{\delta}$  – базовые возможности предприятия;

$OKP_{np}$  – прогнозируемая оценка конъюнктуры.

Таким образом, на основе предложенного методического подхода строится прогнозная модель конкурентного положения предприятия. При этом полученные конечные результаты сопоставимы по своей значимости с картиной развития событий. Однако очень важна, по мнению авторов, при таком прогнозировании оценка масштабов тех или иных явлений и событий по времени их возникновения. Также отметим, что здесь необходимо учитывать динамику показателей за как можно более длительный прошлый период.

Практическая польза предлагаемой методики прогнозирования заключается в том, что она дает возможность предложить руководству предприятия научно обоснованные решения по выбору различных стратегий. Главное предназначение этой методики – сделать более понятным путь выработки решения на основе выявленных базовых конкурентных позиций предприятия, базовых тенденций, основных критических зон, рисков скачкообразных изменений, наиболее сложных проблем и определения прогнозного положения предприятия с учетом прогноза конъюнктуры рынка. Таким образом, прогноз позволяет разработать варианты стратегии и различные программы, оценить их преимущества и недостатки и сделать выбор, спланировав все мероприятия. ■

## ЛИТЕРАТУРА

- 1. Азоев Г. Л.** Конкурентные преимущества фирмы : учеб. пособие / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : Типография «Новости», 2000. – 255 с.
- 2. Колмогоров А. Н.** Элементы теории функций и функционального анализа / А. Н. Колмогоров, С. В. Фомин. – М. : Наука, 1981. – 44 с.
- 3.** Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б. В. Буркинский, Е. В. Лазарева, И. Н. Агеева и др. ; под ред. Б. В. Буркинского. – Одесса : ИПРЭЭИ НАН Украины, 2002. – 132 с.
- 4. Ноздрева Р. Б.** Маркетинг: как побеждать на рынке / Р. Б. Ноздрева, Л. И. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 303 с.
- 5. Піддубна Л. І.** Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2007. – 368 с.
- 6. Портер М.** Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
- 7. Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с. – Серия «Высшее образование».
- 8.** Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим и др. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 376 с.

## REFERENCES

- Azoev, G. L., and Chelenkov, A. P. *Konkurentnye preimushchestva firmy* [Competitive advantage of the firm]. Moscow: Novosti, 2000.
- Burkinskiy, B. V., Lazareva, E. V., and Ageeva, I. N. *Konkurentosposobnost produktii i predpriiatiia* [Competitiveness of products and businesses]. Odessa: IPREEI NAN Ukrainy, 2002.
- Fatkhutdinov, R. A. *Konkurentosposobnost: ekonomika, strategii, upravlenie* [Competitiveness: economics, strategy, management]. Moscow: INFRA-M, 2000.
- Kolmogorov, A. N., and Fomin, S. V. *Elementy teorii funktsiy i funktsionalnogo analiza* [Elements of the theory of functions and functional analysis]. Moscow: Nauka, 1981.
- Nozdreva, R. B., and Tsygichko, L. I. *Marketing: kak pobezhdat na rynke* [Marketing: how to win in the market]. Moscow: Finansy i statistika, 1991.
- Porter, M. *Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.
- Piddubna, L. I. *Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizm rehuliuвання ta upravlinnia* [Competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and control]. Kharkiv: INZhEK, 2007.
- Tyshchenko, A. N., Ivanov, Yu. B., and Kyzym, N. A. *Formirovaniye konkurentnoi pozytsyy predpriyatya v usloviyakh kryzysa* [Formation of the competitive position of the company in a crisis]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОЦЕДУР ПРОВЕДЕННЯ РЕІНЖИНИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ КРИЗЬ ПРИЗМУ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ

ДІДУХ В. В.

УДК 338.242.2

## Дідух В. В. Методичні підходи до процедур проведення реінжинірингу на підприємстві кризь призму циклічності розвитку

У статті розглянуто сутнісні характеристики реінжинірингу бізнес-процесів, визначено передумови його виникнення. Досліджено розвиток теоретичних засад формування концепції та здійснення реінжинірингу бізнес-процесів промислового підприємства в середовищі впливу зовнішніх і внутрішніх факторів та обумовлено актуальність даного питання. Розкрито особливості формування теоретично-методичних підходів до реінжинірингу на основі моніторингу його класифікаційних ознак і з урахуванням етапів життєвого циклу підприємства в конкретних виробничих системах. Здійснено проектування реінжинірингу бізнес-процесів на етапність життєвого циклу підприємства з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього оточення. Удосконалено класифікацію реінжинірингу бізнес-процесів підприємства. Розроблено технологічну модель реінжинірингу, що являє сукупність заходів, що спрямовані на досягнення результатів діяльності підприємства.

**Ключові слова:** процес, бізнес-процес, реінжиніринг бізнес-процесу, етап життєвого циклу підприємства, реінжиніринг бізнес-процесів центрального управління, операційної діяльності та забезпечення, технологічна модель реінжинірингу бізнес-процесів

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Дідух Вероніка Валеріївна** – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** veroni4kadidux@gmail.com

УДК 338.242.2

## Дідух В. В. Методические подходы к процедурам проведения реинжиниринга на предприятии сквозь призму цикличности развития

В статье рассмотрены существенные характеристики реинжиниринга бизнес-процессов, определены предпосылки его возникновения. Исследовано развитие теоретических основ формирования концепции и осуществления реинжиниринга бизнес-процессов промышленного предприятия в среде влияния внешних и внутренних факторов и обусловлена актуальность данного вопроса. Раскрыты особенности формирования теоретико-методических подходов к реинжинирингу на основе мониторинга его классификационных признаков и с учетом этапов жизненного цикла предприятия в конкретных производственных системах. Осуществлено проектирование реинжиниринга бизнес-процессов на этапность жизненного цикла предприятия с учетом факторов внутреннего и внешнего окружения. Усовершенствована классификация реинжиниринга бизнес-процессов предприятия. Разработана технологическая модель реинжиниринга, которая представляет совокупность мероприятий, направленных на достижение результатов деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** процесс, бизнес-процесс, реинжиниринг бизнес-процесса, этап жизненного цикла предприятия, реинжиниринг бизнес-процессов центрального управления, операционной деятельности и обеспечения, технологическая модель реинжиниринга бизнес-процессов.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

**Дідух Вероніка Валеріївна** – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** veroni4kadidux@gmail.com

UDC 338.242.2

## Didukh V. V. Methodical Approaches to Procedures of Re-engineering at an Enterprise through the Prism of Development Cyclicity

The article considers essential characteristics of re-engineering of business processes and identifies prerequisites of its appearance. It studies development of theoretical grounds of formation of the concept and conduct of re-engineering of business processes of an industrial enterprise in the environment of influence of external and internal factors and justifies urgency of this issue. It reveals specific features of formation of theoretical and methodical approaches to re-engineering on the basis of monitoring of its classification features and with consideration of stages of the enterprise life cycle in specific production systems. It conducts projection of re-engineering of business processes on the stage-by-stage approach to the enterprise life cycle with consideration of factors of internal and external environment. It improves classification of re-engineering of business processes of an enterprise. It develops a technological model of re-engineering, which is a set of measures directed at achievement of results of the enterprise activity.

**Key words:** process, business process, re-engineering of business process, stage of the enterprise life cycle, re-engineering of business process of central management and operation activity and provision, technological model of re-engineering of business processes.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Didukh Veronika V.** – Postgraduate Student, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** veroni4kadidux@gmail.com

Для ефективної та безперервної виробничо-комерційної діяльності необхідні процеси, що забезпечують мінімізацію витрат, дотримання термінів комерціалізації інноваційної продукції, зростання рівня конкурентоспроможності підприємства. Актуальним інструментарієм для досягнення зазначених вище завдань є реінжиніринг бізнес-процесів управління, що дозволяє керівництву радикально переосмислювати місію підприємства та шляхи її виконання з метою посилення конкурентних позицій на національному та регіональних ринках.

У своєму розвитку концепція реінжинірингу пройшла ряд етапів. Представники *першого етапу*, що тривав з кінця 1980-х – початку 1990-х рр., відстоювали концепцію перебудови переважної більшості бізнес-процесів. М. Хаммер і Дж. Чампі [1], як основоположники реформації системи управління, ратували за реінжиніринг бізнес-процесів виробничої діяльності «з чистого аркуша», використовуючи для їх характеристики показники якості, витрат, рівня обслуговування. Т. Давенпорт і Дж. Шорт [2], М. Робсон і Ф. Уллах [3] утримуються від кардинальних змін та акцентують увагу на перебудові бізнес-процесів на підприємстві.



Представники *другого етапу*, що тривав з 1993 до 1996 рр., пропонували концентрувати зусилля на оптимізації одного або декількох процесів. П. Морріс і Дж. Брендон [4], Х. Харрінгтон [5] розглядали реінжиніринг бізнес-процесів як набір взаємозалежних, орієнтованих на споживача процесів. При цьому вони абстрагувалися від взаємозв'язку процесного та функціонального підходів.

*Третій етап* (з 1995-х рр. XX ст. до 2005 р.) пов'язаний із низькою результативністю застосування реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві. Зміна умов господарювання вимагала нових підходів до організації економічної діяльності. Разом з тим, недостатній рівень професіоналізму керівників призвів більше 70% підприємств до незадовільних результатів через здійснення реінжинірингу бізнес-процесів.

*Четвертий етап* (з 2005 р. до сьогодні) – це відродження реінжинірингу як інструментарію впровадження змін на підприємстві. Недооцінені результати ефективного проведення реінжинірингу бізнес-процесів на деяких підприємствах стимулювали економічну думку шляхом перегляду цілей та політики підприємств, удосконалення організаційно-економічного механізму, перепроекткування усталених бізнес-процесів. Плеяда вітчизняних науковців здійснила низку досліджень, що конкретизують окремі напрями діяльності підприємства: бізнес-процеси трудових ресурсів, бізнес-процеси управління тощо.

Таким чином, теоретичними та прикладними аспектами реінжинірингу бізнес-процесів присвячені праці: М. Хаммера та Дж. Чампі [1], Т. Давенпорта і Дж. Шорта [2], М. Робсона і Ф. Уллаха [3], П. Морріса і Дж. Брендона [4], Х. Харрінгтона [5]; класифікаційним ознакам даної економічної категорії: Горлачука В. В. [11], Гребенюка Д. С. [12]. Разом з тим у наукових роботах недостатньо розкриті теоретичні засади здійснення реінжинірингу в умовах мінливості. Обмежена класифікація реінжинірингу бізнес-процесів не дозволяє ідентифікувати його серед інструментарію перепроекткування бізнес-процесів.

*Метою* статті є розвиток теоретичних засад формування концепції та здійснення реінжинірингу бізнес-процесів промислового підприємства в середовищі впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Для досягнення поставленої мети планується вирішити такі завдання: виявити сутнісні характеристики поняття «реінжиніринг бізнес-процесів» і розкрити особливості формування теоретично-методичних підходів до реінжинірингу на основі моніторингу його класифікаційних ознак та з урахуванням етапів життєвого циклу підприємства у конкретних виробничих системах.

**В**итоки економічної категорії «реінжиніринг» беруть початок з теорії організації Адама Сміта у його книзі «Дослідження про природу і причини багатства народів». Головною метою цієї управлінської концепції було розмежування поділу праці та спеціалізації виробництва, поділ виробництва на прості та базові операційні елементи. Така концепція дозволила на промисловому підприємстві підвищити рівень продуктивності праці за рахунок збільшення економії від масштабу виробничої діяльності. Окремі аспекти зна-

йшли свій розвиток у працях Ф. Тейлора та А. Файоля з теорії управління. У кінці XIX ст. Ф. Тейлор обґрунтував підвищення ефективності виробничих процесів за рахунок оптимізації апарату управління підприємства. Таким чином, провідна роль на підприємстві відводилась менеджерам, які повинні вдосконалювати виробничі процеси для підвищення продуктивності виробничої діяльності. Розвиваючи цю ідеологію на поч. XX ст., А. Файоль сформував процесний підхід до управління, що містив набір певних правил і норм, з акцентом на менеджменті як на ключовому факторі успіху в оптимізації та отриманні певних переваг підприємством. Праці класиків економічної думки та теорії управління А. Сміта, Т. Тейлора і А. Файоля сприяли виникненню реінжинірингу як економічної категорії.

М. Хаммер, Дж. Чампі та Т. Давенпорт на початку 90-х рр. XX ст. надали поштовх розвитку реінжинірингу, кардинально новому підходу до управління процесами. Цей підхід став фундаментальним переосмисленням і радикальним перепроектуванням бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості їх функціонування. Будь-яке підприємство М. Хаммер і Дж. Чампі розглядали як систему зі значною кількістю бізнес-процесів, що складаються з численної кількості функцій у різних елементах структурних підрозділів, і які разом створюють продукт чи послугу. При цьому ключовими показниками є оптимізація витрат, якість, рівень обслуговування та оперативності, що забезпечують успішне введення бізнесу [1, с. 35]. Перепроекткування бізнес-процесів підприємства приводить до поліпшення показників виробничо-комерційної діяльності.

**К**ожне підприємство – це бізнес-система, що функціонує у сфері впливу різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що в сукупності можуть призвести до кризових явищ на кожній стадії життєвого циклу. Це взаємопов'язаний та безперервний процес нормального функціонування підприємства. Перехід від одної стадії до іншої може супроводжуватися кризами різного типу, зумовленими впливом зовнішніх і внутрішніх факторів [6, с. 9]. Отже, проблема полягає в пошуку універсальних підходів до нівелювання наслідків впливу негативних факторів. На будь-якій стадії розвитку підприємство може потрапити у кризове становище, і важливим питанням постає знаходження дієвого інструменту перепроекткування змін і вирішення нагальних проблем. Основні тези теорії життєвого циклу, А. Адизеса, полягають у такому: розвиток організації подібний живому організму; на будь-якій стадії розвитку в організації є проблеми [7; 8, с. 58 – 59]. Тому, на нашу думку, методичні підходи до застосування реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах повинні знаходитися в руслі стадій життєвого циклу та впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. На практиці, як правило, реалізація комплексу антикризових процедур починається на стадії занепаду, коли підприємство неплатоспроможне, і для відновлення його платоспроможності необхідно застосувати процедуру банкрутства [6, с. 9]. Запропонований підхід відрізняється тим, що дозволяє застосовувати інструменти реінжинірингу

на будь-якій стадії розвитку підприємства, незалежно від його фінансового стану та поставлених цілей. При цьому вирішується проблеми: попередження кризових явищ, пошук оптимальних систем управління на основі поєднання інструментарію реінжинірингу.

Управління бізнес-процесами є дуже важливою і складною роботою на всіх етапах життєвого циклу підприємства, його розвитку і функціонування, тому саме запропонований підхід до реінжинірингу бізнес-процесів дозволить кардинально реконструювати проблемні бізнес-процеси, пристосовуючи їх до нових ринкових умов та посилювати ефективність управлінських рішень.

У науковій літературі представлено чимало поглядів на структуру кількості і класифікацію етапів життєвого циклу підприємства. Загалом налічується від 3 до 10 етапів розвитку підприємства. Під кожним етапом розуміють набір певних процесів підприємства та їх характерні ознаки. Ми абстрагуємося від етапів, що, на нашу думку, є похідними від суміжних і займають незначну вагу у тривалості життєвого циклу. Таким чином сконцентруємося на п'яти основних етапах (рис. 1).

Вплив різноманітних факторів стимулює застосування конкретного набору інструментів реінжинірингу, що покликані вирішити проблеми на даному етапі. Це дає підстави для виділення класифікаційних ознак реінжинірингу (табл. 1).

Класифікація реінжинірингу бізнес-процесів розкриває особливості його застосування на підприємствах і виступає підґрунтям для розуміння економічної сутності реінжинірингу.

У економічній літературі найбільш часто представлена така класифікація реінжинірингу, що поділяє його на два види залежно від економічного стану підприємства [11]:

- ✦ *реінжиніринг розвитку* – застосовується, коли підприємство починає функціонувати неприбутково, погіршується динаміка розвитку, випереджають конкуренти.
- ✦ *кризовий реінжиніринг* – передбачає рішення суттєвих проблем підприємства, коли підприємство вже збиткове і потрібний комплекс заходів, що дозволить ліквідувати «джерела захворювання».

Більш широка класифікація базується на фінансово-економічному стані підприємства [12]:

- ✦ *природний реінжиніринг бізнес-процесів* – це перетворення підприємств, що нормально функціонують. Основною метою такого реінжинірингу є підвищення ринкової вартості підприємства за рахунок збереження і збільшення власності не тільки для прискореного нарощування відриву від найближчих конкурентів за рахунок унікальних конкурентних переваг, але і для залучення довгострокових вкладень капіталу у вигляді інвестицій, що забезпечують завоювання лідируючих і стійких позицій на ринку.
- ✦ *діловий реінжиніринг бізнес-процесів* – це перетворення підприємств, що мають нестійкий поточний стан і прогнози їх діяльності невтішні й неблагополучні. Основною метою є стабілі-

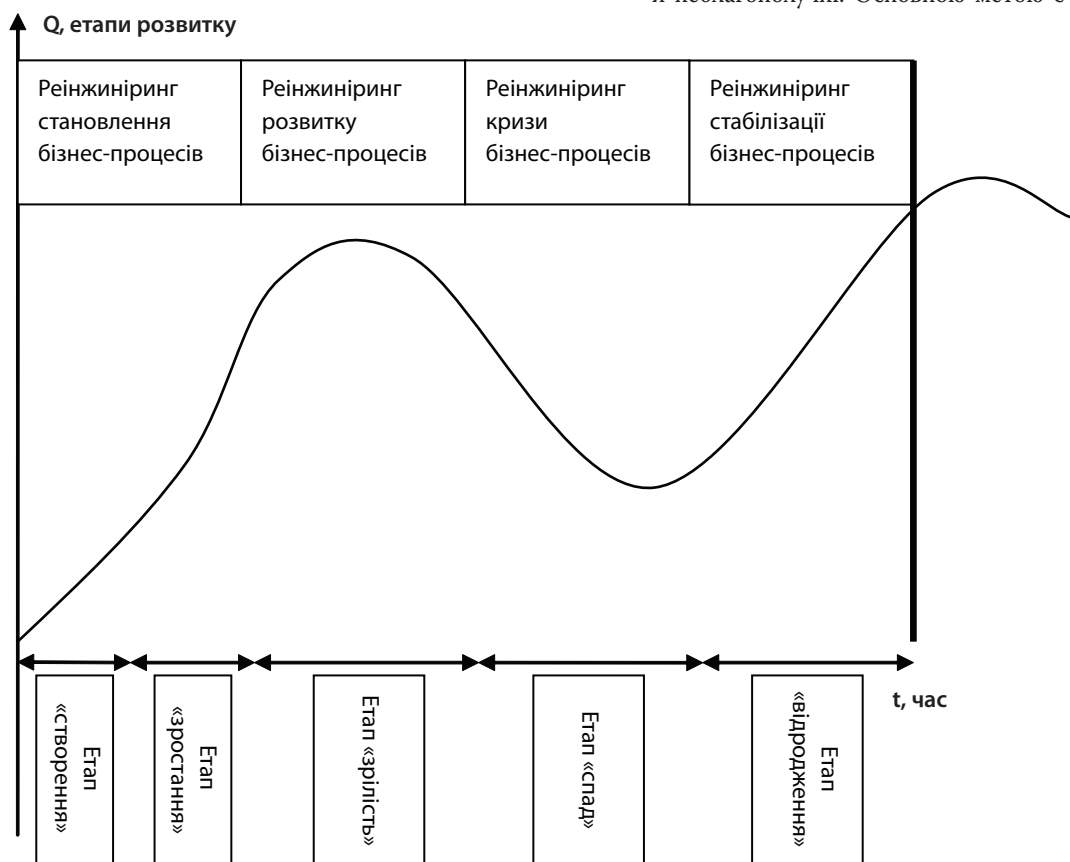


Рис. 1. Реінжиніринг бізнес-процесів підприємства в розрізі етапів життєвого циклу підприємства.

Розроблено автором.

закріплення позицій на ринку;

- ✦ *кризовий реінжиніринг бізнес-процесів* – це перетворення підприємств, що знаходяться в кризовому стані. Основною метою є покращення економічних і фінансових показників, фінансове оздоровлення підприємств.

Наведена класифікація реінжинірингу дозволяє структурувати підприємства за поточним станом виробничо-комерційної діяльності. Реалізація цілей підприємства базується на застосуванні конкретного виду реінжинірингу.

Подані класифікації реінжинірингу бізнес-процесів є дещо односторонніми та не відображають ряд характеристик. Оскільки реінжиніринг – поняття багатогранне і відрізняється за ступенем застосування і охоплення бізнес-процесів, вважаємо за необхідне привести власне бачення його класифікації. Такий підхід є логічним продовженням дослідженням реінжинірингу в розрізі етапів життєвого циклу підприємства та впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. В основі такої класифікації лежить залежність від циклічності розвитку в тому

числі цілей підприємства та від факторів зовнішнього і внутрішнього впливу. Ця класифікація дозволить виявляти проблемні сфери діяльності підприємства та запроваджувати реінжиніринг взаємопов'язаних процесів спільного спрямування в контексті цілей розвитку. Виділивши у складі бізнес-процесів підприємства операційні процеси, процеси центрального управління та процеси забезпечення операційної діяльності підприємства, приходимо до такої класифікації моделі:

- ✦ *реінжиніринг бізнес-процесів центрального управління* – це кардинальна зміна або суттєве перетворення тільки процесів управління, що дозволить змінити систему керування всього підприємства в цілому та досягти поставлених цілей і способів реалізації стратегії в майбутньому;
- ✦ *реінжиніринг бізнес-процесів операційної діяльності* – це кардинальна зміна або суттєве поліпшення процесів основної діяльності підприємств, що дозволить змінити спеціалізацію, його основну діяльність. Такий вид реінжинірингу, у свою чергу, можна успішно запроваджувати тільки за умови взаємодії процесів центрального управління та процесів забезпечення операційної діяльності;

Таблиця 1

**Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього оточення на перебіг процедур реінжинірингу в розрізі етапів життєвого циклу підприємства**

Назва етапу	«Створення»	«Зростання»	«Зрілість»	«Спад»	«Відродження»
Вплив внутрішніх факторів	1. Вибір місії підприємства. 2. Частка позикового капіталу у загальній вартості капіталу. 3. Оперативність укладання угод. 4. Підприємницькі здібності дирекції. 5. Кваліфікація управлінського персоналу та виконавців. 6. Неефективне маркетингове дослідження	1. Частка позикового капіталу в загальній вартості капіталу. 2. Неефективне маркетингове дослідження. 3. Перевищення витрат над доходами. 4. Управління структурою та вартістю капіталу. 5. Ефективна дивідендна політика. 6. Рівень ризик-менеджменту	1. Рентабельність підприємства. 2. Платоспроможність. 3. Інноваційна політика підприємства. 4. Неефективне маркетингове дослідження. 5. Перевищення витрат над доходами. 6. Частка витрат на управління. 7. Ефективна дивідендна політика	1. Доля позикового капіталу. 2. Неефективне маркетингове дослідження. 3. Старіння управлінського персоналу. 4. Перевищення витрат над доходами. 5. Фінансові можливості. 6. Фінансовий стан	1. Низький рівень організації виробництва. 2. Неузгоджена робота підрозділів. 3. Низька кваліфікація персоналу. 4. Залежність від постачальників. 5. Моральне та фізичне зношення основних фондів. 6. Недостатня увага інноваційній політиці
Вплив зовнішніх факторів	1. Податкова та кредитно-грошова політика. 2. Зниження потенціалу споріднених і підтримуючих галузей. 3. Попит і пропозиція на товари та послуги. 4. Наявність конкурентних переваг інших підприємств. 5. Економічна ситуація в країні. 6. Наявність державної підтримки створених підприємств.	1. Попит на товари та послуги. 2. Податкова та кредитна політика. 3. Параметри споріднених та підтримуючих галузей. 4. Фактори виробництва. 5. Конкуренція в галузі	1. Гнучкість в управлінні. 2. Купівельна спроможність населення. 3. Діяльність державних органів влади. 4. Кредитно-грошова політика. 5. Нестабільна податкова політика	1. Конкуренція. 2. Параметри споріднених і підтримуючих галузей. 3. Ціни на ресурси. 4. Резерви стратегічних ресурсів. 5. Уповільнення в галузі	1. Коливання ринкової кон'юнктури. 2. Зниження платоспроможності покупців. 3. Зміни в законодавстві. 4. Уповільнення розвитку галузі. 5. Конкуренція в галузі. 6. Екологічна ситуація

Складено автором на основі [6, с. 5 – 8; 9, с. 2 – 3; 10, с. 55].

- ✦ *реінжиніринг бізнес-процесів забезпечення* – це їх кардинальна зміна або суттєве поліпшення, результатом якого є вивільнення додаткових ресурсів та оптимізація їх використання в суміжних бізнес-процесах.

Бізнес-процеси підприємств, як об'єкти стратегічного управління, зорієнтовані на певний результат. Вони повинні аналізуватися, контролюватися, вимірюватися та діагностуватися у певній чіткій і досконалій системі. Розглянуті вище блоки бізнес-процесів, на нашу думку, мають взаємодіяти за допомогою певної моделі (рис. 2).

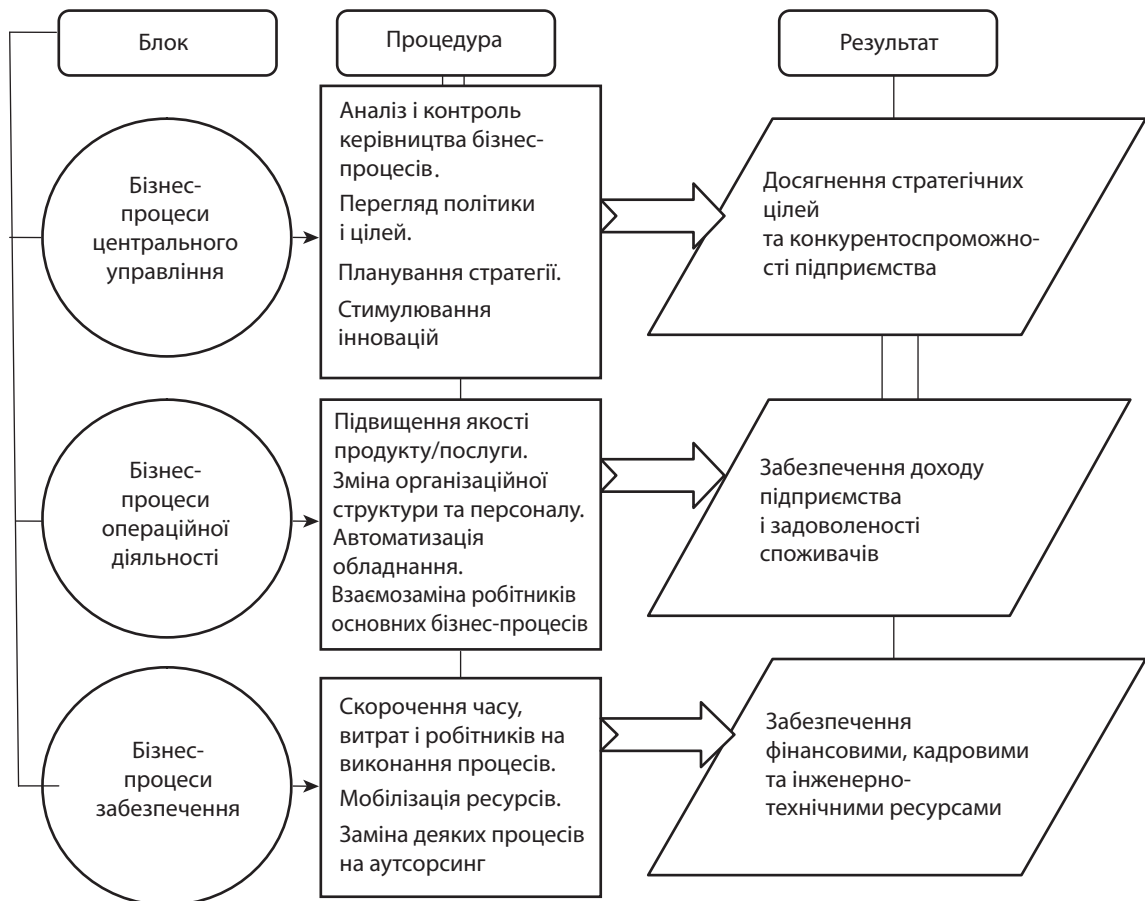


Рис. 2. Технологічна модель реінжинірингу бізнес-процесів

Розроблено автором.

Технологічна модель реінжинірингу – це модель ефективної взаємодії бізнес-процесів, в основі якої лежить технологія застосування процедур, що являють собою сукупність заходів впливу на об'єкти реінжинірингу. Її застосування дозволяє конкретизувати процедури у розрізі окремих блоків з метою конкретизації результатів та методів їх досягнення.

### ВИСНОВКИ

Питання, що стали предметом розгляду даної наукової статті, спрямовані на систематизацію та конкретизацію економічної природи реінжинірингу бізнес-процесів. Новизна отриманих результатів полягає в застосуванні методичного підходу до реінжинірингу на основі моніторингу його класифікаційних ознак і з урахуванням етапів життєвого циклу підприємства.

Запропонований методичний підхід до проведення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах базується на стадіях життєвого циклу та враховує вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Це дозволяє поглибити моніторинг виробничих та управлінських проблем підприємства, спрямувавши на їх подолання комплекс реінжинірингових процедур.

Удосконалена класифікація реінжинірингу бізнес-процесів спрямована на ідентифікацію бізнес-процесів під кутом зору циклічності розвитку підприємства та стимулює прискорене реагування на проблемні ситуації.

Подальших наукових розвідок потребує ідентифікація підходів до перепроєктування бізнес-процесів управління підприємством з метою уточнення сутності реінжинірингу та обґрунтування його індивідуальних характеристик. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Хаммер М.** Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампи. – М. : Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2006. – 288 с.
2. **Davenport, T. H. & Short, J. E.** (1990 Summer). "The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign," Sloan Management Review, pp. 11 – 27.
3. **Робсон М.** Практическое руководство по реінжинірингу бізнес-процесів / М. Робсон, Ф. Уллах / Пер. с англ. / Под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Изд-во «Аудит», ЮНИТИ, 1997. – 224 с.



4. Reengineering your business. Daniel Morris-Joel Brandon. Mc Graw Hill, Inc. 1993, p 247.
5. **Harrington H. J.** Total improvement management: the next generation in performance improvement / H. J. Harrington, J. S. Harrington. – N.Y.: McGraw–Hill Inc., 1995. – 476 p.
6. **Коваленко О. В.** Концепція життєвого циклу підприємства та кризові фактори / Коваленко О. В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Biznes/2010\\_1/2010/01/100104.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf)
7. **Adizes I.** Managing Corporate Lifecycles. Paramus. NJ: Prentice Hall, 1999.
8. **Филонович С. Р.** Использование моделей жизненного цикла в организационной диагностике / С. Р. Филонович // Социс. Социологические исследования : Научный и общественно-политический журнал. – 04/2005. – С. 53 – 64. – Библиогр. : С. 62 – 64.
9. **Захарченко І. С.** Визначення факторів впливу на економічну активність підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knu.edu.ua/Files/Verstka33/70.pdf>
10. **Гудзь О. І.** Аналізування сучасних підходів до сутності і структури життєвого циклу підприємства / О. І. Гудзь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – № 714. – С. 52 – 57 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12875/1/010\\_Anal%D1%96zuvannja%20suchasn\\_52\\_57\\_714.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12875/1/010_Anal%D1%96zuvannja%20suchasn_52_57_714.pdf)
11. **Горлачук В. В.** Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
12. **Гребенюк Д. С.** Место реинжиниринга бизнес-процессов в управлении предприятием [Текст] / Д. С. Гребенюк // Вопросы современной науки и практики. Серия «Гуманитарные науки». Т. 1. – Тамбов, 2008. – № 4 (14). – С. 178 – 189.
- pany]. [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12875/1/010\\_Anal%D1%96zuvannja%20suchasn\\_52\\_57\\_714.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12875/1/010_Anal%D1%96zuvannja%20suchasn_52_57_714.pdf).
- Horlachuk, V. V., and Yanenkova, I. H. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Mykolaiv: ChDU, 2010.
- Kovalenko, O. V. "Kontsepsiia zhyttievoho tsykladu pidpriemstva ta kryzovi faktory" [The concept of life-cycle businesses and crisis factors]. [http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Biznes/2010\\_1/2010/01/100104.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Biznes/2010_1/2010/01/100104.pdf)
- Khammer, M., and Champi, J. *Reinzhiniring korporatsii: manifest revoliutsii v biznese* [Reengineering the Corporation: A Manifesto revolution in business]. Moscow: Mann; Ivanov i Ferber, 2006.
- Morris-Joel Brandon, D. *Reengineering your business*: Mc Graw Hill, Inc., 1993.
- Robson, M., and Ullakh, F. *Prakticheskoe rukovodstvo po reinzhiniringu biznes-protsessov* [Practical Guide to Business Process Reengineering]. Moscow: Audit; YuNITI, 1997.
- Zakharchenko, I. S. "Vyznachennia faktoriv vplyvu na ekonomichnu aktyvnist pidpriemstva" [Determining factors influencing the economic activity of the enterprise]. <http://knu.edu.ua/Files/Verstka33/70.pdf>

**Науковий керівник – Охріменко О. О.**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки, факультету менеджменту і маркетингу, Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

## REFERENCES

- Adizes, I. *Managing Corporate Lifecycles*. Paramus. NJ: Prentice Hall, 1999.
- Davenport, T. H., and Short, J. E. "The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign". *Sloan Management Review* (1990): 11-27.
- Filonovich, S. R. "Ispolzovanie modeley zhiznennogo tsikla v organizatsionnoy diagnostike" [Using life cycle models in organizational diagnosis]. *Sotsis. Sotsiologicheskie issledovaniia* (2005): 53-64.
- Grebenuk, D. S. "Mesto reinzhiniringa biznes-protsessov v upravlenii predpriatiem" [Place of business process reengineering in enterprise management]. *Voprosy sovremennoy nauki i praktiki*, vol. 1, no. 4 (14) (2008): 178-189.
- Harrington, H. J., and Harrington, J. S. *Total improvement management: the next generation in performance improvement*. New York: McGraw–Hill Inc., 1995.
- Hudz, O. I. "Analizuvannia suchasnykh pidkhodiv do sutnosti i struktury zhyttievoho tsykladu pidpriemstva" [Review of current approaches to the nature and structure of the life cycle of the com-

# ІДЕНТИФІКАЦІЯ СУТНІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

ЗІНКЕВИЧ О. В.

УДК 657.421.1

## Зінкевич О. В. Ідентифікація сутнісних характеристик основних засобів: теоретико-методичні аспекти

Мета статті полягає в дослідженні економічної сутності основних засобів. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці ряду вчених, було розглянуто теоретико-методичні підходи щодо загальноекономічного та прикладного трактування економічної сутності основних засобів. У результаті проведеного дослідження було зазначено доцільність розгляду сутності основних засобів за системним підходом, що дозволяє враховувати можливі причинно-наслідкові та функціональні зв'язки і залежності, економічні відносини та явища, пов'язані з їх складом, рухом і використанням; виокремлено найбільш вагомі сторони і характерні риси основних засобів як об'єктів бухгалтерського обліку та економічного аналізу. Перспективою подальших досліджень в цьому напрямку є вдосконалення групування класифікаційних ознак основних засобів для потреб бухгалтерського обліку та економічного аналізу з урахуванням їх виокремлених сутнісних характеристик.

**Ключові слова:** засоби праці, основні засоби (фонди), матеріальні активи, капітал, зношування, відтворення.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

**Зінкевич Оксана Володимирівна** – старший викладач, кафедра обліку і аудиту, Національний університет водного господарства та природоохористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

**E-mail:** zinkevych\_o\_v@mail.ru

УДК 657.421.1

## Зінкевич О. В. Идентификация сущностных характеристик основных средств: теоретико-методические аспекты

Цель статьи заключается в исследовании экономической сущности основных средств. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды ряда ученых, были рассмотрены теоретико-методические подходы относительно общеэкономической и прикладной трактовки экономической сущности основных средств. В результате проведенного исследования была отмечена целесообразность рассмотрения сущности основных средств по системному подходу, что позволяет учитывать возможные причинно-следственные и функциональные связи и зависимости, экономические отношения и явления, связанные с их составом, движением и использованием; выделены наиболее весомые стороны и характерные черты основных средств как объектов бухгалтерского учета и экономического анализа. Перспективой последующих исследований в этом направлении является совершенствование группирования классификационных признаков основных средств для целей бухгалтерского учета и экономического анализа с учетом их выделенных сущностных характеристик.

**Ключевые слова:** средства труда, основные средства (фонды), материальные активы, капитал, износ, воссоздание.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

**Зінкевич Оксана Владимировна** – старший преподаватель, кафедра учета и аудита, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)

**E-mail:** zinkevych\_o\_v@mail.ru

UDC 657.421.1

## Zinkevych O. V. Identification of Essential Characteristics of Fixed Assets: Theoretical and Methodical Aspects

The goal of the article lies in the study of the economic essence of fixed assets. Analysing, systemising and generalising scientific works of a number of scientists, the article considers theoretical and methodical approaches with respect to the general economic and applied interpretation of the economic essence of fixed assets. In the result of the conducted study the article marks out expediency of consideration of the essence of fixed assets using the system approach, which allows taking into consideration possible cause-effect and functional relations and dependencies, economic relations and phenomena connected with their composition, motion and use; it marks out the most significant sides and characteristic features of fixed assets as objects of business accounting and economic analysis. The prospect of further studies in this direction is improvement of grouping of classification properties of fixed assets for business accounting and economic analysis with consideration of their specified essential characteristics.

**Key words:** means of labour, fixed assets, tangible assets, capital, wear and tear, recreation.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 13.

**Zinkevych Oksana V.** – Senior Lecturer, Department of Accounting and Auditing, National University of Water Management and Natural Resources Use (vul. Soborna, 11, Rivne, 33028, Ukraine)

**E-mail:** zinkevych\_o\_v@mail.ru

Ефективне функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки можливе завдяки збалансованому використанню всіх видів ресурсів. Інтенсифікація виробництва, нарощування його обсягів забезпечується, у першу чергу, зростанням рівня екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин вивчення ресурсів виробництва, до яких належать і основні засоби, потрібно здійснювати з урахуванням усього їх «життєвого циклу». Такий підхід є логічним з позицій стратегій суб'єктів господарювання.

Отже, потребує вирішення проблема системного трактування основних засобів з позицій різних наук,

у тому числі – економіки, бухгалтерського обліку та аналізу. Її розв'язання має важливе наукове і практичне значення, оскільки дозволяє сформувати для прийняття виважених управлінських рішень інформацію щодо основних засобів, що повніше відповідає вимогам корисності, з урахуванням існуючих причинно-наслідкових зв'язків у розрізі окремих явищ, процесів стосовно основних засобів.

Вирішенню питань, пов'язаних із сутнісним трактуванням основних засобів, присвячено дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема М. І. Бондаря, Л. В. Городянської, С. В. Мочерного, Н. І. Самбурської, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка та ін.

Однак у зв'язку з масштабністю і багатовекторністю цього поняття, взаємозв'язком основних засобів з

багатьма економічними явищами і процесами, що відбуваються на підприємстві, існує значна наукова дискусія з сутнісного трактування основних засобів.

Зародження та розвиток товарного виробництва обумовлювалися наявністю у власника засобів праці, за допомогою яких праця уречевлювалася у товар, який мав мінову, а пізніше – додаткову вартість. Саме накопичення цієї додаткової вартості сприяло появі капіталу. Отже, завдяки праці створено засоби праці, які, у свою чергу, є однією із умов появи та накопичення капіталу власників.

Засіб – це знаряддя (предмет, сукупність пристосувань) для здійснення будь-якої діяльності [1, с. 621]. Українські науковці проф. В. В. Сопко, проф. З. В. Гуцайлюк, М. Т. Щирба, М. Бенько під засобами праці розуміють річ (або комплекс речей), яку працівник розміщує між собою і предметом праці так, аби вона була провідником його дій на цей предмет. Засоби праці за своєю суттю можуть бути двох видів: знаряддя праці й предмети, що забезпечують умови праці [2, с. 223].

Ткаченко Н. М. трактує основні засоби як засоби праці, які багаторазово (більше року) беруть участь у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здаванні в оренду для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік), зберігають при цьому свою натуральну форму, поступово зношуються і частково переносять свою вартість на виготовлювану продукцію або виконану роботу (послуги) у вигляді амортизаційних відрахувань, а частково на збільшення первісної (переоціненої) вартості основних засобів» [3, с. 37].

М. Г. Чумаченко та інші [4, с. 427 – 428] характеризують основні засоби як сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним і моральним зносом.

Ю. С. Цал-Цалко характеризує основні засоби як речові необоротні (неспоживчі) об'єкти, що, як передбачається, будуть використовуватися більше 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію (операційного циклу, якщо він довший за рік) для потреб, процесу виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, вартість яких більша величини, яка визначена підприємством для малоцінних необоротних матеріальних активів [5, с. 197].

Отже, засоби праці у вигляді основних засобів є інструментом прикладання праці з метою трансформації предметів праці відповідно до визначених потреб у процесі звичайної діяльності і надзвичайних подій.

Ідентифікацію засобу праці як основного засобу обумовлюють:

- а) термін використання (експлуатації);
- б) використання у сфері матеріального виробництва або невиробничій сфері;

- в) зменшення вартості у зв'язку зі зносом;
- г) збереження натуральної форми.

Важливим для більш чіткого розуміння сутності основних засобів є визначення їх функціональної корисності. В економічній енциклопедії зазначається, що основними фондами є лише засоби праці, залучені у виробничий процес, які виконують певні функції [6, с. 672].

Проф. Ф. Ф. Бутинець та ряд інших економістів до числа функцій, які здійснюються за допомогою основних засобів, відносять:

- ✦ використання у процесі виробництва;
- ✦ використання у процесі постачання товарів і послуг;
- ✦ надання в оренду іншим особам;
- ✦ здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій [7, с. 462].

Стельмащук А. М. і Смоленюк П. С. характерними особливостями основних засобів називають:

- ✦ використання в натуральному вигляді впродовж тривалого часу (не менше року);
- ✦ схильність до зносу, який виявляється у поступовій втраті можливої подальшої експлуатації у зв'язку зі старінням, закінченням резерву потужності (матеріальний знос) або з втратою доцільності подальшої експлуатації у зв'язку з виникненням основних фондів, що мають якісніші характеристики (моральний знос);
- ✦ специфічний характер кругообігу та відшкодування вартості – через механізм поступової амортизації з віднесенням амортизаційних відрахувань на поточні витрати підприємства, і відповідно, вартість продукції (послуг) [8, с. 86 – 87].

Вивчення економічної літератури з досліджуваного питання показало, що необхідно трактувати основні засоби (фонди) у широкому (загальноекономічному) і вузькому (прикладному) розумінні.

За першим підходом, узагальнюючи сутнісну характеристику, наведену у [6, с. 672; 9, с. 395], основні фонди – це економічна форма засобів праці, які функціонують у процесі виробництва протягом багатьох колообертів і поступово, у міру зношування, переносять свою вартість на продукт.

За другим підходом особливістю основних засобів є те, що вони, з одного боку, є матеріальним втіленням основного капіталу, його реальними інвестиціями, з іншого:

- ✦ засобами подальшого збільшення капіталу;
- ✦ економічним інструментом нарощування прибутку;
- ✦ виробничим ресурсом підприємства, за допомогою якого створюється додана вартість;
- ✦ складовою активів підприємства.

Відтак, сутність основних засобів варто розглядати за системним підходом, що дозволяє врахувати можливі причинно-наслідкові та функціональні зв'язки і залежності, економічні відносини і явища, пов'язані з їх складом, рухом та використанням.

Із загальноекономічної точки зору основні фонди – це економічна форма засобів праці, що функціонують у виробничому процесі протягом багатьох коло-

обертів, частково, у міру зношування, переносять свою вартість на новостворений продукт, відтворюючись через кілька виробничих циклів.

Основними фондами є лише засоби праці, залучені у виробничий процес, які виконують певні функції [6, с. 672].

Отже, згідно з класичною теорією, обов'язковими умовами приналежності засобів праці до основних засобів є:

- ✦ наявність економічної форми;
- ✦ функціональний зв'язок з виробничим процесом;
- ✦ участь у багатьох колообертах;
- ✦ зношування;
- ✦ часткове перенесення вартості на новостворений продукт;
- ✦ відтворення.

З позицій бухгалтерського обліку основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [10].

За Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку [11, с. 248 – 249] основні засоби – це матеріальні активи, які:

- а) утримуються підприємством для використання у виробництві або постачанні товарів та наданні послуг, для оренди іншим або для адміністративних цілей;
- б) будуть використовуватися, як очікується, протягом більш ніж одного періоду.

Отже, відповідно до методологічних засад формування облікової інформації щодо основних засобів, слід виокремлювати такі умови їх ідентифікації:

- ✦ належність до матеріальних активів;

- ✦ функціональний зв'язок з виробничим процесом;
- ✦ зношування;
- ✦ використання для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій;
- ✦ строк корисного використання більше одного року або операційного циклу.

Спостерігаються розбіжності в ознаках сутнісного тлумачення основних засобів. З позицій бухгалтерського обліку стосовно основних засобів:

- а) більш чітко визначені функції основних засобів та очікувані строки корисного використання;
- б) не враховано такі притаманні основним засобам процеси, як зношування і відтворення;
- в) не враховано місце основних засобів у створенні доданої вартості.

Крім того, за системним підходом формування економічної сутності основних засобів потребує урахування макро- і мікроекономічного трактування капіталу (рис. 1).

Таким чином, основні засоби є важливою складовою капіталу і, відповідно, знаходяться під впливом закономірностей і особливостей його функціонування та еволюції (табл. 1).

Для більш точного формування сутності основних засобів як об'єкта бухгалтерського обліку та економічного аналізу доцільно також врахувати впливи сучасних економічних теорій [13, с. 117 – 121].

Відповідно до *теорії власності* основні засоби є матеріальними активами, що перебувають у розпорядженні власника, корисна експлуатація яких забезпечує збільшення його економічних вигод. Основні засоби оцінюються за поточною вартістю.

Основні засоби з позиції *теорії інвестицій* є об'єктом інвестицій. Кінцевою метою інвестицій є отримання прибутку підприємствами і забезпечення ефективного попиту.

*Теорія господарської одиниці* розглядає наявність основних засобів як матеріальні активи, уречевлення

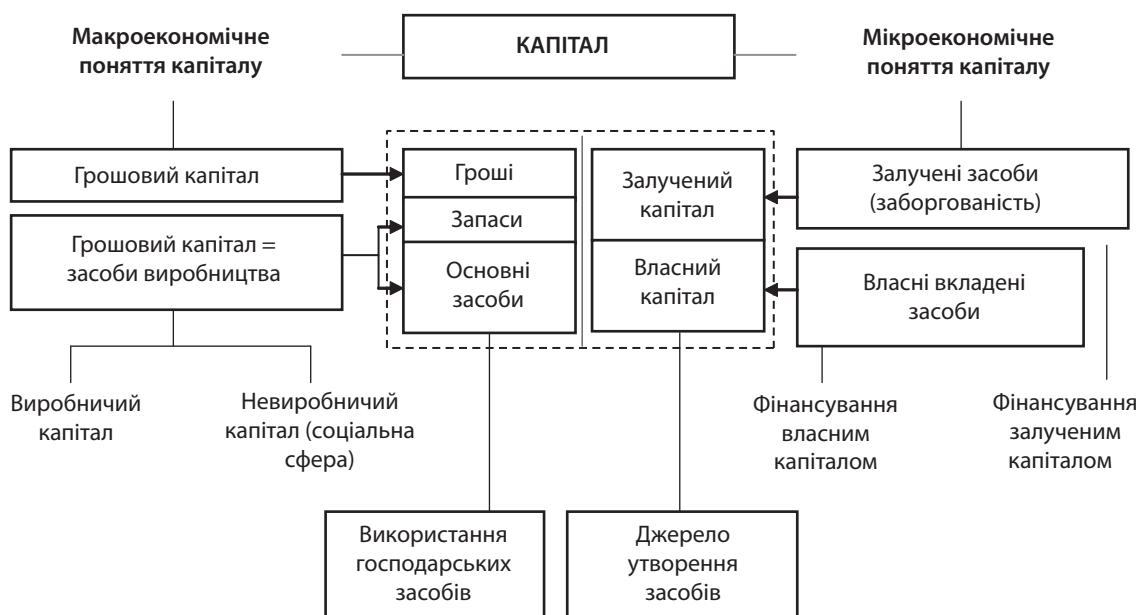


Рис. 1. Мікро- і макроекономічне трактування капіталу [12, с. 7]



## Порівняльна характеристика напрямів еволюції понять «капітал» і «основні засоби»

Напрямок розвитку наукових досліджень поняття «капітал» [12, с. 7]	Напрямок розвитку сучасного тлумачення основних засобів
1. Перехід від техніко-господарського розуміння до суспільної категорії, що базується на суспільно-соціальних взаємовідносинах і господарських формах	1. Перехід від тлумачення основних фондів як засобів праці до матеріальних активів, які мають відповідне функціональне навантаження
2. Еволюція розуміння капіталу через теорії грошей – від ресурсу (майна) до вартості	2. Перехід від натурально-речової форми засобів праці до вартісної оцінки основних засобів
3. Відокремлення поняття «капітал» від власника і об'єднання його з підприємством	3. В економічному змісті основних засобів враховується мета їх використання підприємством (згідно з П(С)БО 7)
4. Еволюція розгляду капіталу від фактора виробництва до основи доходів підприємства	4. Основні засоби є не лише ресурсом і фактором виробництва, але з їх допомогою забезпечується досягнення довгострокових цілей максимізації прибутку

права господарської одиниці на отримання майбутніх доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг у зв'язку з їх використанням. Від наявності, руху та ефективності використання основних засобів залежить рівень отримуваних доходів господарської одиниці.

За *теорією підприємства* основні засоби виконують ряд функцій, пов'язаних із задоволенням інтересів не лише власників, але й інших зацікавлених сторін (технічне забезпечення виробничої, адміністративної, соціально-економічної діяльності).

Основні засоби пов'язані *теорією попиту і пропозиції* через постійні витрати, до складу яких входить їх використання.

*Теорія ризику* говорить про те, що для основних засобів є характерними ризики їх втрати та неефективного використання, що проявляється у недоотриманні доходів від операційної діяльності. Також в умовах ринкової економіки можливим є ризик зниження ринкової вартості основних засобів, їх знецінення.

Основні засоби пов'язані з *трудовою теорією вартості* через основний капітал, тобто є його частиною.

## ВИСНОВКИ

Систематизація впливу сучасних економічних теорій на теоретико-методичні засади обліку й аналізу основних засобів дозволила виокремити найбільш вагомі сторони і характерні риси основних засобів:

- належність до матеріальних активів, що перебувають у розпорядженні власника;
- корисна експлуатація основних засобів забезпечує збільшення економічних вигод власників;
- економічні вигоди від використання основних засобів пов'язані із забезпеченням ефективного попиту з метою отримання прибутку;
- основні засоби є частиною основного капіталу;
- основні засоби є об'єктом реальних інвестицій;
- наявність та використання основних засобів забезпечують задоволення інтересів багатьох сторін;
- основні засоби виконують різні за характером функції;
- у процесі обліково-аналітичного забезпечення управління основними засобами слід враховувати ризики: втрати, знецінення, зниження ринкової вартості, неефективного використання.

З урахуванням вищенаведеного логічним є тлумачення економічного змісту основних засобів як матеріальних активів, які зазнають зносу за виконуваними функціями і забезпечують задоволення інтересів власників та інших заінтересованих сторін, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Виокремлення вищенаведених сутнісних характеристик основних засобів необхідно враховувати також у групуванні класифікаційних ознак основних засобів для потреб обліку та аналізу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Ожегов С. И.** Словарь русского языка. – Издание 17-е, стереотип. / Под ред. Шведовой Н. Ю. – М.: Русский язык, 1985. – 797 с.
- Бухгалтерський облік: Основи обліку. Фінансовий облік.** Внутрішньогосподарський (управлінський) облік [Текст] : навч. посіб. / В. Сопко, З. Гуцайлюк, М. Щирба, М. Бенько. – Тернопіль: Астон, 2005. – 495 с.
- Ткаченко Н. М.** Теоретико-методологічні проблеми формування бухгалтерського фінансового обліку. – К.: А.С.К., 2001. – 348 с.
- Чумаченко М. Г.** Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
- Цал-Цалко Ю. С.** Фінансовий аналіз : підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 566 с.
- Економічна енциклопедія** : у 3-х т. / За ред. С. В. Мочерного. – К.: Академія, 2001. – Т. 2. – 846 с.
- Економічний аналіз** : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП Рута, 2003. – 680 с.
- Стельмашук А. М.** Бухгалтерський облік : навчальний посібник / А. М. Стельмашук, П. С. Смоленюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 528 с.
- Гене́за ринкової економіки** (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність, планування): Терміни. Поняття. Персоналії : навчальний словник-довідник для ВНЗ / Укладачі: В. С. Іфтемічук, В. А. Григор'єв, М. І. Маниліч, Г. Д. Шутак. – Львів : Магнолія Плюс, 2004. – 682 с.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»**: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua>

11. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.

12. Теория измерения капитала и прибыли [Текст] : монография / [Коллектив авторов] Под общ. ред. проф. Бутица Ф., проф. Добию М. – Краков : Fundasija Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowe, 2010. – 400 с.

13. Теория бухгалтерського обліку : монографія / Л. В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападівської. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 735 с.

## REFERENCES

Boliukh, M. A., Burchevskiy, V. Z., and Horbatok, M. I. *Ekonomicnyi analiz* [Economic Analysis]. Kyiv: KNEU, 2003.

*Ekonomiczna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2001.

*Ekonomicnyi analiz* [Economic Analysis]. Zhytomyr: Ruta, 2003.

Iftemichuk, V. S., Hryhoriev, V. A., and Manylich, M. I. *Geneza rynkovoї ekonomiky (politekonomiia, mikroekonomika, makroekonomika, ekonomichni analiz, ekonomika pidpriemstva, menedzhment, marketynh, finansy, banky, investytsii, birzhova diialnist, planuvannia): Terminy. Poniattia. Personalii* [Genesis of the market economy (political economy, microeconomics, macroeconomics, economic analysis, business economics, management, marketing, finance, banking, in-

vestment, exchange activities, planning): Timing. Concept. Persons]. Lviv: Mahnoliia Plius, 2004.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon0.rada.gov.ua> *Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku* [International Accounting Standards]. Kyiv: Federatsiia profesiinykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy, 1998.

Napadovska, L. V., Dobiia, M., and Sander, Sh. *Teoriia bukhhalterskoho obliku* [Theory of accounting]. Kyiv: KNTU, 2008.

Ozhegov, S. I. *Slovar russkogo iazyka* [Russian dictionary]. Moscow: Russkiy iazyk, 1985.

Stelmashchuk, A. M., and Smoleniuk, P. S. *Bukhhalterskyi oblik* [Accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Sopko, V., Hutsailiuk, Z., and Shchyrba, M. *Bukhhalterskyi oblik: Osnovy obliku. Finansovyi oblik. Vnutrishnyohospodarskyi (upravlinskyi) oblik* [Accounting: Accounting Basics. Financial Accounting. Interfarm (management) accounting]. Ternopil: Aston, 2005.

Tsal-Tsalko, Yu. S. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

*Teoriia izmereniia kapitala i prybyli* [Measurement theory of capital and profits]. Krakow: Fundasija Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowe, 2010.

Tkachenko, N. M. *Teoretyko-metodolohichni problemy formuvannia bukhhalterskoho finansovoho obliku* [Theoretical and methodological problems of formation of bookkeeping accounting]. Kyiv: A. S. K., 2001.

УДК 005.591.4.01

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

ОДИНЦОВА Н. Г.

УДК 005.591.4.01

## Одинцова Н. Г. Теоретичні основи реструктуризації підприємств

У світовій і вітчизняній теорії та практиці одним із поширених засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. У статті розглянуто сутність реструктуризації підприємства, здійснено аналіз існуючих підходів щодо розуміння понять «реорганізація», «реформування», «реструктуризація» та «реінжиніринг» і зроблено висновки щодо характеру їх взаємозв'язку. Проаналізовано тлумачення категорії реструктуризації, підходи науковців до розкриття сутності поняття реструктуризації підприємств. Для досягнення мети було проведено оцінку існуючих підходів до тлумачення змісту процесу реструктуризації підприємств. Отримав подальший розвиток аналіз взаємозв'язку понять «реформування», «реструктуризація», «реорганізація» і «реінжиніринг» з урахуванням наукових інтерпретацій, що дозволить визначити роль кожного з понять для виявлення їх впливу та взаємозалежності у співвідношенні з направленістю господарчої діяльності підприємств.

**Ключові слова:** структура, реструктуризація, реорганізація, реформування, реінжиніринг.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 25.

**Одинцова Надія Геннадіївна** – аспірантка, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** nadi\_odintsova@mail.ru

УДК 005.591.4.01

UDC 005.591.4.01

## Одинцова Н. Г. Теоретические основы реструктуризации предприятия

В мировой и отечественной теории и практике одним из распространенных средств финансового оздоровления предприятий является реструктуризация. В статье рассмотрена сущность реструктуризации предприятия, осуществлен анализ существующих подходов к пониманию понятий «реорганизация», «реформирование», «реструктуризация» и «реинжиниринг» и сделаны выводы относительно характера их взаимосвязи. Проанализированы толкование категории реструктуризации, подходы ученых к раскрытию сущности понятия реструктуризации предприятий. Для достижения цели была проведена оценка существующих подходов к толкованию содержания процесса реструктуризации предприятий. Получил дальнейшее развитие анализ взаимосвязи понятий «реформирование», «реструктуризация», «реорганизация» и «реинжиниринг» с учетом научных интерпретаций, что позволит определить роль каждого из понятий для выявления их влияния и взаимозависимости в соотношении с направленностью хозяйственной деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** структура, реструктуризация, реорганизация, реформирование, реинжиниринг.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 25.

**Одинцова Надежда Геннадьевна** – аспирантка, кафедра экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** nadi\_odintsova@mail.ru

## Odintsova N. H. Theoretical Grounds of Enterprise Restructuring

One of the most popular means of financial recovery of enterprises in the world and domestic theory and practice is re-structuring. The article considers the essence of enterprise re-structuring, conducts analysis of existing approaches to understanding the re-organisation, re-formation, re-structuring and re-engineering notions and makes conclusions with respect to the nature of their interconnection. It analyses interpretation of the re-structuring category, approaches of scientists to revelation of the essence of the enterprise re-structuring notion. To achieve the goal the article conducts assessment of the existing approaches to interpretation of the content of the enterprise re-structuring process. It also conducts further analysis of interconnection of the re-formation, re-structuring, re-organisation and re-engineering notions with consideration of scientific interpretations, which would allow identification of the roles of each of the notions for identifying their influence and interconnection in correlation with the direction of economic activity of enterprises.

**Key words:** structure, re-structuring, re-organisation, re-formation, re-engineering. **Pic.:** 1. **Bibl.:** 25.

**Odintsova Nadiya H.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** nadi\_odintsova@mail.ru

11. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.

12. Теория измерения капитала и прибыли [Текст] : монография / [Коллектив авторов] Под общ. ред. проф. Бутицка Ф., проф. Добию М. – Краков : Fundasija Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. – 400 с.

13. Теория бухгалтерського обліку : монографія / Л. В. Нападівська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.; за заг. ред. Л. В. Нападівської. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 735 с.

#### REFERENCES

Boliukh, M. A., Burchevskiy, V. Z., and Horbatok, M. I. *Ekonomichnyi analiz* [Economic Analysis]. Kyiv: KNEU, 2003.

*Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2001.

*Ekonomichnyi analiz* [Economic Analysis]. Zhytomyr: Ruta, 2003.

Iftemichuk, V. S., Hryhoriev, V. A., and Manylich, M. I. *Geneza rynkovoї ekonomiky (politekonomiia, mikroekonomika, makroekonomika, ekonomichnyi analiz, ekonomika pidpriemstva, menedzhment, marketynh, finansy, banky, investytsii, birzhova diialnist, planuvannia): Terminy. Poniattia. Personalii* [Genesis of the market economy (political economy, microeconomics, macroeconomics, economic analysis, business economics, management, marketing, finance, banking, in-

vestment, exchange activities, planning): Timing. Concept. Persons]. Lviv: Mahnoliia Plius, 2004.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon0.rada.gov.ua>  
*Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku* [International Accounting Standards]. Kyiv: Federatsiia profesiinykh bukhhalteriv i audytoriv Ukrainy, 1998.

Napadovska, L. V., Dobiia, M., and Sander, Sh. *Teoriia bukhhalterskoho obliku* [Theory of accounting]. Kyiv: KNTU, 2008.

Ozhegov, S. I. *Slovar russkogo iazyka* [Russian dictionary]. Moscow: Russkiy iazyk, 1985.

Stelmashchuk, A. M., and Smoleniuk, P. S. *Bukhhalterskyi oblik* [Accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Sopko, V., Hutsailiuk, Z., and Shchyrba, M. *Bukhhalterskyi oblik: Osnovy obliku. Finansovyi oblik. Vnutrishnyohospodarskyi (upravlinskyi) oblik* [Accounting: Accounting Basics. Financial Accounting. Interfarm (management) accounting]. Ternopil: Aston, 2005.

Tsal-Tsalko, Yu. S. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

*Teoriia izmereniia kapitala i prybyli* [Measurement theory of capital and profits]. Krakow: Fundasija Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010.

Tkachenko, N. M. *Teoretyko-metodolohichni problemy formuvannia bukhhalterskoho finansovoho obliku* [Theoretical and methodological problems of formation of bookkeeping accounting]. Kyiv: A. S. K., 2001.

УДК 005.591.4.01

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

ОДИНЦОВА Н. Г.

УДК 005.591.4.01

### Одинцова Н. Г. Теоретичні основи реструктуризації підприємств

У світовій і вітчизняній теорії та практиці одним із поширених засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. У статті розглянуто сутність реструктуризації підприємства, здійснено аналіз існуючих підходів щодо розуміння понять «реорганізація», «реформування», «реструктуризація» та «реінжиніринг» і зроблено висновки щодо характеру їх взаємозв'язку. Проаналізовано тлумачення категорії реструктуризації, підходи науковців до розкриття сутності поняття реструктуризації підприємств. Для досягнення мети було проведено оцінку існуючих підходів до тлумачення змісту процесу реструктуризації підприємств. Отримав подальший розвиток аналіз взаємозв'язку понять «реформування», «реструктуризація», «реорганізація» і «реінжиніринг» з урахуванням наукових інтерпретацій, що дозволить визначити роль кожного з понять для виявлення їх впливу та взаємозалежності у співвідношенні з направленістю господарчої діяльності підприємств.

**Ключові слова:** структура, реструктуризація, реорганізація, реформування, реінжиніринг.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 25.

**Одинцова Надія Геннадіївна** – аспірантка, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** nadi\_odintsova@mail.ru

УДК 005.591.4.01

UDC 005.591.4.01

### Одинцова Н. Г. Теоретические основы реструктуризации предприятия

В мировой и отечественной теории и практике одним из распространенных средств финансового оздоровления предприятий является реструктуризация. В статье рассмотрена сущность реструктуризации предприятия, осуществлен анализ существующих подходов к пониманию понятий «реорганизация», «реформирование», «реструктуризация» и «реинжиниринг» и сделаны выводы относительно характера их взаимосвязи. Проанализированы толкование категории реструктуризации, подходы ученых к раскрытию сущности понятия реструктуризации предприятий. Для достижения цели была проведена оценка существующих подходов к толкованию содержания процесса реструктуризации предприятий. Получил дальнейшее развитие анализ взаимосвязи понятий «реформирование», «реструктуризация», «реорганизация» и «реинжиниринг» с учетом научных интерпретаций, что позволит определить роль каждого из понятий для выявления их влияния и взаимозависимости в соотношении с направленностью хозяйственной деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** структура, реструктуризация, реорганизация, реформирование, реинжиниринг.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 25.

**Одинцова Надежда Геннадьевна** – аспирантка, кафедра экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** nadi\_odintsova@mail.ru

### Odintsova N. H. Theoretical Grounds of Enterprise Restructuring

One of the most popular means of financial recovery of enterprises in the world and domestic theory and practice is re-structuring. The article considers the essence of enterprise re-structuring, conducts analysis of existing approaches to understanding the re-organisation, re-formation, re-structuring and re-engineering notions and makes conclusions with respect to the nature of their interconnection. It analyses interpretation of the re-structuring category, approaches of scientists to revelation of the essence of the enterprise re-structuring notion. To achieve the goal the article conducts assessment of the existing approaches to interpretation of the content of the enterprise re-structuring process. It also conducts further analysis of interconnection of the re-formation, re-structuring, re-organisation and re-engineering notions with consideration of scientific interpretations, which would allow identification of the roles of each of the notions for identifying their influence and interconnection in correlation with the direction of economic activity of enterprises.

**Key words:** structure, re-structuring, re-organisation, re-formation, re-engineering.  
**Pic.:** 1. **Bibl.:** 25.

**Odintsova Nadiya H.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** nadi\_odintsova@mail.ru



У світовій і вітчизняній теорії та практиці одним із поширених засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», іншими нормативно-правовими документами передбачено використання реструктуризації як ефективного засобу відновлення платоспроможності підприємства, який рекомендується включати до плану санації. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин щораз частіше виникають умови для ефективного використання реструктуризації як одного зі шляхів оздоровлення економіки.

Появу економічної категорії реструктуризації пов'язують із активізацією процесів реформування підприємств, спрямованих на підвищення ефективності їх діяльності, на початку 30-х років ХХ ст. у США, Франції, Німеччині та інших розвинених країнах [5]. Однак найбільшого поширення термін «реструктуризація» у сучасному його розумінні набув у 80-х роках минулого століття. Цьому сприяли поширення реформування компаній у країнах Західної Європи, а також необхідність перебудови діяльності підприємств країн Центральної та Східної Європи у зв'язку з переходом до ринкових умов господарювання [5]. Однак, незважаючи на тривалий період застосування поняття реструктуризації, і досі серед науковців існують суперечності щодо трактування сутності цього поняття, а також його взаємозв'язку з суміжними категоріями.

Сутність поняття реструктуризації у 80-х роках минулого століття розкривалася у працях таких зарубіжних науковців, як М. Портер, Т. Пітерс, А. Стрікланд, А. Томсон, М. Хаммер та інші. Реструктуризація розглядалася ними як сукупність кардинальних стратегічних заходів щодо перетворення структури диверсифікованої компанії шляхом продажу одних напрямів діяльності (бізнесів) і придбання інших. На сьогодні проблему реструктуризаційних процесів на підприємствах також досліджує чимало вітчизняних науковців, серед них: М. Аістова, Є. Андрущак, М. Білик, К. Гайдук, В. Гриньова, Л. Ежкін, І. Карпунь, Н. Кизим, О. Колодізев, Ж. Крисько, І. Мазур, В. Пономаренко, В. Тренев, С. Титов, С. Скочиляс, В. Шапіро та інші. Це привело до виникнення низки сучасних тлумачень поняття реструктуризації та суміжних цьому процесу категорій. Проте, не зважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних аспектів здійснення реструктуризації розкрито не повною мірою, що ускладнює розуміння сутності реструктуризаційних процесів.

*Мета* статті – визначити поняття реструктуризації підприємств, здійснити аналіз існуючих підходів щодо розуміння характеру взаємозв'язку понять «реструктуризація», «реорганізація», «реформування» і «реінжиніринг».

Для досягнення мети пропонується рішення таких завдань: 1) оцінка існуючих підходів до тлумачення змісту процесу реструктуризації підприємств; 2) визначення сутності поняття «реструктуризація»; 3) здійснення аналізу існуючих підходів щодо розуміння характеру взаємозв'язку понять «реструктуризація», «реорганізація», «реформування» і «реінжиніринг».

Для оцінки існуючих підходів до тлумачення змісту процесу реструктуризації підприємств необхідно проаналізувати буквальне значення поняття «реструктуризація». Так, у дослівному перекладі з англійської мови реструктуризація означає «зміну, перебудову структури». У цьому розумінні слушним є зауваження І. Височин [5] стосовно того, що головною характеристикою реструктуризаційних заходів на підприємстві є його структурна перебудова.

Термін «структура» в перекладі з англійської мови означає «порядок, будова, розташування». Відповідно до Великого тлумачного словника сучасної української мови, «структура – це взаєморозміщення та певний взаємозв'язок складових частин цілого, внутрішня будова». Як «зміну структури» реструктуризацію розглядає Р. Кох [12]. Але автор обмежує значення цього терміна тільки зміною структури капіталу компанії, що відповідає лише фінансовому виду реструктуризації.

Дослідження наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених вказує на те, що існуючі тлумачення поняття «реструктуризація» можна поділити на три групи [13].

**В**изначення, що належать до *першої групи*, розглядають реструктуризацію як захисну реакцію підприємства для забезпечення його виживання через будь-які зміни стратегічного характеру. Особливістю визначень *другої групи* є розуміння реструктуризації через акцент на окремих її аспектах – цілях, напрямках проведення та формах реалізації. Ряд науковців дотримуються *третього підходу* і вважають, що реструктуризація – це комплексна програма впровадження змін, метою якої є зростання ринкової вартості підприємства.

Огляд наукових джерел засвідчив існування близьких за змістом понять, які потребують ідентифікації сутнісної відмінності між ними. Деякі науковці використовують як синоніми такі поняття, як «реструктуризація», «реорганізація», «реформування», «реінжиніринг» [2, 5, 15, 20, 23].

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття реструктуризації дав змогу дійти висновку, що для формування повного уявлення про економічну сутність категорії реструктуризації підприємства її визначення повинно включати такі елементи: зміст явища реструктуризації; його перспективна спрямованість (очікувані результати); обумовлювальні чинники. Говорячи про зміст явища реструктуризації, зауважимо, що найбільшого поширення в літературі набуло його трактування як процесу здійснення організаційно-економічних, техніко-технологічних, правових і фінансових заходів, спрямованих на адаптацію підприємства до змін середовища. У подібному контексті зміст реструктуризації розкривається у визначеннях таких авторів, як С. Скочиляс [23], В. Москаленко та О. Шипунова [17], В. Лук'янін і Л. Таранюк [14], Л. Зуева та Е. Архипчук [8].

Спробу розкрити зміст заходів, які уміщує в собі поняття реструктуризації, знаходимо у тлумаченні, наведеному в Законі України «Про відновлення платоспроможності підприємства-боржника або визнання його банкрутом». Законодавчо реструктуризацію визначено як «здійснення організаційно-господарських,



фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів» [9].

Існують також інші підходи, згідно з якими реструктуризація підприємства визначається як «сукупність економічних відносин, пов'язаних із послідовним впровадженням системи організаційно-економічних, техніко-технологічних, фінансових та правових заходів, що носять інноваційний характер...» [10], «комплексна оптимізація системи функціонування підприємства ...» [7], «ланцюг взаємопов'язаних організаційних інновацій ...» [16], «зміна комплексної системи функціонування підприємств ...» [19] та інші.

Достатньо повним визначенням у аналізованому контексті є тлумачення Ж. Крисько, згідно із яким «реструктуризація є зміною структури економічного суб'єкта (активів, власності, фінансів, управління) незалежно від його стану під впливом чинників зовнішнього чи внутрішнього середовища для підвищення конкурентоспроможності з подальшим зростанням вартості бізнесу» [13].

Заслугує уваги також визначення М. Білик, згідно з яким реструктуризацію розглядають як «систему організаційно-економічних та інших заходів, спрямованих на реформування його господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей його розвитку шляхом здійснення необхідних структурних перетворень, адаптованих до зміни факторів зовнішнього середовища його функціонування» [3].

Аналізуючи висвітлення в існуючих трактуваннях категорії «реструктуризації» її перспективної спрямованості або очікуваних результатів від впровадження реструктуризаційних заходів, необхідно виокремити групу авторів, які у поданих визначеннях наголошують на антикризовому спрямуванні реструктуризації. Так, Ж. Крисько [13] наголошує на більшій обґрунтованості проведення реструктуризації в умовах стабільного фінансового стану господарюючого суб'єкта, оскільки за таких умов підприємство має запас часу та ресурсів для використання оптимальних методів проведення перетворень. На тенденції поширення застосування реструктуризаційних заходів на успішних підприємствах наголошують також І. Мазур та В. Шапіро [15] та інші науковці.

З огляду на це, з часом науковці вдосконалили тлумачення реструктуризації шляхом повнішого висвітлення її спонукальних мотивів. Так, результати реструктуризації у визначеннях цього поняття висвітлюються як «підвищення ефективності використання виробничого потенціалу» [19], «фінансове оздоровлення, збільшення обсягів виробництва і збуту конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва» [12], «поліпшення управління, підвищення ефективності й

конкурентоспроможності виробництва і продукції» [10], «підвищення конкурентоспроможності з подальшим зростанням вартості бізнесу» [13], «реформування господарської діяльності та досягнення стратегічних цілей розвитку» [4] тощо.

Поруч із терміном «реструктуризація» у науковій літературі та на практиці набуло поширення застосування поняття «реорганізація». Однозначним є висновок більшості авторів [2, 3, 11, 18], що реорганізація є одним із видів реструктуризаційних заходів.

Е. М. Королькова [11, с. 8] пропонує розглядати процеси змін в організаціях в порядку їх ускладнення: реорганізація – реформування – реструктуризація. При цьому реорганізація визначається нею як перетворення організаційної структури і управління підприємством при збереженні основних засобів, виробничого потенціалу підприємства, реформування – це зміна принципів дії підприємства, що сприяє підвищенню ефективності виробництва, а реструктуризація трактується як комплексна оптимізація системи функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього оточення і виробленої стратегії розвитку на базі сучасних підходів до управління.

Більшість же науковців вважають реорганізацію підприємства окремим напрямом реструктуризації суб'єкта господарювання (Д. Кононов, К. Рожков, А. В. Єжкін, А. Карлик, Е. Грішпун, С. В. Валдайцев, Г. С. Мерзлікіна, Е. А. Семікін, М. Д. Аїстова).

Проведені дослідження дозволили виокремити групу вчених, що вважають реорганізацію єдиним способом реструктуризації суб'єкта господарювання (А. Глушецький, В. Р. Крижанівський, Е. С. Мінаєв, В. П. Панагушин).

Більшою суперечністю щодо розкриття сутності характеризується поняття «реформування» підприємств.

У роботі С. Скочиляс [23] реформування розглянуто як результат еволюції реструктуризації.

Вважаючи реструктуризацію інструментом реформування суб'єкта господарювання, російські вчені А. В. Єжкін, М. Д. Аїстова стверджують, що «реструктуризація є всього лише частиною загального розвитку підприємства і, отже, її можна розглядати як один з ключових механізмів реформування, що приводить до збільшення ефективності діяльності підприємства» [18, с. 59; 1]. Подібний підхід простежується й у працях таких авторів, як В. І. Мазур і В. Д. Шапіро. У монографії «Реструктуризація підприємств і компаній» вони роблять висновок про те, що реструктуризація є основним засобом реформування підприємства [15]. При цьому вони висловлюють ідею про те, що «...можливо, реструктуризація є єдиним засобом реформування».

Так, В. Н. Тренев, В. А. Іріков, С. В. Ільдеменов у монографії «Реформування і реструктуризація підприємства» [20] стверджують, що реформування пов'язане зі зміною стратегії суб'єкта господарювання і його реорганізацією, реструктуризація ж має за мету зміну структури підприємства і продукції, що ним виробляється. У цій самій роботі від поняття «реструктуризація» автори відокремлюють поняття «реорганізація», а не тільки «реформування».

Отже, приведені вище терміни близькі за сенсом і розрізняються переважанням окремих аспектів. Ре-

структуризація співвідноситься з підприємством як з бізнесом (об'єкт), тоді як реформування більш традиційно пов'язується з підприємством як господарюючим суб'єктом. Реорганізація, у свою чергу, найчастіше розуміється у вузькому сенсі слова – як структурне перетворення підприємства або групи підприємств.

**Щ**е одним терміном, який тісно пов'язаний з реструктуризацією підприємства, є «реінжиніринг». Стосовно суті поняття «реінжиніринг» в наукових джерелах також немає однозначності.

Розглядаючи співвідношення понять «реорганізація», «реструктуризація», «реінжиніринг», Є. Андрущак [2, с. 83] розуміє реструктуризацію як системний механізм реформування підприємства.

Реінжиніринг, на його думку передбачає глобальні перетворення у сфері організації виробництва, управління та збуту продукції в рамках реструктуризації, реорганізація виступає лише як один із напрямів структурної перебудови в процесі реструктуризації підприємств.

Так, американські науковці М. Хаммер та Дж. Чампі у 1993 р. дали визначення реінжинірингу бізнес-процесів як «фундаментальному переосмисленню і радикальному перепроєктуванню бізнес-процесів для досягнення істотних покращень в основних показниках діяльності підприємства» [25].

Робсон М. і Ф. Уллах у 1997 р. уточнили, що ключовою характеристикою, яка вирізняє реінжиніринг з-поміж інших технологій здійснення перетворень на підприємствах, є створення цілком нових дійових процесів без урахування використовуваних раніше [21].

На думку С. В. Валдайцева, реінжиніринг – це особлива процедура, що передує, в обов'язковому порядку, процедурам реструктуризації (фінансової) і реорганізації суб'єкта господарювання [4]. М. Д. Аїстова [1] вважає реструктуризацію і реінжиніринг різними процесами в рамках загального процесу реформування підприємства. Іншої точки зору дотримується С. В. Рубцов, який стверджує, що «реінжиніринг бізнес-процесів – це один з бізнес-процесів організації» [22, с. 26]. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева [24] вважають реінжиніринг процесом модернізації раніше реалізованих технічних рішень, одним із напрямів реструктуризації.

Погоджуємося з твердженням К. В. Гайдука та Г. С. Мерзлікіної [6], що реінжиніринг і реструктуризація – це окремі, але взаємопов'язані процеси. При цьому поняття реструктуризації значно ширше, і в деяких випадках стратегічна реструктуризація може приймати форму реінжинірингу бізнес-процесів.

Проведений аналіз сутнісної характеристики поняття «реінжиніринг» дає змогу стверджувати, що він є окремою економічною категорією, включається до трансформаційних процесів і перетинається з поняттям реструктуризації у випадку проведення структурних змін інноваційного характеру.

Аналіз думок вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо сутності вказаних вище перетворень дозволяє зробити висновок про те, що реструктуризація є найбільш комплексною і глибокою формою перетворення і включає комбінацію перетворень у формі реорганізації й реінжинірингу. На *рис. 1* представлено побудову взаємозалежності понять «реформування», «реорганізація», «реструктуризація», «реінжиніринг».



Рис. 1. Побудова взаємозв'язку понять «реформування», «реструктуризація», «реорганізація» і «реінжиніринг»

Побудована схема взаємозв'язку понять демонструє, що для окремих варіантів перетворень на підприємстві деякі з аналізованих категорій мають тотожний характер, але, загалом, кожне з них має своє змістове навантаження і не може бути рівноцінно замінене іншим.

У статті отримав подальший розвиток аналіз взаємозв'язку понять «реформування», «реструктуризація», «реорганізація» і «реінжиніринг» з урахуванням наукових інтерпретацій, що дозволить визначити роль кожного з понять для виявлення їх впливу та взаємозалежності у співвідношенні з направленістю господарчої діяльності підприємств.

## ВИСНОВКИ

Досліджуючи проблему сутності та передумов реструктуризації підприємства, можна зробити такі висновки:

1) досліджуючи трактування поняття «реструктуризація», варто погодитися з тим, що кожне визначення додає важливі елементи до розуміння суті структурних перетворень, способів внутрішньої перебудови підприємства задля підвищення ефективності діяльності відповідно до мінливих вимог ринку;

2) узагальнюючи наведені словникові трактування, дослівні переклади термінів з іноземних мов і погляди науковців, зміст поняття реструктуризації підприємства рекомендуємо подавати як процес структурних перетворень на підприємстві шляхом здійснення заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного, фінансового та правового характеру;

3) реструктуризація є найбільш комплексною і глибокою формою перетворення і включає комбінацію перетворень у формі реорганізації й реінжинірингу. Взаємозалежність понять демонструє, що для окремих варіантів перетворень на підприємстві деякі з аналізованих категорій мають тотожний характер, але, загалом, кожне з них має своє змістове навантаження і не може бути рівноцінно замінене іншим;

4) поняття «реструктуризація» досить широке, і його зміст змінюється залежно від того, на що воно спрямоване. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Аистова М. Д.** Реструктуризація підприємства: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразования / М. Д. Аистова. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.

**2. Андрущак Є.** Реорганізація як ефективний засіб вирішення проблеми банкрутства підприємств / Є. Андрущак // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 83 – 89.

**3. Білик М.** Сутність та класифікація реструктуризації державних підприємств / М. Білик // Економіст. – 2000. – № 1. – С. 96 – 99.

**4. Валдайцев С. В.** Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия : [Учеб. пособие для вузов] / С. В. Валдайцев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.

**5. Височин І. В.** Реструктуризація підприємства як економічна категорія / І. В. Височин // Наукові праці ДонНТУ. – Сер.: Економічна. – 2004. – Вип. 75. – С. 160 – 165.

**6. Гайдук К. В.** Основы функциональной реструктуризации организации в условиях кризиса / К. В. Гайдук, Г. С. Мерзликина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.smartcat.ru/Management/SunkCosts.shtml](http://www.smartcat.ru/Management/SunkCosts.shtml)

**7. Гриньова В. М.** Фінансова реструктуризація промислових підприємств / В. М. Гриньова, А. В. Гриньов // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 9 – 14.

**8. Зуєва Л. С.** Економічний механізм реструктуризації підприємств / Л. С. Зуєва, Е. І. Архипчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 10. – С. 3 – 8.

**9.** Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.99 р., № 784-XIV.

**10. Кизим Н. А.** Проблемы реструктуризации промышленных предприятий в Украине / Н. А. Кизим, В. В. Жихарцев. – Харьков : ФЛП Александрова К. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 184 с.

**11. Королькова Е. М.** Реструктуризация предприятий : учеб. пособ. / Е. М. Королькова. – Тамбов : Изд-во Тамб. ГТУ, 2007. – 80 с.

**12. Кох Р.** Менеджмент и финансы от А до Я / Р. Кох. – С-Пб. : Изд-во «Питер», 1999. – 496 с.

**13. Крисько Ж. Л.** Сутність та види реструктуризації підприємств / Ж. Л. Крисько // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Сер.: Економіка. – Ужгород : Вид-во УНУ. – 2009. – Спецвипуск 28. – Ч. II. – С. 71 – 76.

**14. Лукьянихин В. А.** Методические подходы к реструктуризации предприятий / В. А. Лукьянихин, Л. Н. Таранюк // Механізм регулювання економіки, економіки природокористування, економіки підприємства та організація виробництва. – 2002. – № 1-2. – С. 201 – 206.

**15. Мазур І. І.** Реструктуризація підприємств і компаній : учебн. пособ. [для студ. вузов] / І. І. Мазур, В. Д. Шапиро. – М. : Изд-во «Экономика», ЗАО, 2001. – 534 с.

**16.** Методические рекомендации по реструктуризации предприятий. – Саранск : Изд-во Мордовского университета, 2001. – 43 с.

**17. Москаленко В. П.** Реструктуризація підприємств – основа удешевлення використання їх виробничого потенціала / В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Вісник Української академії банківської справи: зб. наук. праць. – 2000. – № 1(8). – С. 61 – 64.

**18. Одинцов М.** Реструктуризація – путь повышения конкурентоспособности производства / М. Одинцов, Л. Ежкин // Економіст. – 2000. – № 10. – С. 58 – 65.

**19. Пономаренко В. С.** Механізм санаційного управління підприємством: засади формування та моделі реалізації / В. С. Пономаренко, О. В. Раєвнева, С. О. Степуріна. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 304 с.

**20.** Реформирование и реструктуризация предприятия. Методика и опыт / [В. Н. Тренин, В. А. Ириков, С. В. Ильдеменов и др.]. – М. : Издательство «ПРИОР», 1998. – 320 с.

**21. Робсон М.** Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили / М. Робсон, Ф. Уллах. – М. : Изд-во «Аудит», ЮНИТИ, 1997. – 224 с.

**22. Рубцов С. В.** Уточнение понятия «бизнес-процесс» / С. В. Рубцов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 26 – 33.

**23. Сковчиляс С.** Реструктуризація підприємств в умовах трансформації економіки / С. Сковчиляс // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 4. – С. 300 – 303.



24. Современный экономический словарь / [Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева]. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 478 с.

25. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – С-Пб. : Изд-во СПб. университета, 1997. – 332 с.

**Науковий керівник – Лисиця Н. М.,** доктор соціологічних наук, професор кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет

## REFERENCES

Aistova, M. D. *Restrukturizatsiia predpriatiia: voprosy upravleniia. Strategii, koordinatsiia strukturnykh parametrov, snizhenie soprotivleniia preobrazovaniia* [Enterprise restructuring: governance issues. Strategy, coordination of structural parameters, drag reduction transformation]. Moscow: Alpina Publisher, 2002.

Andrushchak, Ye. "Reorhanizatsiia iak efektyvnyi zasib vyrishennia problemy bankrutstva pidpriemstv" [Reorganization as an effective means of solving problems bankruptcy]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2002): 83-89.

Bilyk, M. "Sutnist ta klasyfikatsiia restrukturyzatsii derzhavnykh pidpriemstv" [The essence of classification and restructuring of public enterprises]. *Ekonomist*, no. 1 (2000): 96-99.

Gayduk, K. V., and Merzlikina, G. S. "Osnovy funktsionalnoy restrukturyzatsii organizatsii v usloviiakh krizisa" [Basics of functional restructuring of the organization in times of crisis]. [www.smartcat.ru/Management/SunkCosts.shtml](http://www.smartcat.ru/Management/SunkCosts.shtml)

Hrynyova, V. M., and Hrynyov, A. V. "Finansova restrukturyzatsiia promyslovykh pidpriemstv" [Financial restructuring of industrial enterprises]. *Finansy Ukrainy*, no. 10 (2002): 9-14.

Kizim, N. A., and Zhikhartsev, V. V. *Problemy restrukturyzatsii promyshlennykh predpriatii v Ukraine* [Problems of industrial restructuring in Ukraine]. Kharkov: FLP Aleksandrova K. M.; INZhEK, 2009.

Korolkova, E. M. *Restrukturizatsiia predpriatii* [Restructuring of enterprises]. Tambov: Izd-vo Tamb. GTU, 2007.

Kokh, R. *Menedzhment i finansy ot A do Ia* [Management and Finance from A to Z]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Krysko, Zh. L. "Sutnist ta vydy restrukturyzatsii pidpriemstv" [Essence and types of restructuring]. *Naukovyi visnyk UNU*, vol. 2, no. 28 (2009): 71-76.

Khammer, M., and Champi, J. *Reinzhiniring korporatsii: manifest revoliutsii v biznese* [Reengineering the Corporation: A Manifesto revolution in business]. St. Petersburg: Izd-vo SPb. universiteta, 1997.

[Legal Act of Ukraine] (1999).

Lukianykhyn, V. A., and Taraniuk, L. N. "Metodycheskye podkhody k restrukturyzatsii predpriatii" [Methodical approaches to restructuring]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky, ekonomiky pryrodokorystuvannia, ekonomiky pidpriemstva ta orhanizatsiia vyrobnytstva*, no. 1-2 (2002): 201-206.

Mazur, I. I., and Shapiro, V. D. *Restrukturizatsiia predpriatii i kompaniy* [Restructuring of enterprises and companies]. Moscow: Ekonomika, 2001.

*Metodicheskie rekomendatsii po restrukturyzatsii predpriatii* [Methodical recommendations on restructuring]. Saransk: Izdatelstvo Mordovskogo universiteta, 2001.

Moskalenko, V. P., and Shypunova, O. V. "Restrukturyzatsiia predpriatii – osnova uluchsheniia yspolzovaniia ykh proyzvodstvennoho potentsyala" [Restructuring of enterpris-

es – basis for improving the utilization of their productive capacity]. *Visnyk Ukrainsoi akademii bankivsoi spravy*, no. 1 (8) (2000): 61-64.

Odintsov, M., and Ezhkin, L. "Restrukturyzatsiia – put povysheniia konkurentosposobnosti proizvodstva" [Restructuring – way to increase the competitiveness of industry]. *Ekonomist*, no. 10 (2000): 58-65.

Ponomarenko, V. S., Raievniova, O. V., and Stepurina, S. O. *Mekhanizm sanatsiinoho upravlinnia pidpriemstvom: zasady formuvannia ta modeli realizatsii* [Mechanism sanation business management: principles of formation and implementation of the model]. Kharkiv: INZhEK, 2009.

Robson, M., and Ullakh, F. *Prakticheskoe rukovodstvo po reinzhiniringu biznes-protsessov* [Practical Guide to Business Process Reengineering]. Moscow: Audit; YuNITI, 1997.

Rubtsov, S. V. "Utochnenie poniatii "biznes-protsess"" [Clarifying the concept of "business process"]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2001): 26-33.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1998.

Skochylias, S. "Restrukturyzatsiia pidpriemstv v umovakh transformatsii ekonomiky" [Restructuring in transforming the economy]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 4 (2009): 300-303.

Trenev, V. N., Irikov, V. A., and Ildemenov, S. V. *Reformirovanie i restrukturyzatsiia predpriatiia. Metodika i opyt* [Reform and restructuring of the company. Technique and experience]. Moscow: PRIOR, 1998.

Vysochyn, I. V. "Restrukturyzatsiia pidpriemstva iak ekonomichna katehoriia" [Enterprise restructuring as an economic category]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 75 (2004): 160-165.

Valdaytsev, S. V. *Otsenka biznesa i upravlenie stoimosti predpriatiia* [Business Valuation and management of enterprise value]. Moscow: YuNITI-DANA, 2001.

Zuieva, L. S., and Arkhynchuk, E. I. "Ekonomichnyi mekhanizm restrukturyzatsii pidpriemstv" [Economic mechanism of restructuring]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 10 (2004): 3-8.



# АНАЛИЗ РИСКОВ И ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

РУБАХА М. В.

УДК 347.92

## Рубаха М. В. Анализ рисков и факторов формирования структуры финансового капитала субъектов предпринимательства

Статья посвящена анализу структуры источников финансирования субъектов хозяйствования, изучению коммерческого и финансового рисков формирования структуры финансового капитала субъектов предпринимательства. Значительное внимание уделено расчету средневзвешенной стоимости капитала, эффектов финансового и операционного рычагов, а также оценке их взаимовлияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Исследовано влияние на структуру источников финансирования субъектов предпринимательства факторов внутренней среды, в частности особенностей операционной деятельности, качества и ликвидности активов, концентрации собственного капитала, стадии жизненного цикла, уровня рентабельности операционной деятельности, кредитной истории заемщика и необходимости обеспечения перспективной кредитоемкости, финансового менталитета собственников и менеджеров предприятия. Проанализированы также факторы внешней среды предприятия (стоимость привлечения финансирования из различных источников; конъюнктура товарного и финансового рынков, государственное регулирование и контроль бизнес-процессов, уровень налогообложения прибыли предприятий, а также дохода физических и юридических лиц – инвесторов от владения ценными бумагами), влияющие на возможности привлечения финансового капитала и, соответственно, перспективы эффективного функционирования субъекта предпринимательства в долгосрочном периоде.

**Ключевые слова:** структура капитала, коммерческий риск, эффект финансового рычага, эффект производственного рычага, кредитный рейтинг, финансовый риск, рыночная стоимость предприятия, средневзвешенная стоимость капитала.

**Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Библ.:** 8.

**Рубаха Мария Владимировна** – аспирантка, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)  
**E-mail:** mariya.rubakha@gmail.com

УДК 347.92

## Рубаха М. В. Аналіз ризиків і чинників формування структури фінансового капіталу суб'єктів підприємництва

Стаття присвячена аналізу структури джерел фінансування суб'єктів господарювання, вивченню комерційного і фінансового ризиків формування структури фінансового капіталу суб'єктів підприємництва. Значна увага приділена розрахунку середньозваженої вартості капіталу, ефектів фінансового і операційного важелів, а також оцінці їх взаємовпливу на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Досліджено вплив на структуру джерел фінансування суб'єктів господарювання факторів внутрішнього середовища компанії, зокрема особливостей операційної діяльності, якості та ліквідності активів, рівня концентрації власного капіталу, стадії життєвого циклу, рівня рентабельності операційної діяльності, кредитної історії позичальника та необхідності забезпечення перспективної кредитоемкості, фінансового менталітету власників і менеджерів підприємства. Проаналізовано також фактори зовнішнього середовища підприємства (вартість залучення фінансування з різних джерел; кон'юнктура товарного та фінансового ринку; державне регулювання та контроль бізнес-процесів; рівень оподаткування прибутку підприємств і доходу фізичних та юридичних осіб – інвесторів від володіння цінними паперами), що впливають на можливості залучення фінансового капіталу та, відповідно, визначають перспективи ефективного функціонування суб'єкта підприємництва в довгостроковому періоді.

**Ключові слова:** структура капіталу, комерційний ризик, ефект фінансового важеля, ефект виробничого важеля, кредитний рейтинг, фінансовий ризик, ринкова вартість підприємства, середньозважена вартість капіталу.

**Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Рубаха Марія Володимирівна** – аспирантка, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)  
**E-mail:** mariya.rubakha@gmail.com

UDC 347.92

## Rubakha M. V. Analysis of Risks and Factors of Formation of the Structure of Financial Capital of Subject of Entrepreneurship

The article is devoted to analysis of the structure of sources of financing economic subjects, study of commercial and financial risks of formation of the structure of financial capital of subjects of entrepreneurship. The article pays significant attention to calculation of the weighted average cost of capital, degrees of financial and operational leverages and also to assessment of their mutual influence upon results of financial and economic activity of an enterprise. It studies impact of factors of external environment on the structure of sources of financing subjects of entrepreneurship, these factors include specific features of operational activity, quality and liquidity of assets, concentration of own capital, stages of the life cycle, level of profitability of operational activity, credit history of a borrower and a necessity to ensure the prospective repayment capacity, and financial mentality of owners and managers of an enterprise. The article also analyses factors of external environment of an enterprise (cost of attraction of financing from different sources, commodity and financial markets situations, state regulation and control over business processes, level of taxation of profit of enterprises and also income of physical persons and legal entities – investors from owning securities) that influence the possibilities to attract financial capital and, consequently, prospects of efficient functioning of a subject of entrepreneurship in a long-term prospect.

**Key words:** capital structure, commercial risk, degree of financial leverage, degree of production leverage, credit rating, financial risk, market value of an enterprise, weighted average cost of capital.

**Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 8.

**Rubakha Mariya V.** – Postgraduate Student, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)  
**E-mail:** mariya.rubakha@gmail.com

Структура капитала предприятия является главным индикатором его финансового состояния, показателем способности эффективного функционирования в конкурентных условиях. Одним из основных дискуссионных вопросов современной теории

финансов есть вопрос определения оптимального соотношения источников финансирования предприятия.

На сегодня, как в теории, так и в практике работы субъектов предпринимательства нет единого универсального подхода к определению факторов влияния на

структуру капитала предприятия, анализируя которые, предприятие могло бы определить соотношение между источниками финансирования его деятельности.

Менеджерам предприятия нужно определить, за счет каких источников финансовых ресурсов будет сформирован финансовый капитал предприятия. От этого будет зависеть финансовое состояние и перспективы финансово-хозяйственной деятельности корпорации в будущем. Оптимизация структуры капитала является процессом перманентной адаптации формирования капитала предприятия к изменениям в среде его функционирования в соответствии с изменениями тенденций в экономической системе государства. Для исследования влияния структуры капитала предприятия на перспективы его финансово-хозяйственной деятельности важное значение имеет оценка финансового и коммерческого риска предприятия.

**К**ommerческий риск заключается в негарантированности положительного финансового результата деятельности предприятия – наличие операционной и чистой прибыли при использовании только собственных финансовых ресурсов. Степень коммерческого риска зависит от стабильности спроса на продукцию, структуры затрат и цен предприятия на собственные товары, а также цен на сырье его поставщиков. Инструментом анализа и управления этим риском является эффект операционного рычага, который рассчитывается как отношение разницы между выручкой от реализации продукции и переменными затратами (валовой маржой предприятия) и его постоянными затратами.

Эффект производственного рычага показывает взаимосвязь между объемом производства продукции, структурой затрат (постоянными и переменными затратами) и прибылью предприятия. Уровень производственного левериджа позволяет оценить степень чувствительности операционной прибыли к изменению объема производства и реализации, т. е. показывает процентное изменение операционной прибыли при изменении объема реализации на 1%. При высоком значении эффекта производственного рычага даже незначительное изменение объема реализации продукции генерирует существенное изменение объема операционной прибыли.

Финансовый риск связан с привлечением дополнительного долгового финансирования. Управление этим риском формирования структуры капитала осуществляется на основе расчета эффекта финансового рычага, показателя который отражает уровень дополнительно создаваемой прибыли собственным капиталом при различной доле использования заемных финансовых ресурсов:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{СНП})(\text{ЭР} - \text{СП}) \times \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}, \quad (1)$$

где СНП – ставка налога на прибыль, в коэффициентах;

ЭР – экономическая рентабельность, или рентабельность всей суммы инвестированного капитала;

СП – ставка процента, уплачиваемого за использование заемного капитала;

СК – сумма собственного капитала;

ЗК – сумма заемного капитала [2, с. 244].

**П**о критерию максимизации финансовой рентабельности оптимальным считается такое соотношение собственных и привлеченных средств, при котором значение коэффициента финансового рычага является наибольшим и при этом сохраняется положительная разница между коэффициентом валовой рентабельности активов и ставкой, которую платит предприятие за пользование заемным капиталом. Именно эта составляющая (дифференциал финансового рычага) показывает, прибыль или убыток на собственный капитал генерируют привлеченные заемные финансовые ресурсы. Чем более положительно значение этой разницы, тем выше, при прочих равных условиях, будет эффект от использования долгового капитала.

Дифференциал финансового рычага является очень динамичным показателем, поскольку находится под влиянием колебаний конъюнктуры одновременно финансового и товарного рынков. С одной стороны, на его значение влияет уровень процентной ставки, которая формируется на рынке капитала, с другой – сумма валового дохода, который определяется объемом реализации продукции предприятия, т. е. конъюнктурой товарного рынка в определенный момент времени. Отрицательное значение дифференциала финансового рычага означает генерирование убытков дополнительно привлеченным долговым капиталом, поскольку затраты на его мобилизацию превышают валовую доходность активов.

На значение налогового корректора ( $1 - \text{СНП}$ ) финансового рычага предприятие влиять не может, поскольку ставки налогообложения прибыли предприятия устанавливаются в законодательном порядке. Однако, если в стране действуют налоговые льготы или ставки налога на прибыль дифференцированы в зависимости от вида деятельности, или дочерние предприятия компании работают в пределах страны на территориях со льготными режимами налогообложения или в государствах с низким уровнем налоговых ставок, то, корректируя географическую или отраслевую структуру производства, предприятие может уменьшать сумму налоговых платежей, т. е. использовать «налоговый щит», привлекая большие объемы заемного финансирования в те сегменты собственного бизнеса, которые облагаются по более высоким ставкам подоходного налога.

Коэффициент финансового рычага (соотношение заемного и собственного капитала предприятия – плечо финансового рычага) мультиплицирует эффект, созданный дифференциалом показателя (как положительный, так и отрицательный).

Среди экономистов западных стран распространено мнение, что оптимальное значение ЭФР должно быть в пределах  $1/3 - 1/2$  коэффициента экономической рентабельности. Тогда эффект финансового рычага может компенсировать сумму налоговых платежей и обеспечить необходимый уровень доходности собственного капитала [7, с. 107]. Оценивая общее воздействие финансового и производственного рычагов на деятельность предприятия, менеджменту необходимо учитывать, что

одинаковое значение комбинированного эффекта достигается при трех разных вариантах сочетания силы воздействия производственного и финансового рычагов: одинакового действия обоих рычагов, сильного влияния воздействия производственного рычага и слабого влияния финансового рычага и сильного влияния финансового при слабой силе действия производственного рычага [6, с. 342].

**П**рактика показывает, что нет единого эффективного соотношения собственного и заемного финансирования не только для однотипных предприятий конкретных организационно-правовых форм или сфер деятельности, но и для одного предприятия на различных стадиях жизненного цикла, а также при различной конъюнктуре внутреннего и мирового финансового и товарного рынков. Вместе с тем, существует ряд факторов объективного и субъективного характера, учет которых позволяет целенаправленно определять структуру источников финансирования, обеспечивая условия эффективного использования финансовых ресурсов на каждом конкретном предприятии.

В частности, Бригхем Е. Ф. выделяет четыре основных фактора, влияющих на структуру источников финансирования: возможные угрозы повышения риска банкротства из-за дополнительного привлечения заемных средств, финансовая гибкость, то есть способность корпорации наращивать капитал в оговоренные сроки в будущем, размер налоговой экономии от дополнительного привлечения заемного капитала, управленческий консерватизм или агрессивность, то есть склонность менеджмента корпорации к риску [3, с. 484].

Ученые выделяют такие основные факторы влияния на структуру капитала предприятия: особенности его хозяйственной деятельности, стадию жизненного цикла предприятия, уровень рентабельности и условия налогообложения прибыли, конъюнктуры финансового и товарного рынков, кредитный рейтинг, удельный вес собственного капитала предприятия в структуре источников финансирования и финансовый менталитет его руководства [7, с. 223].

На наш взгляд, в процессе формирования структуры финансового капитала субъекта предпринимательства его менеджеры должны учитывать структуру активов предприятия, в частности, уровень их ликвидности; кроме налогообложения прибыли корпоративного сектора, считаем, целесообразно также учитывать уровень налогообложения доходов физических и юридических лиц от владения всеми видами ценных бумаг (как долговых ценных бумаг, так и корпоративных прав), состояние финансовых рынков внутри страны и за рубежом (особенно это актуально для корпораций, которые планируют осуществлять публичное размещение акций на зарубежных фондовых рынках) (табл. 1).

Кроме перечисленных факторов, на структуру капитала существенно влияет стоимость привлечения финансирования из разных источников. Ценой пользования ссудным капиталом (банковскими кредитами и ресурсами привлеченными с помощью облигационных ссуд) является процент, который платится кредиторам

субъекта ведения хозяйства, а сумма дивидендных выплат владельцам простых и привилегированных акций является ценой привлечения собственного капитала. Для определения средней стоимости капитала, который используется в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, используют формулу:

$$ССК = \sum C_n \omega_n, \quad (2)$$

где  $C_n$  – стоимость  $n$ -го источника капитала, %;  
 $\omega_n$  – удельный вес  $n$ -го источника финансирования в общей структуре финансовых ресурсов.

Невзирая на очевидную понятность и простоту расчета этого показателя, практическое его использование сталкивается со значительными трудностями, связанными с ростом стоимости отдельных источников финансирования, с увеличением их части в структуре капитала, неоднородностью структуры (и, соответственно, разной стоимостью) элементов собственного капитала (уставного, паевого, резервного, дополнительно вложенного, другого дополнительного капитала и нераспределенной прибыли), сложностью расчета удельного веса источников финансовых ресурсов в общей структуре финансирования субъекта ведения хозяйства, необходимостью учета сумм амортизационных отчислений предприятия как источника формирования общего объема его капитала и возможностью расчета объема капитала субъекта ведения хозяйства по балансовой или рыночной стоимости [7, с. 38].

Средневзвешенная стоимость капитала фактически является нынешней стоимостью капитала предприятия, то есть характеризует общую величину расходов по привлечению финансовых ресурсов. Значение средневзвешенной стоимости капитала предприятия должно использоваться менеджментом как ставка дисконтирования по отдельным инвестиционным проектам компании.

**М**етодология управления структурой источников финансирования отечественных предприятий значительно отличается от зарубежных корпораций, что объясняется рядом причин объективного и субъективного характера. По нашему мнению, важным фактором в управлении структурой капитала является ликвидность ценных бумаг предприятия и фондового рынка в целом: именно этот фактор позволяет корпорациям быстро реагировать на смену конъюнктуры финансового рынка, изменять структуру капитала с помощью купли-продажи на первичном и вторичном фондовом рынках собственных ценных бумаг.

Те преимущества смешанного финансирования, которые широко используются на Западе, сознательно или бессознательно игнорируются отечественными менеджерами. В большинстве случаев отечественные акционерные общества пытаются максимально использовать внутренние источники финансовых ресурсов, и лишь когда они исчерпываются, мобилизуют капитал на финансовом рынке. Во многом это можно объяснить неразвитостью отечественного рынка ценных бумаг, несовершенством и противоречивостью отечественной нормативно правовой базы и низкой инвести-



ционной привлекательностью украинских акционерных обществ. Лишь после усовершенствования действующей законодательной базы относительно выпуска и обращения ценных бумаг финансовые ресурсы фондового рынка станут доступными для отечественных акционер-

ных обществ. Без становления эффективного организованного фондового рынка, считаем, преждевременно говорить об эффективности управления структурой источников финансирования отечественных субъектов ведения хозяйства.

Таблица 1

**Факторы влияния на структуру капитала предприятия**

<b>Факторы влияния</b>	<b>Характер влияния факторов на структуру источников финансирования субъекта хозяйствования</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Внешняя среда</b>	
Особенности деятельности предприятия (отрасль основной деятельности предприятия и длительность операционного цикла)	Субъекты хозяйствования с длительным операционным циклом должны привлекать в большей степени собственный капитал и долгосрочное заемное финансирование. Как правило, предприятия, работающие в отраслях с высоким уровнем фондоемкости и значительной долей внеоборотных активов в их структуре, имеют сравнительно низкий кредитный рейтинг, поэтому должны больше ориентироваться на привлечение собственного капитала
Качество и ликвидность активов предприятия	Качество активов предприятия, которые могут быть переданы в залог потенциальным кредиторам, определяют объем и цену долгового финансирования
Стадия жизненного цикла предприятия	Предприятия, которые находятся на этапе роста, и зрелые предприятия, выпускающие конкурентоспособную продукцию, могут расширять свою деятельность за счет заемных финансовых ресурсов, хотя для вновь созданных предприятий заемный капитал может быть дороже, чем для зрелых предприятий, поскольку выше уровень риска кредиторов такого предприятия. Субъекты предпринимательства, находящиеся на этапе зрелости, должны в большей степени использовать собственные финансовые ресурсы, в частности, внутреннее, поскольку эмиссия акций для расширения базы финансирования зрелыми предприятиями может восприниматься инвесторами с определенной опаской
Уровень рентабельности операционной деятельности	Достаточный объем прибыли от основной деятельности позволяет определенной его часть реинвестировать для удовлетворения производственных потребностей зрелого предприятия, т. е. использовать собственные финансовые ресурсы предприятия. Вместе с тем, доходность операционной деятельности повышает кредитный рейтинг предприятия и увеличивает потенциал расширения базы финансовых ресурсов за счет долгового финансирования
Влияние операционного и финансового рычагов	Рост общего объема прибыли предприятия определяется совместным влиянием эффектов производственного и финансового рычагов, поэтому предприятия, для которых сила воздействия производственного рычага из-за отраслевых особенностей деятельности ниже, а объем выпуска и реализации продукции растет, могут (при прочих равных условиях) увеличивать коэффициент финансового рычага, т. е. привлекать большие объемы долгового финансирования
Кредитная история и репутация заемщика	Высокий кредитный рейтинг позволяет предприятию мобилизовать финансирование из внешних источников. Репутация ненадежного заемщика и отрицательная кредитная история не позволяет предприятию расширять базу финансовых ресурсов за счет заемного финансирования и одновременно снижает его финансовую гибкость, ограничивая возможности оперативной мобилизации необходимых объемов финансирования
Финансовый менталитет собственников и менеджеров предприятия	Консервативный подход менеджеров и владельцев к финансированию производственной деятельности предприятия предусматривает минимизацию финансового риска и, соответственно, финансирования предприятия преимущественно за счет собственных средств предприятия. Ориентация менеджмента и собственников на быстрое получение прибыли (агрессивный подход к финансированию) предусматривает максимально возможное увеличение доли внешнего долгового капитала в структуре источников финансовых ресурсов предприятия
Необходимость обеспечения перспективной возможности получения кредитов в будущем	Высшие предполагаемые потребности в долгом финансировании в будущем, ограничивают возможности использования этого источника финансовых ресурсов в текущий момент
Уровень концентрации собственного капитала	Для сохранения контроля существующих владельцев над предприятием привлечение дополнительного внешнего капитала с помощью эмиссии корпоративных прав должно осуществляться с учетом возможности перехода контрольного пакета акций предприятия новым инвесторам. Поэтому при необходимости в значительных объемах финансирования предпочтение отдается долговому капиталу



1	2
<b>Внешняя среда</b>	
Стоимость привлечения финансирования из различных источников	Ставки процентов по заемному капиталу (кредитам и облигационным займам на национальном и международном финансовых рынках) и необходимость выплаты дивидендов определяют доступность источников финансирования и минимальную среднюю рентабельность реализуемых предприятием проектов.
Конъюнктура товарного рынка	Предсказуемость изменений спроса на продукцию предприятия и стабильность конъюнктуры товарного рынка позволяет субъекту хозяйствования без значительного роста уровня финансового риска привлекать заемное финансирование, а при неблагоприятной конъюнктуре этого рынка сокращаются объемы реализации продукции предприятия, что снижает уровень рентабельности и, соответственно, при росте доли долгового финансирования в структуре капитала повышается риск потери платежеспособности и банкротства предприятия
Конъюнктура финансового рынка (в том числе международного)	От состояния конъюнктуры этого рынка зависит стоимость долгосрочного и краткосрочного заемного капитала. При дефицитности ресурсов финансового рынка возрастают требования потенциальных инвесторов-субъектов этого рынка к норме доходности на инвестированный капитал
Государственное регулирование и контроль бизнес процессов	При умеренном уровне государственного контроля, благоприятном законодательном регулировании и простой разрешительной системе расширяются возможности мобилизации финансирования субъектами хозяйствования
Уровень налогообложения прибыли предприятий	При низких уровнях ставок налогообложения прибыли предприятий или льготного налогообложения конкретного предприятия налоговая экономия («налоговый щит») от использования заемного финансирования является не такой значительной, поэтому целесообразным является привлечение капитала путем эмиссии корпоративных прав
Уровень налогообложения дохода физических и юридических лиц-инвесторов от владения ценными бумагами	Низкий уровень налоговых ставок или отсутствие налогообложения дохода от операций с ценными бумагами на стороне инвесторов (как физических, так и юридических лиц) стимулирует развитие фондового рынка и оживляет инвестиционные процессы на макроуровне, так как ускоряет трансформацию свободных финансовых ресурсов предприятий и сбережений населения в инвестиционный капитал субъектов предпринимательства

**Источник:** разработано автором.

### ВЫВОДЫ

Учет указанных факторов и обстоятельств в управлении формированием структуры капитала, на наш взгляд, позволит обеспечить высокий уровень отлаженности и эффективности процесса формирования финансовых ресурсов на предприятии, будет максимизировать его рыночную стоимость, позволит обеспечить финансовую устойчивость и рентабельность и минимизировать риски финансово-хозяйственной деятельности в долгосрочном периоде. ■

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Балицька В. В.** Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / В. В. Балицька; Ін-т екон. та прогнозування. – К., 2007. – 480 с.
- 2. Бланк И. А.** Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып 4).
- 3. Бриггем Е. Ф.** Основы финансового менеджмента / Е. Ф. Бриггем / Пер. с англ. – К.: Ника-центр, 1997. – 1000 с.
- 4. Воробьев Ю. Н.** Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента / Ю. Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2000. – 324 с.
- 5. Воробьев Ю. Н.** Финансовый капитал предприятия: теория и практика управления / Ю. Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2002. – 364 с.

**6. Стельмах М.** Механизм формирования рациональной структуры капитала предприятия. Экономический анализ. 2010 год. Выпуск 5 [Электронный ресурс]. 2010. № 2. Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2010\\_5/pdf/stelmah.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_5/pdf/stelmah.pdf)

**7. Швиданенко Г. О.** Управління капіталом підприємства: навч. посіб. / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.

**8. Яремко І. Й.** Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія / І. Й. Яремко. – Львів: Каменяр, 2006. – 176 с.

**Научный руководитель – Ковалюк А. Н.,** доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета и аудита Львовского национального университета им. И. Франко

### REFERENCES

Balitska, V. V. *Kapital pidpriemstv Ukrainy: tendentsii, priorytety* [Capital Enterprises of Ukraine: trends and priorities]. Kyiv, 2007.

Blank, I. A. *Upravlenie formirovaniem kapitala* [Manage capital formation]. Kyiv: Nika-Tsentr, 2000.

Brigham, E. F. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Nika-tsentr, 1997.

Stelmakh, M. "Mekhanizm formirovaniia ratsionalnoy struktury kapitala predpriatiia" [The mechanism of formation of rational capital structure of the enterprise]. [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2010\\_5/pdf/stelmah.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2010_5/pdf/stelmah.pdf)

Shvydanenko, H. O., and Shevchuk, N. V. *Upravlinnia kapitalom pidpriemstva* [Money management company]. Kyiv: KNEU, 2007.

Vorobev, Yu. N. *Kapital predprinimatelskikh struktur v sisteme finansovogo menedzhmenta* [Capital business structures in the system of financial management]. Simferopol: Tavriia, 2000.

Vorobev, Yu. N. *Finansovyy kapital predpriatiia: teoriia i praktika upravleniia* [Financial capital of the enterprise: the theory and practice of management]. Simferopol: Tavriia, 2002.

Yaremko, I. I. *Upravlinnia kapitalom pidpriemstva: ekonomichniyi i finansovyi instrumentarii* [Money management company: economic and financial tools]. Lviv: Kameniar, 2006.

УДК 330.332.54 : 330.341.1

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВАРІАНТІВ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ШЕВЧУК Л. М.

УДК 330.332.54 : 330.341.1

### Шевчук Л. М. Методика оцінки варіантів техніко-технологічного оновлення в сучасних умовах

У статті виділені етапи планування моменту оновлення, розглянуто алгоритм вибору найкращого варіанту оновлення з альтернативних варіантів, враховуючи такі аспекти, як ступінь ризику кожного проекту інвестування, фінансові можливості та економічну ефективність оновлення. Досліджено схему аналізу альтернативних варіантів техніко-технологічного оновлення, що включає попередній, фінансово-економічний, технічний та інші види аналізу. Автором сформовано економічну модель оцінки впровадження нової технології на підприємстві, рухаючись по технологічній схемі розробки та реалізації нововведення; розраховані витрати (інженерно-конструкторські, матеріальні, технічні та витрати на підготовку кадрів) і визначено економічні можливості підприємства щодо здійснення такого оновлення. У результаті виділено показник реалізації нової технології в цілому по сукупній групі факторів. Через відсутність показників оцінки ефективності оновлення, адаптованих до ринкових умов, у статті запропоновано розраховувати показник оцінки ефективності вкладень в оновлення, що показує, яка частина вкладень відшкодовується у вигляді прибутку протягом одного періоду планування.

**Ключові слова:** оновлення, оцінка економічної ефективності, інвестиційний проект, коефіцієнт ризику, впровадження технології.

**Рис.:** 2. **Формул:** 10. **Бібл.:** 8.

Шевчук Лариса Миколаївна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)  
E-mail: larysa.zelinska@gmail.com

УДК 330.332.54 : 330.341.1

### Шевчук Л. Н. Методика оценки вариантов

#### технико-технологического обновления в современных условиях

В статье выделены этапы планирования момента обновления, рассмотрен алгоритм выбора наилучшего варианта обновления из альтернативных вариантов, учитывая такие аспекты, как степень риска каждого проекта инвестирования, финансовые возможности и экономическая эффективность обновления. Исследована схема анализа альтернативных вариантов технико-технологического обновления, которая включает предварительный, финансово-экономический, технический и другие виды анализа. Автором сформирована экономическая модель оценки внедрения новой технологии на предприятии, двигаясь по технологической схеме разработки и реализации новшества; рассчитаны затраты (инженерно-конструкторские, материальные, технические и расходы на подготовку кадров) и определены экономические возможности предприятия по осуществлению обновления. В результате выделен показатель реализации новой технологии в целом по совокупной группе факторов. Из-за отсутствия показателей оценки эффективности обновления, адаптированных к рыночным условиям, в статье предлагается рассчитывать показатель оценки эффективности вложений в обновление, показывающий, какая часть вложений возмещается в виде прибыли в течение одного периода планирования.

**Ключевые слова:** обновление, оценка экономической эффективности, инвестиционный проект, коэффициент риска, внедрение технологии  
**Рис.:** 2. **Формул:** 10. **Библ.:** 8.

Шевчук Лариса Николаевна – аспирант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)  
E-mail: larysa.zelinska@gmail.com

UDC 330.332.54 : 330.341.1

### Shevchuk L. M. Methods of Assessment of Variants of Technical and Technological Renovation under Modern Conditions

The article marks out stages of planning of the moment of renovation, considers an algorithm of selection of the best variant of renovation out of alternative variants with consideration of such aspects as the degree of risk of each investment project, financial capabilities and economic efficiency of renovation. The article studies the scheme of analysis of alternative variants of technical and technological renovation, which includes preliminary, financial and economic, technical and other types of analysis. The article forms an economic model of assessment of introduction of a new technology at an enterprise moving by the technological scheme of development and realisation of novelty; it calculates expenses (engineering and design, material, technical and personnel training costs) and identifies economic possibilities of an enterprise on the conduct of renovation. In the result it allocates the indicator of realisation of a new technology in general by an aggregate group of factors. Due to absence of indicators of assessment of efficiency of renovation adapted to market conditions, the article offers to calculate the indicator of assessment of efficiency of investing into renovation, showing what portion of the investment is returned in the form of profit during one period of planning.

**Key words:** renovation, assessment of economic efficiency, investment project, risk ratio, introduction of technology.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 8.

Shevchuk Larysa M. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)  
E-mail: larysa.zelinska@gmail.com

Важливим моментом в діяльності кожного підприємства є вибір найефективнішого варіанта оновлення задля підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ефективні напрями вкладення коштів дають можливість підприємству підтримувати високий

техніко-технологічний рівень свого виробництва та досягати економічного розвитку. Техніко-технологічне оновлення являється особливим і дуже значущим напрямом інвестування, а тому вимагає специфічних методів оцінки ефективності. У сучасних умовах господа-

Shvydanenko, H. O., and Shevchuk, N. V. *Upravlinnia kapitalom pidpriemstva* [Money management company]. Kyiv: KNEU, 2007.

Vorobev, Yu. N. *Kapital predprinimatelskikh struktur v sisteme finansovogo menedzhmenta* [Capital business structures in the system of financial management]. Simferopol: Tavriia, 2000.

Vorobev, Yu. N. *Finansovyy kapital predpriatiia: teoriia i praktika upravleniia* [Financial capital of the enterprise: the theory and practice of management]. Simferopol: Tavriia, 2002.

Yaremko, I. I. *Upravlinnia kapitalom pidpriemstva: ekonomichniyi i finansovyi instrumentarii* [Money management company: economic and financial tools]. Lviv: Kameniar, 2006.

УДК 330.332.54 : 330.341.1

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВАРІАНТІВ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ШЕВЧУК Л. М.

УДК 330.332.54 : 330.341.1

### Шевчук Л. М. Методика оцінки варіантів техніко-технологічного оновлення в сучасних умовах

У статті виділені етапи планування моменту оновлення, розглянуто алгоритм вибору найкращого варіанту оновлення з альтернативних варіантів, враховуючи такі аспекти, як ступінь ризику кожного проекту інвестування, фінансові можливості та економічну ефективність оновлення. Досліджено схему аналізу альтернативних варіантів техніко-технологічного оновлення, що включає попередній, фінансово-економічний, технічний та інші види аналізу. Автором сформовано економічну модель оцінки впровадження нової технології на підприємстві, рухаючись по технологічній схемі розробки та реалізації нововведення; розраховані витрати (інженерно-конструкторські, матеріальні, технічні та витрати на підготовку кадрів) і визначено економічні можливості підприємства щодо здійснення такого оновлення. У результаті виділено показник реалізації нової технології в цілому по сукупній групі факторів. Через відсутність показників оцінки ефективності оновлення, адаптованих до ринкових умов, у статті запропоновано розраховувати показник оцінки ефективності вкладень в оновлення, що показує, яка частина вкладень відшкодовується у вигляді прибутку протягом одного періоду планування.

**Ключові слова:** оновлення, оцінка економічної ефективності, інвестиційний проект, коефіцієнт ризику, впровадження технології.

**Рис.:** 2. **Формул:** 10. **Бібл.:** 8.

Шевчук Лариса Миколаївна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)  
E-mail: larysa.zelinska@gmail.com

УДК 330.332.54 : 330.341.1

### Шевчук Л. Н. Методика оценки вариантов

#### технико-технологического обновления в современных условиях

В статье выделены этапы планирования момента обновления, рассмотрен алгоритм выбора наилучшего варианта обновления из альтернативных вариантов, учитывая такие аспекты, как степень риска каждого проекта инвестирования, финансовые возможности и экономическая эффективность обновления. Исследована схема анализа альтернативных вариантов технико-технологического обновления, которая включает предварительный, финансово-экономический, технический и другие виды анализа. Автором сформирована экономическая модель оценки внедрения новой технологии на предприятии, двигаясь по технологической схеме разработки и реализации новшества; рассчитаны затраты (инженерно-конструкторские, материальные, технические и расходы на подготовку кадров) и определены экономические возможности предприятия по осуществлению обновления. В результате выделен показатель реализации новой технологии в целом по совокупной группе факторов. Из-за отсутствия показателей оценки эффективности обновления, адаптированных к рыночным условиям, в статье предлагается рассчитывать показатель оценки эффективности вложений в обновление, показывающий, какая часть вложений возмещается в виде прибыли в течение одного периода планирования.

**Ключевые слова:** обновление, оценка экономической эффективности, инвестиционный проект, коэффициент риска, внедрение технологии  
**Рис.:** 2. **Формул:** 10. **Библ.:** 8.

Шевчук Лариса Николаевна – аспирант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)  
E-mail: larysa.zelinska@gmail.com

UDC 330.332.54 : 330.341.1

### Shevchuk L. M. Methods of Assessment of Variants of Technical and Technological Renovation under Modern Conditions

The article marks out stages of planning of the moment of renovation, considers an algorithm of selection of the best variant of renovation out of alternative variants with consideration of such aspects as the degree of risk of each investment project, financial capabilities and economic efficiency of renovation. The article studies the scheme of analysis of alternative variants of technical and technological renovation, which includes preliminary, financial and economic, technical and other types of analysis. The article forms an economic model of assessment of introduction of a new technology at an enterprise moving by the technological scheme of development and realisation of novelty; it calculates expenses (engineering and design, material, technical and personnel training costs) and identifies economic possibilities of an enterprise on the conduct of renovation. In the result it allocates the indicator of realisation of a new technology in general by an aggregate group of factors. Due to absence of indicators of assessment of efficiency of renovation adapted to market conditions, the article offers to calculate the indicator of assessment of efficiency of investing into renovation, showing what portion of the investment is returned in the form of profit during one period of planning.

**Key words:** renovation, assessment of economic efficiency, investment project, risk ratio, introduction of technology.

**Pic.:** 2. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 8.

Shevchuk Larysa M. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)  
E-mail: larysa.zelinska@gmail.com

Важливим моментом в діяльності кожного підприємства є вибір найефективнішого варіанта оновлення задля підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ефективні напрями вкладення коштів дають можливість підприємству підтримувати високий

техніко-технологічний рівень свого виробництва та досягати економічного розвитку. Техніко-технологічне оновлення являється особливим і дуже значущим напрямом інвестування, а тому вимагає специфічних методів оцінки ефективності. У сучасних умовах господа-



рювання для того, щоб комплексно оцінити найкращий варіант оновлення, необхідно обрати критерії оцінки та сформулювати систему відповідних показників.

Проблема прийняття рішення щодо проведення техніко-технологічного оновлення знаходиться в центрі уваги як учених, так і практиків-економістів. Це питання досліджували Алексеєнко В. Б. [1], Свірідова Н. Д. [2], Каплан Р. (Robert S. Kaplan) [3], Івашкіна О. О. [4], Віленський П. Л. [5], Ян Кук (Cooke Ian) [6]. Зокрема, Каплан Р. [3] зазначає, що вибір ключових напрямів оновлення має здійснюватися з позиції поточної ефективності та з точки зору майбутніх можливостей для її підвищення. Івашкіна О. О. [4] розглядає питання аналізу ефективності інвестиційних проектів розвитку техніко-економічних систем. Віленський П. Л. і Алешинська Н. Г. [5] досліджують особливості оцінки ефективності на різних стадіях розробки та здійснення проектів оновлення.

Однак існуюча методологія здійснення оновлення базується в основному на оцінці інвестиційних проектів і не завжди є достатньою. Багато дослідників вказують на необхідність формування індивідуальних методів аналізу для оцінки оновлення, але на сьогодні конкретні підходи до розробки таких методів ще не розроблені.

Мета статті – визначити та обґрунтувати методу оцінки альтернативних варіантів оновлення з урахуванням оптимального моменту проведення оновлення, ступеня ризику та критеріїв ефективності техніко-технологічного оновлення підприємств.

Важливим аспектом при прийнятті рішення про здійснення оновлення є вірний вибір моменту оновлення. При його визначенні необхідно враховувати зміни всіх техніко-економічних характеристик об'єкта оновлення. Планування моменту оновлення рекомендуємо проводити в два етапи:

- ✦ порівняти ефективність придбання нового і подальшого використання старого обладнання;
- ✦ порівняти ефективність альтернативних варіантів оновлення.

Порівнювати ефективність використання старого і придбання нового обладнання можна шляхом:

- ✦ порівняння річних виробничих витрат старого і нового обладнання за такими елементами: трудові витрати, продуктивність, витрати на утримання обладнання, енергія;
- ✦ зниження собівартості одиниці продукції в розрахунку на річну продуктивність обладнання, яка є постійною величиною;
- ✦ перевищення експлуатаційними витратами існуючого обладнання суми експлуатаційних і капітальних витрат нової техніки.

Для того, щоб визначитися, чи потрібно підприємству нове обладнання, необхідно оцінити всі надходження і витрати у випадку експлуатації старого обладнання і придбання нового. Даний спосіб дозволяє прийняти рішення про заміну обладнання, що використовується, новим. Цим способом можна порівняти декілька варіантів придбання нового обладнання і вибрати найкращий для певного виробництва.

Необхідність урахування показника ефективності використання старого обладнання зумовлена тим, що наявне обладнання може не повною мірою відповідати цілям підприємства, обмежуючи цим його виробничі можливості.

Оптимальність варіанта оновлення залежить від фінансових можливостей (чи можливості залучення коштів), ризикованості проекту та економічної ефективності. Тому розглянемо алгоритм вибору найкращого варіанта оновлення з альтернативних варіантів, враховуючи такі аспекти:

- ✦ аналіз можливих ризиків і витрат;
- ✦ оцінка фінансової життєздатності проекту оновлення;
- ✦ оцінка економічної ефективності оновлення та його прибутковості.

Варто також зазначити, що необхідно використовувати ті технології, які найбільшою мірою задовольнятимуть потреби ринку та принесуть підприємству успіх та процвітання [6]. Якщо підприємством прийнято рішення про здійснення оновлення, то необхідно визначитися з варіантом оновлення, тобто порівняти ефективність альтернативних варіантів. Разом з тим важко однозначно оцінити переваги техніко-технологічного оновлення на ранніх етапах його здійснення, особливо якщо це радикальні нововведення. Кожен вибір дозволяє підвищити конкурентоспроможність відповідної техніки чи технології і збільшує їх шанси на впровадження іншими підприємствами [7, с. 208]. Оцінювати альтернативні варіанти оновлення доцільно на основі розрахунку та оцінки критерію ефективності, який передбачає аналіз показників усіх основних видів ефективності. У результаті виключають проекти, які мають менші значення даного критерію.

Аналіз кожного з альтернативних варіантів техніко-технологічного оновлення доцільно проводити за такою схемою (рис. 1). Попередній аналіз дає змогу приблизно оцінити прибуток від вибору варіанта оновлення. Аналіз ринку передбачає оцінку попиту і чи зможе підприємство взагалі продати продукцію, вироблену після проведення оновлення. Визначення різновидів техніки чи технології, оптимальних щодо цілей оновлення, входить у завдання технічного аналізу. Даний аналіз має проводити група спеціалістів підприємства з можливістю залучення експертів. Фінансово-економічний аналіз включає аналіз основних фінансово-економічних показників за декілька попередніх років і поточний фінансовий стан підприємства, прогноз витрат і прибутку, оцінку ефективності оновлення. Важливим моментом є аналіз внутрішніх можливостей підприємства (правових, кадрових, організаційних).

При плануванні техніко-технологічного оновлення необхідно повністю обґрунтувати перспективи проекту та визначити його ефективність.

Сьогодні більшість підприємств здійснюють оновлення з метою зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції. Економічну ефективність цих заходів можна розрахувати за формулою:



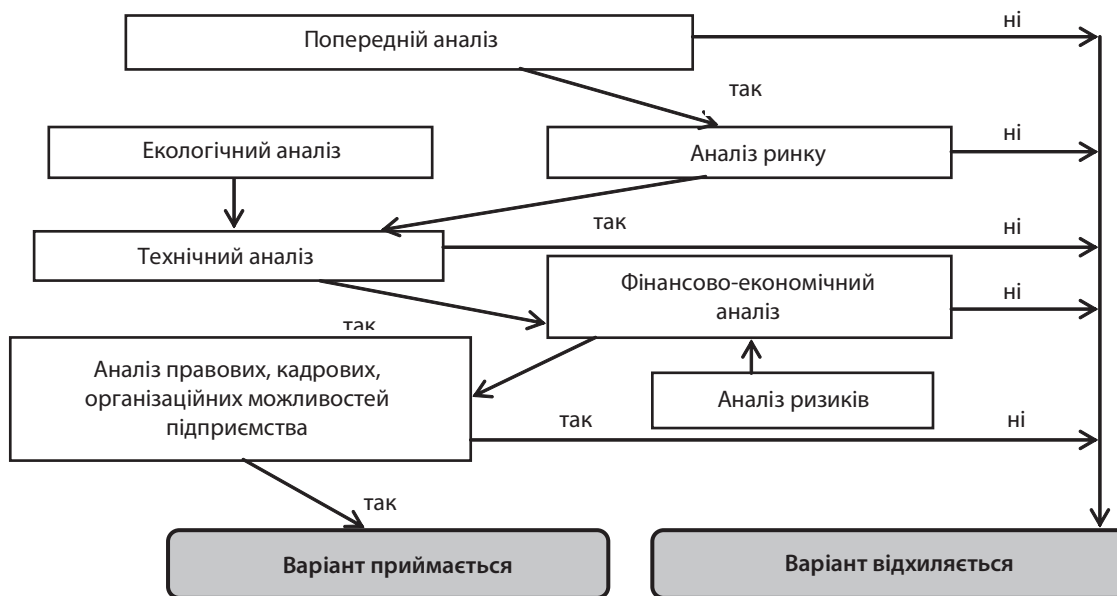


Рис. 1. Схема аналізу альтернативних варіантів техніко-технологічного оновлення

$$E_{\varepsilon} = \left( \frac{V_1}{V_0} : \frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \cdot 100, \quad (1)$$

де  $V_1, V_0$  – обсяг виробництва  $i$ -ої продукції в натуральному вираженні за новим варіантом (після здійснення оновлення) і за старим варіантом (до оновлення) відповідно, шт.;  $C_1, C_0$  – собівартість одиниці  $i$ -ої продукції за новим варіантом (після здійснення оновлення) і за старим варіантом (до оновлення) відповідно, грн.

Економічний ефект від впровадження нового обладнання, нових видів ресурсів чи нових технологій з метою економії фінансових і виробничих ресурсів при виготовленні тієї самої продукції обчислюємо за формулою:

$$E_e = -I + (C_0 - C_1) \cdot V_1 \cdot t_1, \quad (2)$$

де  $I$  – капітальні вкладення у здійснення оновлення, грн;  $t_1$  – термін використання нового обладнання, років.

Показник ефективності при заміні старого обладнання на нове з кращими характеристиками набуває такого вигляду:

$$E_k = \left( B_{o.\phi.0} \cdot \frac{V_1}{V_0} \cdot \frac{t_1}{t_0} + (EB_0 - EB_1) \cdot t_1 \right) - B_{o.\phi.1}, \quad (3)$$

де  $B_{o.\phi.0}, B_{o.\phi.1}$  – вартість основних фондів до здійснення оновлення (з використанням старого обладнання) та після оновлення (з використанням нового обладнання) відповідно, грн;  $t_0, t_1$  – термін використання старого та нового обладнання відповідно, років;  $EB_0, EB_1$  – експлуатаційні витрати на утримання та обслуговування обладнання за старим і новим варіантом відповідно, грн.

Ми вважаємо, що для активізації здійснення техніко-технологічного оновлення необхідно розробити кількісні методи аналізу, які дають можливість оцінити внутрішні ресурси підприємства, визначити ефективність здійснення оновлення, зміни технологічної структури і вплив оновлення на економіку підприємства в цілому. Для вирішення цих питань необхідно:

1. Розробити показники для оцінки необхідності та можливостей певного підприємства до здійснення

техніко-технологічного оновлення. Необхідно проаналізувати фінансово-економічні показники та показники стану виробничо-технологічної системи. Для цього визначимо показник оцінювання можливостей підприємства до техніко-технологічних змін ( $RP$ ), який включає економічну ( $I_{екон.}$ ), фінансову ( $I_{фін.}$ ), технологічну ( $I_{техн.}$ ), кадрову ( $I_{кадр.}$ ) та організаційну ( $I_{орг.}$ ) складові:

$$RP = I_{екон.} + I_{фін.} + I_{техн.} + I_{кадр.} + I_{орг.} \quad (4)$$

2. Проаналізувати фінансові можливості підприємства щодо впровадження нової техніки чи технології. Визначити підходи до оцінки витрат, необхідних для здійснення оновлення; визначити витрати і порівняти їх з внутрішніми можливостями суб'єкта господарювання. Така оцінка необхідна для того, щоб визначити, чи зможе підприємство здійснити оновлення власними силами.

Здійснення технологічного оновлення, звичайно, є радикальнішим способом оновлення і потребує значних фінансових ресурсів, оскільки спочатку спостерігається збільшення поточних витрат і зниження рентабельності виробництва. Але з часом повною мірою реалізуються економічні переваги нової технології, які відображаються в зростанні прибутку підприємства, що дозволяє компенсувати витрати на освоєння. Тому вважаємо за доцільне розглянути саме цей варіант оновлення. Спробуємо сформулювати економічну модель оцінки впровадження нової технології на підприємстві, рухаючись по технологічній схемі розробки і реалізації нововведення. Розрахуємо витрати і визначимо можливість здійснення такого оновлення. Спочатку необхідно визначити витрати для реалізації нововведення, а потім їх потрібно порівняти з наявними у підприємства ресурсами. Аналіз доцільно починати з розрахунку інженерно-конструкторських витрат ( $\Delta B_{ик}$ ), далі матеріальні ( $\Delta B_m$ ), технічні ( $\Delta B_m$ ) і витрати на підготовку кадрів ( $\Delta B_k$ ) (рис. 2).

У зв'язку з цим необхідно проаналізувати, в якому обсязі підприємство має можливість повністю забезпечити весь процес реалізації оновлення. Такий аналіз тіс-

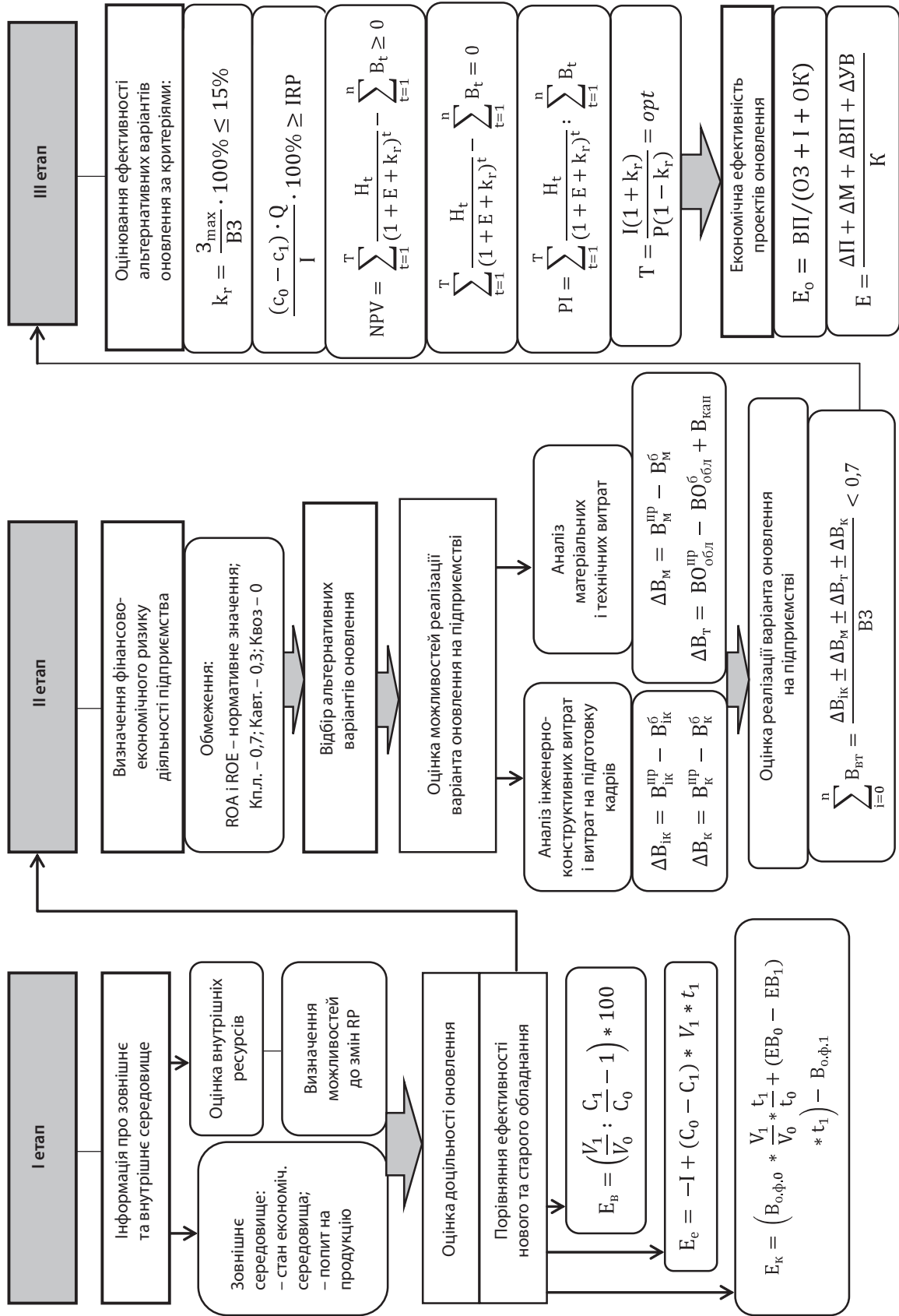


Рис. 2. Методика визначення варіанта оновлення з урахуванням доцільності оновлення та можливостей підприємства

но пов'язаний з фінансовим показником співвідношення власних і залучених засобів, який застосовують при оцінці фінансової стійкості підприємства. Він визначається відношенням усіх зобов'язань до власних засобів і показує, скільки позикових засобів залучило підприємство на 1 грн власних активів. Значення даного показника має бути меншим за 0,7 [8]. Його перевищення означає залежність підприємства від залучених засобів і втрату фінансової стійкості. По аналогії потрібно знайти частку наявних у підприємства і необхідних засобів для здійснення оновлення.

Якщо дефіцит ресурсів виявиться значним і підприємство не зможе здійснити фінансову підтримку оновлення, то це може призвести як до необхідності відмови від нововведення, так і до втрати фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Щоб не допустити розвиток такої ситуації, коли довгострокові проекти негативно впливають на оперативне управління, оцінюються сукупні можливості підприємств з реалізації оновлення в цілому. Для цього результати, отримані при проведенні аналізу впровадження нової технології, порівнюють з наявними у підприємства можливостями та економічними резервами. Отриманий показник є критерієм доцільності вибору способу оновлення серед альтернативних варіантів з погляду їх ресурсного забезпечення та економічних можливостей реалізації на підприємстві.

Економічні можливості підприємства з впровадження нової технології (показник реалізації нової технології в цілому по сукупній групі факторів  $\sum_{i=0}^n B_{em}$ ) – визначається відношенням надлишку або недостачі ресурсів підприємства по залученню нової технології в господарський обіг у сфері дослідно-конструкторських робіт, виробництва, основного капіталу, персоналу до власних засобів підприємства:

$$\sum_{i=0}^n B_{em} = \frac{\Delta B_{ik} \pm \Delta B_m \pm \Delta B_n \pm \Delta B_k}{BЗ}, \quad (5)$$

де  $BЗ$  – власні засоби підприємства, грн.

Якщо співвідношення необхідних витрат для здійснення оновлення менше 2/3 частки власних засобів підприємства, то у цьому випадку здійснюється впровадження нової чи вдосконаленої технології.

При виборі варіанта оновлення необхідно враховувати шанси на успіх і можливі збитки (втрати) при реалізації кожного з альтернативних варіантів. Для цього ми пропонуємо розраховувати коефіцієнт ризику:

$$k_r = \frac{Z_{max}}{BЗ} \cdot 100\%, \quad (6)$$

де  $Z_{max}$  – максимальний розмір прогнозованих збитків;  $BЗ$  – власні засоби підприємства.

Якщо  $k_r \leq 15\%$ , то підприємство може прийняти рішення про можливість проведення даного проекту оновлення. При  $k_r > 15\%$  – від варіанта краще відмовитися, оскільки ступінь ризику є достатньо високим.

Додаткові складнощі для успішного проведення техніко-технологічного оновлення суб'єктів господарювання створює дефіцит фінансових ресурсів. Найваго-

мішим джерелом фінансування цих процесів сьогодні є власні кошти підприємств. Але цих коштів не завжди вистачає для ефективного процесу оновлення, тоді підприємство змушене або шукати інвесторів, або звертатися за банківськими кредитами. Кредиторська заборгованість присутня на багатьох підприємствах і часто є чи не єдиним джерелом залучення коштів. Якщо підприємство здійснює масштабне техніко-технологічне оновлення і залучає інвесторів до цього процесу, то вони можуть висунути певні вимоги. Зазначимо, що за інших рівних умов впровадження нової техніки та технології є ефективним, якщо економічні переваги нової техніки чи технології перевищують переваги старої.

Економічний аналіз ефективності проектів інвестування є складним процесом. При оцінці ефективності довгострокових проектів оновлення доцільно враховувати фактор часу з допомогою ставки дисконтування. При цьому ми вважаємо, що усі розрахунки по проекту оновлення мають враховувати оцінку ризиків, тобто всі показники мають коригуватися з урахуванням ризику.

Відсутність показників оцінки ефективності оновлення обладнання, адаптованих до ринкових умов, не дає можливості підприємствам планувати обсяг оновлення, що відповідає їх фінансовим можливостям. Тому пропонуємо розраховувати показник оцінки ефективності вкладень в оновлення:

$$B_o = ВП / Q \cdot Q / A = ВП / A = ВП / (OЗ + I + OK), \quad (7)$$

де  $ВП$  – валовий прибуток;  $Q$  – обсяг продаж;  $A$  – середньорічні активи;  $OЗ$  – оборотні засоби;  $I$  – інвестиції;  $OK$  – основний капітал.

Він показує, яка частина вкладень відшкодовується у вигляді прибутку протягом одного періоду планування. Порівнюючи розраховану величину норми прибутку із середнім рівнем доходності, підприємство може зробити висновок про доцільність подальшого аналізу даного процесу.

Ефективність здійснення техніко-технологічного оновлення виробництва необхідно оцінювати в контексті зростання ефективності функціонування підприємства в цілому. З цією метою може використовуватися інтегральний показник економічної ефективності ( $E$ ), який являє собою відношення економічних результатів ( $P$ ), отриманих у результаті здійснення оновлення та капіталу, вкладеного у виробництво ( $K$ ):

$$E = \frac{P}{K}. \quad (8)$$

Економічний результат визначається за такою формулою:

$$P = \Delta\Pi + \Delta M + \Delta ВП + \Delta УВ, \quad (9)$$

де  $\Delta\Pi$  – приріст прибутку від реалізації, отриманий внаслідок підвищення якості продукції;  $\Delta M$  – економія матеріалів у розрахунку на одиницю готової продукції, отриманої в результаті здійснення оновлення;  $\Delta ВП$  – економія витрат праці в розрахунку на одиницю готової продукції, зумовлена більш ефективним використанням трудових ресурсів;  $\Delta УВ$  – зменшення управлінських витрат.

Тому отримуємо таку формулу:

$$E = \frac{\Delta\Pi + \Delta M + \Delta B\Pi + \Delta UB}{K} \quad (10)$$

Загальна методика вибору, оцінки та здійснення техніко-технологічного оновлення представлена на рис. 2.

Окрім того, прийняття рішення про оновлення техніки та технологій обмежується рядом фінансових показників: коефіцієнтом поточної ліквідності, автономії, забезпеченості власними оборотними засобами, рентабельністю активів та власного капіталу.

### ВИСНОВКИ

Отже, можемо зазначити, що потенційно можливих варіантів оновлення підприємств є достатньо багато, але основною проблемою при виборі є наявність відповідних фінансових ресурсів. Запропонована методика вибору найкращого варіанта техніко-технологічного оновлення зводиться до того, що найбільш прийнятними для підприємства будуть проекти з максимальними економічними результатами, найменшими витратами фінансових ресурсів і допустимим рівнем ризику.

Дослідження та обґрунтування альтернатив техніко-технологічного оновлення має також враховувати зміни вартості суб'єкта господарювання в результаті заходів оновлення. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Алексеев В. Б.** Организация и управление промышленным предприятием / В. Б. Алексеев. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 215 с.
2. **Свірідова Н. Д.** Удосконалення організаційно-економічного механізму оновлення основних засобів підприємства в умовах ринкових відносин: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. Д. Свірідова ; Східноукр. нац. ун-т. – Луганськ, 2000. – 20 с.
3. **Каплан Роберт С.** Стратегическое единство. Создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Вильямс, 2006. – 384 с.
4. **Ивашкина О. О.** Анализ эффективности инвестиционных проектов: информационная технология и средства автоматизации / О. О. Ивашкина, А. В. Карибский, Ю. Р. Шिशорин // Автоматика и телемеханика. – 2000. – № 9. – С. 156 – 168.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / [Авторский коллектив академических институтов: Н. Г. Алешинская, П. Л. Виленский, В. И. Волков, А. Г. Гранберг, В. В. Коссов, В. Н. Лившиц, Д. С. Львов и др.]. – М., 2004. – 224 с.
6. **Cooke Ian.** Introduction to Innovation and Technology Transfer / I. Cooke, P. Mayers. – Boston : Artech House, Inc., 1996. Part 1. – 124 p.
7. **Иновационный менеджмент** / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др. ; под ред. С. Д. Ильенковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 343 с.
8. **Трифилова А. А.** Управление инновационным развитием предприятия / А. А. Трифилова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

### REFERENCES

- Alekseenko, V. B. *Organizatsiia i upravlenie promyshlennym predpriiatiem* [Organization and management of industrial enterprise]. Moscow: YuNITI, 2001.
- Aleshinskaia, N. G., Vilenskiy, P. L., and Volkov, V. I. *Metodicheskie rekomendatsii po otsenke effektivnosti investitsionnykh proektov* [Guidelines for evaluation of investment projects]. Moscow, 2004.
- Cooke, I., and Mayers, P. *Introduction to Innovation and Technology Transfer* Boston: Artech House, Inc., 1996.
- Ivashkina, O. O., Karibskiy, A. V., and Shishorin, Yu. R. "Analiz effektivnosti investitsionnykh proektov: informatsionnaia tekhnologiya i sredstva avtomatizatsii" [Analysis of investment projects: information technology and automation]. *Avtomatika i telemekhanika*, no. 9 (2000): 156-168.
- Ilenkova, S. D., Gokhberg, L. M., and Yagudin, S. Yu. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation Management]. Moscow: YuNITI-DANA, 2003.
- Kaplan, R. S., and Norton, D. P. *Strategicheskoe edinstvo. Sozdanie sinergii organizatsii s pomoshchiu sbalansirovannoy sistemy pokazateley* [Strategic unity. Creating synergy organization using the Balanced Scorecard]. Moscow: Viliams, 2006.
- Sviridova, N. D. "Udoskonalennia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu onovlennia osnovnykh zasobiv pidpriemstva v umovakh rynkovykh vidnosyn" [Improving organizational and economic mechanism of replacement of fixed assets of the company in terms of market relations]. *Avtores. dys. kand. ekon. nauk: 08.06. 01*, 2000.
- Trifilova, A. A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriiatia* [Management of innovative development of the enterprise]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.



# СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ

МАКСІМОВА В. Ф., СЛОБОДЯНИК Ю. Б.

УДК 657.6

## Максімова В. Ф., Слободяник Ю. Б. Сутність державного аудиту

Мета статті полягає в аналізі сучасних підходів до розуміння змісту державного аудиту та наданні визначення його сутності. На підставі систематизації та узагальнення наукових праць, аналізу міжнародної практики у сфері контролю державних фінансів обґрунтоване авторське розуміння ролі та змісту державного аудиту. У результаті дослідження було розкрито походження і сутність термінів «контроль» і «аудит», обґрунтовано те, що вони не можуть використовуватись як синоніми. На підставі порівняння мети, завдань, організації роботи, відповідальності, форм і результатів проведення були зіставлені аудит і контроль у сфері державних фінансів. Перспективою подальших досліджень є законодавче визначення та розмежування понять «державний контроль», «державний аудит», «державний фінансовий контроль», «державний внутрішній фінансовий контроль». Подальший розвиток науково обґрунтованої термінології в цій сфері стане основою для розробки концепції створення системи контролю державних фінансів, що відповідатиме високому світовим стандартам.

**Ключові слова:** контроль, аудит, контроль державних фінансів, державний аудит.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Максімова Валентина Федорівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**E-mail:** kafedra\_by@mail.ru

**Слободяник Юлія Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**E-mail:** yslobodyanik@yandex.ru

УДК 657.6

UDC 657.6

### Максімова В. Ф., Слободяник Ю. Б. Сущность государственного аудита

Цель статьи состоит в анализе современных подходов к пониманию содержания государственного аудита и предоставлении определения его сущности. На основании систематизации и обобщения научных трудов, анализа международной практики в сфере контроля государственных финансов обосновано авторское понимание роли и содержания государственного аудита. В результате исследования были раскрыты происхождение и сущность терминов «контроль» и «аудит», обосновано то, что они не могут использоваться как синонимы. На основании сравнения целей, задач, организации работы, ответственности, форм и результатов проведения были сопоставлены аудит и контроль в сфере государственных финансов. Перспективой дальнейших исследований является законодательное определение и разграничение понятий «государственный контроль», «государственный аудит», «государственный финансовый контроль», «государственный внутренний финансовый контроль». Дальнейшее развитие научно обоснованной терминологии в этой сфере станет основой для разработки концепции создания системы контроля государственных финансов, соответствующей высоким мировым стандартам.

**Ключевые слова:** контроль, аудит, контроль государственных финансов, государственный аудит.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Максімова Валентина Федоровна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

**E-mail:** kafedra\_by@mail.ru

**Слободяник Юлія Борисівна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

**E-mail:** yslobodyanik@yandex.ru

### Maksimova V. F., Slobodyanik Yu. B. Essence of the State Audit

The goal of the article lies in analysis of modern approaches to understanding of the essence of the state audit and presentation of definition of its essence. On the basis of systematisation and generalisation of scientific works, analysis of the international practice in the sphere of control of state finances the article justifies the authors' own understanding of the role and content of the state audit. In the result of the study the article reveals origin and essence of the control and audit terms and proves that they cannot be used as synonyms. Audit and control in the sphere of state finances were compared on the basis of comparison of goals, tasks, organisation of work, responsibility, forms and results of their conduct. Prospect of further studies is the legislative definition and differentiation of the "state control", "state audit", "state financial control" and "state internal financial control" notions. Further development of scientifically justified terminology in this sphere would become a basis for development of the concept of creation of the system of control of state finances, which would correspond with high world standards.

**Key words:** control, audit, control over state finances, state audit.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

**Maksimova Valentyna F.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Accounting and Auditing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**E-mail:** kafedra\_by@mail.ru

**Slobodyanik Yulia B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Audit, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**E-mail:** yslobodyanik@yandex.ru

Трансформація соціально-економічної системи в державі викликала необхідність реформування системи фінансового контролю, дієвість якої є запорукою ефективності здійснюваних економічних реформ і результативності боротьби з правопорушеннями в економічній сфері та корупцією. Ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки і фінансів, нестабільність її правового регулювання становлять реальну загрозу національним інтересам.

Отже, процес трансформації контрольної системи повинен відбуватися за належного науково-теоретичного обґрунтування, враховувати позитивний зарубіжний досвід і загальні тенденції в галузі контролю державних фінансів як наукового напрямку. Відсутність комплексного підходу до вивчення і розв'язання проблем контролю державних фінансів, концепції його розвитку ускладнює гармонізацію вітчизняного законодавства з європейськими стандартами в цій сфері.

Аналіз зарубіжної практики засвідчує, що на процес формування національних фінансово-контрольних систем більшості країн світу впливають такі фактори:

- ✦ посилення процесів глобалізації, що спонукають до приведення національних систем обліку, звітності й аудиту у відповідність до міжнародних стандартів;
- ✦ зростання економічної взаємозалежності країн світу, збільшення кількості й різновидів транснаціональних операцій;
- ✦ посилення ролі громадянського суспільства і його залучення до механізмів контролю за діяльністю урядових структур;
- ✦ потреби боротьби з міжнародним тероризмом.

Зазначені чинники обумовлюють особливості організації систем контролю державних фінансів зарубіжних країн, а саме:

- ✦ підзвітність і відповідальність державних контролюючих органів суспільству;
- ✦ незалежність контрольних органів;
- ✦ цілісність системи контролю, усунення дублювання окремих функцій;
- ✦ стандартизацію систем і механізмів фінансового контролю;
- ✦ прозорість методів проведення перевірок;
- ✦ використання принципів незалежного аудиту у діяльності окремих суб'єктів контролю.

Світовими тенденціями розвитку систем контролю державних фінансів є співіснування двох гілок – внутрішнього (урядового) контролю і зовнішнього (парламентського) аудиту. Принципова різниця в меті проведення внутрішнього і зовнішнього контролю впливає на їх організацію, методику проведення і результати. Потреби суспільства мати гарантію цільового і ефективного використання коштів, що акумулюються в бюджеті й позабюджетних фондах на забезпечення колективних суспільних потреб, спричинили посилення ролі та значущості контролю по лінії законодавчої влади. Зовнішній аудит забезпечує контроль суспільства за станом державного управління, відповідає принципам незалежності та об'єктивності, тому не може бути підпорядкований органам виконавчої влади, що безпосередньо здійснюють управління суспільними ресурсами. Водночас внутрішній фінансовий контроль спрямований на забезпечення самоконтролю органів виконавчої влади – перевірку законності, цільового та ефективного використання бюджетних ресурсів.

На жаль, вітчизняна система контролю державних фінансів не була перебудована кардинально, що призвело до існування розгалуженої, але малоефективної та нескоординованої системи контролюючих органів. Пряме запозичення міжнародного досвіду без належної адаптації та без урахування національних особливостей контрольної системи, частковість реформ, які не мали системного характеру, не принесли значного успіху.

Разом з тим впровадження аудиту у сфері державних фінансів в Україні відбувається дуже активно. Так, вперше термін «державний аудит» було застосовано у Бюджетному кодексі ще у 2001 р. Пізніше робилися

спроби дати законодавче визначення поняття «державний фінансовий аудит». І лише з прийняттям у 2008 р. Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 р. було розмежовано зовнішній і внутрішній державний аудит, що увійшов у практику таких контролюючих органів, як Рахункова палата і Державна фінансова інспекція [9].

Не зважаючи на значний проміжок часу, що минув з того часу, законодавчо визначеного понятійного апарату у сфері контролю державних фінансів не сформовано, не рідко спостерігається підміна понять «контроль» і «аудит». На нашу думку, «вільне» використання зазначених термінів нівелює принципові відмінності між контролем, що здійснюється державою (самоконтролем держави), і незалежним контролем суспільства за діяльністю держави. В основу законодавчих і нормативних актів, що приймаються в цій сфері, має бути покладена науково обґрунтована і правильно застосовувана термінологія. Тому подальші дослідження в цьому напрямку є вкрай важливими як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Проблемні аспекти реформування вітчизняної системи контролю державних фінансів знайшли відображення в публікаціях таких авторів, як С. Бардаш, М. Бариніна-Закірова, І. Басанцов, Ф. Бутинець, Л. Дікань, І. Дрозд, Н. Дорош, Є. Калюга, В. Немченко, О. Петрик, О. Редько, В. Рудницький, В. Симоненко, І. Стефанюк, А. Сухарева, Б. Усач, І. Чумакова та ін.

Разом з тим на сьогоднішній день у вітчизняній теорії та практиці немає чітко сформованого понятійного апарату щодо державного аудиту, який визначають як певний «прояв» державного фінансового контролю – вид [12], форму [3, 5], тип, метод тощо. Аудит державного сектора та державний фінансовий контроль, безумовно, пов'язані один з одним, але цей взаємозв'язок, як і зміст терміна «державний аудит», до цих пір залишаються нерозкритими. До того ж, деякі фахівці вважають, що аудит – це вид підприємницької діяльності, що виконується на замовлення суб'єкта господарювання на платній основі, а тому не може здійснюватись державними органами [4].

Мета статті полягає в аналізі існуючих підходів до розуміння змісту державного аудиту та наданні наукового визначення його сутності.

Світова практика аудиту державних фінансів налічує багато десятиліть. Вищі органи державного аудиту країн, що є членами ООН, об'єдналися у 1953 р. у Міжнародну організацію вищих органів аудиту (*International Organization of Supreme Audit Institutions, INTOSAI*), яка сьогодні налічує 195 країни – 191 повних і 4 асоційованих члени [15]. INTOSAI, згідно зі своїм статутом, є неурядовою, самостійною, незалежною і неполітичною організацією, що має на меті забезпечення обміну ідеями і досвідом між вищими органами аудиту різних держав світу.

Об'єднання вищих органів аудиту базується на єдності принципів їх діяльності, які закріплені у таких концептуальних документах INTOSAI, як Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів (1977 р.) і Мексиканська декларація незалежності вищих органів

аудиту (2007 р.). Оскільки INTOSAI була створена з урахуванням цілей і задач ООН, то її діяльність заснована на принципах Загальної декларації прав людини, які передбачають підвищення ефективності та відповідальності використання суспільних ресурсів.

Україна з 1998 р. стала постійним членом INTOSAI і має дотримуватись вимог декларацій та інших документів, на які спирається ця організація у своїй роботі. Разом з тим стосовно сфери зовнішнього аудиту діяльності органів влади з управління суспільними ресурсами замість усталеного у світовій практиці терміна «аудит» в українській – дуже часто вживається термін «контроль». Це призводить до проблеми розуміння принципової різниці між системою контролю держави і системою контролю за державою. У чому ж полягають основні відмінності між контролем і аудитом у сфері державних фінансів?

Походження терміна «контроль» дослідники розкривають по-різному. Так, Т. В. Антіпова зазначає, що у латинській мові такого слова не існує, а найближчим за змістом є *contra-lego* (лат.) – проводити перевірочне читання, зчитувати (з рукописом) [2]. В англійській мові слово контроль має близько десяти вживаних значень, серед яких управління, керівництво, регулювання, обмеження, володіння, боротьба та ін. [11, с. 195]. А. М. Зевайкіна вважає, що слово «контроль» має англійське походження, але в російську (та українську) мови воно прийшло з німецького «*kontrolle*» (XVIII ст.) або безпосередньо з французького «*controle*», що в перекладі означає «перелік» [7]. Водночас Є. В. Коврякова наголошує на тому, що саме слово «контроль» пішло від однокореневого *contrerôle* (фр.– протисвиток). Адже раніше документи записувалися на папірусних свитках, які розривалися навпіл, а кожна половинка зберігалася у зацікавленої особи. При потребі підтвердити достовірність документу одна з половинок свитку суміщалася з іншою, що свідчило про його справжність. Отже, «контроль» розумівся як встановлення правильності обставин справи [8].

Термін «аудит» виник понад дві тисячі років тому і у перекладі з латинського «*audio*» означає «він чує», «слухати», «слухач». Як зазначає Ф. Ф. Бутинець, саме так у духовних навчальних закладах називали найкращого учня-відмінника, якому учителем доручалася перевірка інших учнів [6]. Насправді переважна більшість населення не вміла читати і писати. Отже, рішення влади оголошували гучним голосом перед натовпом слухачів (аудиторією) [13]. Навіть вважалося, що усний звіт краще за письмовий, адже його не можна підробити, як будь-який документ, а говорити неправду у вічі значно складніше і вдається не всім [1].

Отже, термін «аудит» має зовсім інше походження і в порівнянні з терміном «контроль» звучить менш імперативно. Так, на думку С. В. Степашина, застосування і розуміння терміна «контроль» тісно пов'язане з уявленнями про ієрархію відносин – підпорядкованість об'єкта контролю контролюючому органу, що має більші повноваження і володіє засобами владного примусу [14]. Водночас термін «аудит» у людській свідомості

пов'язаний з поняттями незалежності, доброзичливості, відкритості, добровільної підзвітності тощо.

Підсумовуючи вищевикладене, наголосимо, що державний контроль є інструментом держави, за допомогою якого органи влади управляють суспільними фінансами, натомість державний аудит – інструмент суспільства, за допомогою якого воно бере участь в управлінні суспільними ресурсами.

У сучасній практиці побудови систем контролю державних фінансів у різних країнах перевага надається саме державному аудиту. Останній виконує як регулятивні, так і конструктивні функції, допомагаючи державі та суспільству проводити ефективні інституціональні зміни і обирати перспективні напрями розвитку. У всіх важливих сферах діяльності держави, таких як економіка і фінанси, забезпечення прав громадян, безпека, працевлаштування, соціальний захист, охорона здоров'я, захист сім'ї, наука, мистецтво, культура, створення інфраструктур, мають оцінюватись економічна і фінансова ефективність. Поряд з цим мають аналізуватись економічність, рентабельність і правомочність дій органів виконавчої влади, ефективність їх діяльності.

Упровадження державного аудиту у Російській Федерації розпочалося значно раніше за Україну. Тому цікавими є погляди російських науковців на його сутність. Так, колишній Голова Рахункової палати Російської Федерації С. В. Степашин визначає державний аудит як систему зовнішнього, незалежного публічного аудиту діяльності органів державної влади з управління суспільними ресурсами (фінансовими, матеріальними, інтелектуальними). Під суспільними ресурсами він розуміє державний бюджет, державну власність та інтелектуальну власність, що вироблена за рахунок коштів державного бюджету [14].

На наш погляд, найбільш адекватно особливості державного аудиту відображає точка зору Т. В. Антіпової, яка зазначає, що між термінами «державний фінансовий контроль» і «державний аудит» різниця така сама, як між поняттями «право сили» і «сила права». При цьому державний аудит заснований не на силі примусу, а на відкритості, об'єктивності, прозорості діяльності, тобто на «силі права» [2].

З урахуванням вищевикладеного порівняємо деякі особливості аудиту і контролю у сфері державних фінансів (табл. 1).

Як бачимо, мета, задачі, організація роботи, відповідальність, форми і результати проведення аудиту і контролю у сфері державних фінансів різні. Єдиним є лише ресурсне забезпечення – кошти державного бюджету.

Вважаємо за потрібне висловити свою точку зору на розуміння сутності поняття «державний аудит». Отже, державний аудит – це вид контролю, спрямований на виявлення законності, ефективності, результативності й економічності управління суспільними ресурсами, що проводиться спеціалізованим органом, наділеним особливими конституційними повноваженнями.

Зауважимо, стосовно смислової наповнюваності терміна «державний аудит» необхідно розрізнити державний аудит як суспільний інститут (сукупність норм,



правил і відносин), державний аудит як вид професійної діяльності та державний аудит як процес здійснення незалежної оцінки і винесення об'єктивного висновку.

Подальші дослідження у сфері державного аудиту мають вирішити низку теоретичних проблем, пов'язаних з необхідністю законодавчого визначення та розмежування понять «державний контроль», «державний аудит», «державний фінансовий контроль», «державний внутрішній фінансовий контроль». У свою чергу, науково обґрунтована та законодавчо визначена термінологія

стане основою для розробки концепції створення системи контролю державних фінансів, що відповідатиме високим світовим стандартам.

### ВИСНОВКИ

Вважаємо, що представлений нами підхід до розуміння сутності державного аудиту дозволяє визначити його зміст, функції та перспективи розвитку і може бути врахований не лише у подальших наукових дослідженнях, а й при розробці законодавчих і нормативних актів. ■

Таблиця 1

Порівняльна характеристика аудиту і контролю в сфері державних фінансів

Параметри	Аудит	Контроль
Мета проведення	Забезпечення стабільності та економічної безпеки держави; – надання всім зацікавленим особам незалежної інформації про те, яким чином здійснюється державне управління	Здійснення заходів із забезпечення повноти надходження коштів до бюджетної системи; – збереження та ефективне використання державної власності; – запобігання фінансовим порушенням у державному секторі економіки
Задачі	Комплексний розгляд державного бюджету; – оцінка альтернативних варіантів бюджетних рішень; – аналіз довгострокових наслідків урядових програм і напрямів дій; – оцінка технології, що забезпечує державні органи інформацією про довгострокові наслідки законодавчих рішень у різних галузях	Надання інформації компетентним органам про знайдені відхилення від прийнятих стандартів, порушення принципів законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів, з метою вживання коригуючих заходів, відшкодування завданих збитків і притягнення винних до відповідальності
Об'єкт	Фінансові ресурси і майно держави, їх облік; – проекти законодавчих і нормативних актів; – оцінка фінансових результатів виконання бюджету; – оцінка прогнозів і напрямків розвитку окремих галузей економіки, регіонів і держави в цілому	Цільове і законне використання бюджетних коштів
Ресурсне забезпечення	Фінансування за рахунок коштів державного бюджету	Фінансування за рахунок коштів державного бюджету
Організація проведення	Визначається самостійно державним аудитором, що керується виключно стандартами	Виконання конкретних запланованих завдань, узгоджених з керівництвом
Відповідальність	Перед громадськістю відповідно до стандартів	Перед керівництвом за виконання обов'язків
Форма проведення	Фінансовий аудит; – аудит ефективності (аудит діяльності, операційний аудит тощо); – аудит відповідності; – аудит законності	Перевірка; – ревізія; – інспектування
Результати проведення	Вільний доступ громадськості до інформації: звіти надаються Президентові, парламентові, державним органам, чії бюджети розглядаються. Відкрита публікація звітів і результатів перевірки у засобах масової інформації	Існують обмеження щодо вільного доступу до результатів контролю

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Адамс Р.** Основы аудита / Р. Адамс; под ред. Я. В. Соколова / [Пер. с англ.]. – М. : Аудит ЮНИТИ, 1995 – 398 с.  
2. **Антипова Т. В.** Теория и методология государственного аудита получателей федеральных бюджетных средств : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / Т. В. Антипова. – М., 2008. – 380 с.  
3. **Аудит (Основы державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) :** підручник / За ред. проф. В. В.

Немченко, О. Ю. Редько. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 540 с.  
4. **Бариніна-Закірова М. В.** Запровадження державного аудиту в практику роботи органів ДКРС / М. В. Бариніна-Закірова // Фінансовий контроль. – 2005. – № 6 (29). – С. 9 – 13.  
5. **Басанцов І. В.** Розвиток державного фінансового контролю в умовах ринкової економіки України : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.08 / І. В. Басанцов ; Сум. держ. ун-т. – Ірпінь, 2008. – 382 с.



**6. Бутинець Ф. Ф.** Аудит : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 2-е вид., перероб. та доп. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.

**7. Зевайкина А. Н.** Аудиторский финансовый контроль в Российской Федерации : диссертация ... кандидата юридических наук : 12.00.14 / А. Н. Зевайкина. – Самара, 2005 – 222 с.

**8. Коврякова Е. В.** Парламентский контроль: зарубежный опыт и российская практика / Е. В. Коврякова. – М. : ОАО «Издательский дом «Городец», 2005. – 192 с.

**9.** Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2015 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. № 1347-р // Офіційний вісник України від 07.11.2008. – 2008 р. – № 82. – ст. 2767.

**10.** Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів / Рахункова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat\\_id=32836](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat_id=32836)

**11. Пивовар А. Г.** Большой англо-русский финансово-экономический словарь. – 2-е изд., испр. / А. Г. Пивовар / Под ред. В. И. Осипова. – М. : Издательство «Экзамен», 2003. – 960 с.

**12. Симоненко В. К.** Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні: (макроекономічний аспект) / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. – К. : Знання України, 2006. – 280 с.

**13.** Социальный аудит : учебное пособие / Под общ. редакцией д. э. н., проф. А. А. Шулуца, д. э. н., проф. Ю. Н. Попова. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – 620 с.

**14. Степашин С. В.** Конституционный аудит / С. В. Степашин. – М. : Наука, 2006. – 816 с. – (Экономика и социология знания).

**15.** <http://www.intosai.org/about-us.html>

## REFERENCES

<http://www.intosai.org/about-us.html>

Antipova, T. V. "Teoriia i metodologii gosudarstvennogo audita poluchateley federalnykh biudzhethnykh sredstv" [Theory and Methodology of state audit recipients of federal budget funds]. *Dis. . . d-ra ekon. nauk: 08.00.12*, 2008.

*Audyt (Osnovy derzhavnogo, nezalezhnogo profesiinoho ta vnutrishnyoho audytu)* [Audit (Principles of public, professional and independent internal audit)]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2012.

Adams, R. *Osnovy audita* [Fundamentals of Auditing]. Moscow: Audit YuNITi, 1995.

Basantsov, I. V. "Rozvytok derzhavnogo finansovoho kontroliu v umovakh rynkovoï ekonomiky Ukrainy" [The development of public internal financial control in a market economy in Ukraine]. *Dys. . . d-ra ekon. nauk: 08.00.08*, 2008.

Butynets, F. F. *Audyt* [Audit]. Zhytomyr: Ruta, 2002.

Barynina-Zakirova, M. V. "Zaprovadzhennia derzhavnogo audytu v praktyku roboty orhaniv DKRS" [The introduction of public audit practice in the work of the SCRS]. *Finansovyi kontrol*, no. 6 (29) (2005): 9-13.

Kovriakova, E. V. *Parlamentskiy kontrol: zarubezhnyy opyt i rossiyskaia praktika* [Parliamentary oversight of foreign experience and the Russian practice]. Moscow: Gorodets, 2005.

[Legal Act of Ukraine] (2008).

"Limska deklaratsiia kerivnykh pryntsypiv audytu derzhavnykh finansiv" [The Lima Declaration of Guidelines on Au-

ditng]. [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat\\_id=32836](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217?cat_id=32836).

Pivovar, A. G. *Bolshoy anglo-russkiy finansovo-ekonomicheskiy slovar* [The English-Russian Dictionary of Finance and Economics]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Symonenko, V. K., Baranovskiy, O. I., and Petrenko, P. S. *Osnovy iedynoi systemy derzhavnogo finansovoho kontroliu v Ukraini: (makroekonomichnyi aspekt)* [Basics of a unified system of public financial control in Ukraine (macroeconomic aspects)]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2006.

*Sotsialnyy audit* [Social audit]. Moscow: ATISO, 2008.

Stepashin, S. V. *Konstitutsionnyy audit* [Constitutional audit]. Moscow: Nauka, 2006.

Zevaykina, A. N. "Auditorskiy finansovyy kontrol v Rossiyskoy Federatsii" [Audited financial control in the Russian Federation]. *Diss. . . kand. iurid. nauk: 12.00.14*, 2005.

# ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТУ В УКРАЇНІ

СОБОЛЕВ В. М., СЛЮНІНА Т. Л., РОЗІТ Т. В.

УДК 336.225.674(477)

## Соболев В. М., Слюніна Т. Л., Розіт Т. В. Основні проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні

У статті проаналізовано вплив світових кризових явищ на національну економіку, висвітлено суттєву необхідність застосування міжнародних стандартів звітності. Обґрунтовано необхідність посилення фінансового контролю, який має на меті виявлення недоліків у фінансовій звітності та рекомендації щодо їх усунення для забезпечення достовірності звітності. Розглянуто основні проблеми аудиторської діяльності, визначено необхідні заходи та шляхи їх вирішення. Виявлено та обґрунтовано можливі напрямки перспективного розвитку аудиту в Україні з урахуванням процесу переходу суб'єктів господарювання на міжнародні стандарти фінансової звітності; наголошено на необхідності підсилення ролі державних інститутів у подальшому розвитку аудиту. Проаналізовано недостатній контроль якості аудиторських послуг, статистичний матеріал про кількість та особливості роботи аудиторських фірм і приватних аудиторів в Україні.

**Ключові слова:** аудит, зовнішній аудит, стандарти аудиту, стандарти звітності, аудиторські послуги.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Соболев Володимир Михайлович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**Слюніна Тетяна Леонідівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** stl.info2000@gmail.com

**Розіт Тетяна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** tatroz@ukr.net

УДК 336.225.674(477)

## Соболев В. М., Слюнина Т. Л., Розит Т. В. Основные проблемы и перспективы развития аудита в Украине

В статье проанализировано влияние мировых кризисных явлений на национальную экономику, отражена существенная необходимость применения международных стандартов отчетности. Обоснована необходимость усиления финансового контроля, который имеет целью выявление недостатков в финансовой отчетности и рекомендации относительно их устранения для обеспечения достоверности отчетности. Рассмотрены основные проблемы аудиторской деятельности, определены необходимые мероприятия и пути их решения. Выявлены и обоснованы возможные направления перспективного развития аудита в Украине с учетом процесса перехода субъектов хозяйствования на международные стандарты финансовой отчетности; отмечена необходимость усиления роли государственных институтов в дальнейшем развитии аудита. Проанализирован недостаточный контроль качества аудиторских услуг, статистический материал о количестве и особенностях работы аудиторских фирм и частных аудиторов в Украине.

**Ключевые слова:** аудит, внешний аудит, стандарты аудита, стандарты отчетности, аудиторские услуги.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 9.

**Соболев Владимир Михайлович** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**Слюнина Татьяна Леонидовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** stl.info2000@gmail.com

**Розит Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** tatroz@ukr.net

UDC 336.225.674(477)

## Sobolyev V. M., Slyunina T. L., Rosit T. V. Main Problems and Prospects of Audit Development in Ukraine

The article analyses influence of the world crisis phenomena upon the national economy, shows a significant necessity of using international reporting standards. It justifies a necessity of strengthening financial control, the goal of which is to detect shortcomings in financial reports and recommendations regarding their elimination in order to ensure trustworthiness of reports. It considers main problems of audit activity and identifies necessary measures and ways of their solution. It reveals and justifies possible directions of prospective development of audit in Ukraine with consideration of the process of transition of economic subjects to international standards of financial reporting and marks out a necessity of strengthening the role of the state institutions in further audit development. It analyses the insufficient control over the quality of audit services and statistical material regarding the number and specific features of operation of audit firms and private auditors in Ukraine.

**Key words:** audit, external audit, audit standards, reporting standards, audit services.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Sobolyev Volodymyr M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**Slyunina Tatyana L.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** stl.info2000@gmail.com

**Rosit Tetyana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** tatroz@ukr.net

Сучасне економічне становище України віддзеркалює в собі дуже складні світові глобалізаційні процеси. Україна бере участь в міжнародних економічних зв'язках, намагаючись інтегруватися в світове

економічне середовище, екстраполюючи на себе і переваги, і недоліки, характерні для глобального економічного простору. Остання фінансова криза 2007 – 2009 рр. болісно вдарила по національній економіці в цілому і по кожному економічному агенту зокрема.

На сьогоднішньому логіко-історичному етапі розвитку економіка України продовжує відновлюватися після кризи. Для стабілізації та покращення економічної ситуації в країні велике значення має фінансовий контроль, основна ціль якого – перевірка суб'єктів господарювання всіх форм власності, застосовуючи встановлені чинним законодавством методи контрольної діяльності для виявлення недоліків у фінансовій звітності підприємств, організацій та установ у процесі створення, розподілу, використання грошових фондів.

Одним із проявів намагання України наблизитися до економічних стандартів ведення бізнесу є багаторічне поступове змінення національної законодавчої бази. Реформування стандартів обліку відбувається в контексті їх конвергенції з діючими міжнародними стандартами. Національні положення щодо регламентування обліку трансформуються у відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Міжнародні стандарти аудиту було імplementовано з 2003 р.

Перехід до міжнародних стандартів фінансової звітності має принципове значення для залучення іноземних інвестицій, що, у свою чергу, багато в чому обумовлює успіх ринкових перетворень і економічне зростання.

Законодавчо передбачено обов'язкове складання публічними акціонерними товариствами, банками і страховиками, а також підприємствами, які проводять господарську діяльність по видах, визначених КМУ, фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно МСФЗ. Водночас, прозорість і відкритість фінансової звітності по МСФЗ полегшує вихід підприємств на міжнародні ринки капіталу, сприяє припливу інвестицій і збільшує якість і ефективність фінансових операцій.

**А**удит – це відносно новий вид фінансового контролю, який став невід'ємним атрибутом ринкової економіки. Визначення тенденцій розвитку аудиту в Україні сьогодні є актуальним питанням. Це пов'язано з тим, що соціально-економічна ситуація в країні не стоїть на місці, а постійно змінюється, тим самим викликаючи зміни в аудиторській діяльності.

Зараз багатьма українськими компаніями вводить практика складання фінансової звітності, що відповідає не лише національному законодавству, але і міжнародним стандартам. Це дозволяє притягнути іноземне фінансування, продати свої активи міжнародним компаніям, а також збільшити довіру з боку інших учасників ринку. Аудит, проведений за міжнародними стандартами, як правило, містить більше показників, що допомагає побачити реальне фінансове положення підприємства і уберегти себе від ряду можливих ризиків.

У зв'язку з цим важливість, значущість аудиту складно переоцінити; відповідальність, покладена на аудиторські організації, що трансформують звітність і підтверджують таку трансформацію, зростає багаторазово.

*Метою* статті є аналіз основних проблем аудиторської діяльності, визначення необхідних заходів і шляхів їх вирішення, а також виявлення можливих напрямків перспективного розвитку аудиту в Україні з урахуванням процесу переходу суб'єктів господарювання на міжнародні стандарти фінансової звітності.

Економічна наука приділяє особливу увагу проблемам розвитку аудиту. Звичайно, що особливу увагу на розвиток аудиту в Україні у своїх працях звертають вітчизняні вчені, а саме: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В. Г. Гетьман, Г. М. Давидов, В. П. Завгородній, В. С. Рудницький та І. І. Пилипенко. Вищезазначені аудиторі-економісти присвячують свої дослідження питанням розвитку аудиторської діяльності, проблемам контролю якості аудиторських послуг в Україні, пошуку шляхів удосконалення аудиторських перевірок і т. ін.

**О**сновним нормативно-правовим актом, що регулює аудиторську діяльність в Україні, є Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII, прийнятий 22 квітня 1993 р. Згідно з цим законом, аудит – це перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах і відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів [1].

Окрім Закону України «Про аудиторську діяльність», аудит в Україні регулюють Міжнародні стандарти аудиту, які діють в Україні як національні з 18.04.2003 р., і Кодекс етики професійних бухгалтерів МФБ.

Однією з проблем, пов'язаних з аудиторською діяльністю в Україні, є те, що деякі положення Міжнародних стандартів аудиту базуються на західній системі бухгалтерських принципів, які часто суперечать українським принципам обліку. Було б справедливо, якби українські стандарти аудиту базувались на чинному законодавстві.

Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні в повному обсязі – питання часу. Приєднання України до Європейського Союзу висуває відповідні вимоги до ведення обліку і складання звітності. Уже сьогодні поступово вносяться зміни в Національні стандарти, наближаючи їх до міжнародних і скорочуючи розрив між вітчизняною системою обліку і загальноприйнятою європейською практикою обліку, що надасть можливість більш ґрунтовного застосування Міжнародних стандартів аудиту.

Контроль за якістю аудиту та аудиторських послуг здійснює Аудиторська Палата України, основними завданнями якої виступають:

- ✦ здійснення сертифікації осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю;
- ✦ затвердження стандартів аудиту;
- ✦ затвердження програми підготовки аудиторів і за погодженням з Національним банком України програми підготовки аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків;
- ✦ ведення Реєстру;
- ✦ контроль за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів;
- ✦ здійснення заходів із забезпечення незалежності аудиторів при проведенні ними аудитор-



ських перевірок та організація контролю за якістю аудиторських послуг;

- ✦ регулювання взаємовідносин між аудиторами (аудиторськими фірмами) у процесі здійснення аудиторської діяльності та в разі необхідності застосування до них стягнення. [1]

**В** Україні також існують професійні об'єднання аудиторів, які захищають права аудиторів, сприяють підвищенню їх професійних знань і розробляють рекомендації щодо вдосконалення аудиторської діяльності. До них відносять: Спілку Аудиторів України (САУ), Українську Асоціацію бухгалтерів та аудиторів, Федерацію Бухгалтерів та аудиторів України (ФБАУ) та ін. Наприклад, основне завдання ФБАУ – це відстоювання інтересів представників бухгалтерської та аудиторської професій. Проте жодна з вищезазначених організацій не має законодавчих прав на регулювання тієї чи іншої сторони аудиторської діяльності.

Для того, щоб аудиторська діяльність успішно розвивалась в Україні, насамперед потрібно вирішити низку проблем, які пов'язані з професійною діяльністю аудиторів та аудиторських фірм.

Гуцаленко Л. В. виокремлює такі основні проблемні аспекти надання аудиторських послуг в Україні:

- 1) недосконалість методичних та теоретичних розробок з аудиторського контролю;
- 2) брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- 3) недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів;
- 4) недотримання аудиторами якості аудиторських послуг;
- 5) відсутність штрафів та покарань за недостовірність звіту аудитора;
- 6) низька довіра до аудитора;
- 7) відсутність чіткого механізму формування ціни аудиторських послуг;
- 8) відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту [3, с. 99].

Павленова К. О. окрім вищезазначених, виділяє ще кілька проблем, що стосуються розвитку аудиту в Україні:

- 1) значний негативний вплив «тіньового» бізнесу;
- 2) негативний вплив дослівного перекладу закордонних стандартів і концепцій без врахування особливостей економічного розвитку нашої країни;
- 3) відсутність типових форм документів з аудиту;
- 4) громадські професійні організації обліковців не є масовими, тому це стримує процес обговорення та вирішення проблемних питань практики обліку та аудиту [8].

Шевчук О. та Здирко Н. вважають, що першою і фундаментальною проблемою в аудиті є відсутність чіткого та однозначного термінологічного апарату, який є базою для розуміння сутності аудиту, його місця, завдань та ролі в системі господарського контролю. Наприклад, замість того, щоб спрямовувати аудиторську діяльність на вдосконалення перевірок дотримання чинного законодавства, основні завдання аудитора зводяться лише до висновків про достовірність фінансової звітності підприємства [5, с. 530]. Тобто більшість віт-

чизняних аудиторів під аудитом розуміють перевірку сплати податків і зборів.

На нашу думку, одна із основних проблем в аудиті – недостатній контроль якості аудиторських послуг. Відсутність практичного досвіду аудиторів і необхідних ресурсів, а також тісний ринок призводять до того, що аудиторські фірми не можуть якісно виконувати аудиторські завдання, за які вони беруться. Ця проблема породжує іншу проблему, котра пов'язана з тим, що на ринку аудиторських послуг головними суб'єктами виступають іноземні компанії. Так звана «Велика четвірка» (*Ernst and Young* (Британія); *PricewaterhouseCoopers* (Англія); *KPMG* (США); *Deloitte and Touch* (Великобританія)) використовують новітні технології та передові методики, що дозволяє їм регулювати основну частину ринку аудиторських послуг в Україні. Жодна українська аудиторська фірма не наважиться стати конкурентом для цих компаній, тому що єдине, в чому можуть поступатися іноземні аудиторські фірми вітчизняним, – це ціни на послуги.

У цілому можливо погодитися зі словами Ільїна В. Ю., що вітчизняний аудит все ще концентрується на бухгалтерському та податковому обліку, не помічаючи інші предмети своєї професійної уваги, такі як якість менеджменту, внутрішній контроль та внутрішній аудит, інноваційна та інвестиційна діяльність тощо. З огляду на теорію аудиту українській аудит чітко позиціонується як документальний та підтверджувачий [4, с. 84 – 85].

Останнім часом для більшості вітчизняних аудиторських фірм головними джерелом прибутку виступають надходження від надання послуг, котрі супутні аудиту, наприклад, бухгалтерський аутсорсинг і консалтинг.

**Р**озглянемо більш детально статистичні дані про кількість аудиторських фірм і приватних аудиторів по областях України (рис. 1).

Досліджуючи статистичні дані, що наведені у Реєстрі аудиторських фірм та аудиторів, можна сказати, що на ринку аудиторської діяльності спостерігаються певні регіональні тенденції. З величезним відривом за кількістю зареєстрованих аудиторів та аудиторських фірм перше місце посідає м. Київ. У шість разів менше зареєстровано їх у Харківській, Дніпропетровській та Донецькій областях. Ці регіони займають відповідно друге, третє та четверте місце. Найменша кількість зареєстрованих аудиторських фірм та аудиторів спостерігається у Чернівецькій, Тернопільській, Кіровоградській та Волинській областях. Потрібно зазначити, що не всі суб'єкти аудиту надають послуги саме в регіоні їх реєстрації. Проте все ж таки більшість аудиторів проводять свою діяльність в регіоні місця проживання.

Аналізуючи Реєстр аудиторських фірм та аудиторів, слід сказати про те, що з усіх зареєстрованих аудиторських фірм на сьогодні лише близько 5% відповідають критеріям для проведення обов'язкового аудиту, згідно з думкою АПУ. Проте, як зазначає Клімов А. В., у користувачів цієї інформації може скластися враження, що інші аудиторські фірми, а також аудитори-підприємці (включення яких до Переліку взагалі не передбачене) не відповідають встановленим критеріям і



не можуть проводити обов'язковий аудит [7]. Справа у тому, що існуючий перелік не встановлює жодних обмежень права на проведення аудиторської діяльності, і жодна норма Порядку ведення Реєстру не встановлює обмеження права на проведення обов'язкового аудиту. Навіщо АПУ було виокремлювати деякі аудиторські фірми у Реєстрі, й досі залишається спірним питанням.

3. Розробка типових методик аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств в розрізі галузей їх діяльності, використовуючи узагальнений практичний досвід роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм.

4. Поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними (зокрема, єв-

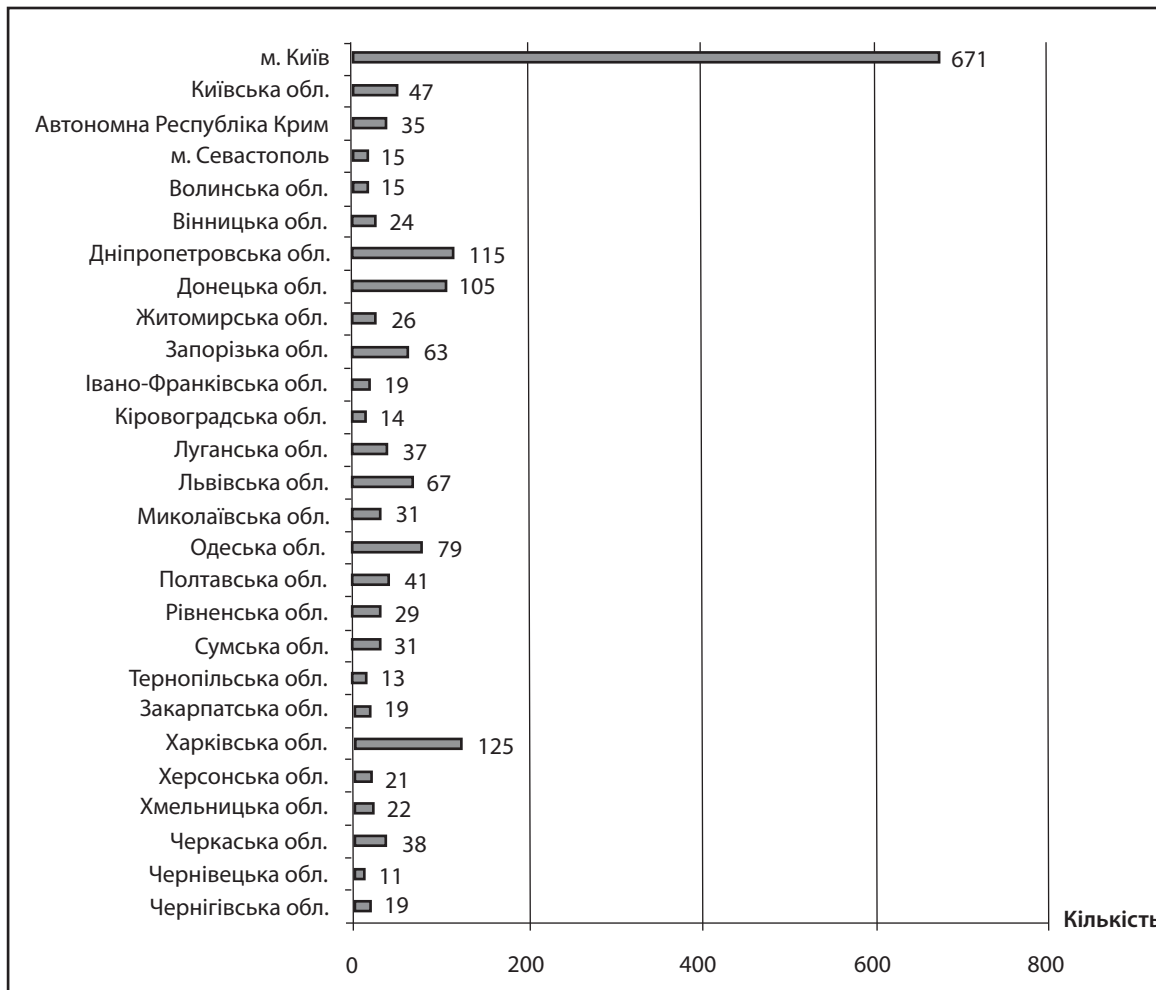


Рис. 1. Розподіл аудиторських фірм та аудиторів по регіонах України у 2012 р.

\*Складено на підставі даних Реєстру аудиторських фірм та аудиторів [6].

Отже, розглянувши основні проблеми аудиту, потрібно визначити деякі шляхи їх подолання, а також перспективи розвитку аудиторської діяльності в Україні.

Мусіхіна Г. М. пропонує такі перспективні напрями розвитку аудиторської діяльності в Україні:

1. Розробка механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них коментарів у повному обсязі.

2. Внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України, які прямо чи опосередковано впливають на регулювання аудиторської діяльності та розширення переліку підприємств, для яких щорічна аудиторська перевірка обов'язкова, а це, у свою чергу, збільшить ринок аудиторських послуг, а також введення додаткових положень, які б більш чітко унормували взаємовідносини аудитора та клієнта.

ропейськими) професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів.

5. Розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання [9].

На нашу думку, також для підвищення ефективності діяльності аудиторів потрібно приділити увагу розробці внутрішньофірмових методик аудиту та підвищенню рівня професійної компетентності аудиторів, кооперації внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Наведені рекомендації слід підсилити ще й діями з боку держави, а саме: забезпечити законодавчу стабільність; підтримати середніх підприємців у розвитку; адаптувати нормативне та методичне забезпечення до вітчизняних реалій; забезпечити підтримку у формуванні великих національних аудиторських кампаній на ринку аудиторських послуг; упроваджувати міжнародні

системи контролю якості аудиторських послуг у роботу аудиторів та Аудиторської палати України; враховувати результати аудиторських перевірок іншими суб'єктами державного фінансового контролю [2, с. 128].

### ВИСНОВКИ

Розглянувши основні тенденції розвитку аудиту в Україні, можна сказати, що на сьогодні аудиторська діяльність має ряд суперечностей і проблем. Оскільки незалежний аудит – це необхідний елемент функціонування ринкової економіки та гарантія ефективної діяльності підприємств, установ та організацій, подолання існуючих недоліків сприятиме підвищенню якості аудиторських послуг вітчизняних аудиторських фірм та аудиторів.

Однією з основних цілей створення єдиних стандартів фінансової звітності, наріжним каменем, фундаментальною характеристикою фінансової звітності по МСФЗ є забезпечення інвесторів і потенційних інвесторів достовірною і загальнозрозумілою фінансовою інформацією. Користувач, який приймає рішення на підставі даних такої звітності, має бути максимально упевнений в її достовірності. Цю упевненість може забезпечити тільки незалежний аудит. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» №140-V (у редакції змін від 14.09.2006 р.).
2. **Гончарук В. В.** Аудит в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / В. В. Гончарук // Управління розвитком. – 2012. – № 7 (128). – С. 127 – 128.
3. **Гуцаленко Л. В.** Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення / Л. В. Гуцаленко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 20. – С. 97 – 101.
4. **Ільїн В. Ю.** Інноваційні аспекти розвитку аудиту в Україні / В. Ю. Ільїн // Інноваційна економіка. – 2010. – № 16. – С. 83 – 86.
5. **Шевчук О.** Аудит в Україні – проблеми та перспективи розвитку / О. Шевчук, Н. Здырко // Економічний аналіз : збірник наукових праць, 2010. – Вип. 6. – С. 530 – 532.
6. <http://www.apu.com.ua/>
7. <http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=229&ArtID=13577>
8. [http://www.rusnauka.com/18\\_EN\\_2009/Economics/48534.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48534.doc.htm)
9. [http://www.rusnauka.com/23\\_D\\_2009/Economics/49916.doc.htm](http://www.rusnauka.com/23_D_2009/Economics/49916.doc.htm)

### REFERENCES

- <http://www.apu.com.ua>  
<http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=229&ArtID=13577>  
[http://www.rusnauka.com/23\\_D\\_2009/Economics/49916.doc.htm](http://www.rusnauka.com/23_D_2009/Economics/49916.doc.htm)  
[http://www.rusnauka.com/18\\_EN\\_2009/Economics/48534.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48534.doc.htm)  
Honcharuk, V. V. "Audyty v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku" [Audit in Ukraine: current state and prospects]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 7 (128) (2012): 127-128.

Hutsalenko, L. V. "Audyty v Ukraini: rozvytok, problemy ta shliakhy ikh vyrishennia" [Audit in Ukraine: development, problems and solutions]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 20 (2011): 97-101.

Ilin, V. Yu. "Innovatsiini aspekty rozvytku audytu v Ukraini" [Innovative aspects of audit in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 16 (2010): 83-86.

[Legal Act of Ukraine] (2006).

Shevchuk, O., and Zdyrko, N. "Audyty v Ukrainy – problemy ta perspektyvy rozvytku" [Audit in Ukraine – problems and prospects]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 6 (2010): 530-532.

# АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ

ШЕЛЕСТ В. С.

УДК 657

## Шелест В. С. Аналітичне забезпечення управління нематеріальними активами

Мета статті полягає в дослідженні процесу здійснення економічного аналізу такого складного продукту інноваційно-інформаційного суспільства, як об'єкти інтелектуальної власності, що визнаються в бухгалтерському обліку нематеріальними активами. З огляду на всепоглинаючі інтеграційні процеси економіки та масштабне поширення інформаційних технологій відбуваються зміни і в структурі капіталу. Так, визнаючи нематеріальні активи рушійним чинником конкурентоздатності, суб'єкти господарювання віддають перевагу саме таким активам, у свою чергу зменшуючи частку матеріальних активів. З огляду на це вчені присвятили багато наукових праць питанням економічного аналізу нематеріальних активів, оскільки отримані дані виступають основним джерелом обліково-аналітичної інформації, що необхідна для прийняття зважених управлінських рішень. Водночас актуальними стають питання достовірності, точності, оперативності та прозорості отриманих результатів. У процесі дослідження було розкрито інформаційну наповненість обліково-аналітичних даних з огляду ведення бухгалтерського обліку та здійснення економічного аналізу нематеріальних активів. Розглянуто сучасний стан розвитку методики аналізу нематеріальних активів виходячи з наукових переконань вчених. Охарактеризовано економічний та юридичний стан розвитку ліцензійних договорів в Україні. Обґрунтовано економічну доцільність використання таких договорів. Сформовано шляхи прийняття ефективних управлінських рішень щодо використання нематеріальних активів у господарській діяльності суб'єктів підприємництва.

**Ключові слова:** економічний аналіз, аналітичні дані, нематеріальні активи, ліцензійний договір, ліцензіат, ліцензіар

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

**Шелест Вікторія Станіславівна** – аспірантка, кафедра обліку підприємницької діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** v\_shelest@inbox.ua

УДК 657

UDC 657

## Шелест В. С. Аналитическое обеспечение управления нематериальными активами

Цель статьи заключается в исследовании процесса осуществления экономического анализа такого сложного продукта инновационно-информационного общества, как объекты интеллектуальной собственности, которые признаются в бухгалтерском учете нематериальными активами. Учитывая всепоглощающие интеграционные процессы в экономике и масштабное распространение информационных технологий, происходят изменения и в структуре капитала. Так, признавая нематериальные активы движущим фактором конкурентоспособности, предприятия отдают предпочтение именно таким активам, в свою очередь, уменьшая долю материальных активов. Принимая это во внимание, ученые посвятили много трудов вопросам экономического анализа нематериальных активов, так как полученные данные выступают основным источником учетно-аналитической информации, необходимой для принятия взвешенных управленческих решений. В то же время актуальными становятся вопросы достоверности, точности, оперативности и прозрачности полученных результатов. В процессе исследования была раскрыта информационная наполненность учетно-аналитических данных ввиду ведения бухгалтерского учета и осуществления экономического анализа нематериальных активов. Рассмотрены современное состояние методики анализа нематериальных активов исходя из научных убеждений ученых. Охарактеризовано экономическое и юридическое состояние развития лицензионных договоров в Украине. Обоснована экономическая целесообразность использования таких договоров. Сформированы пути принятия эффективных управленческих решений по использованию нематериальных активов в хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства.

**Ключевые слова:** экономический анализ, аналитические данные, нематериальные активы, лицензионный договор, лицензиат, лицензиар.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

**Шелест Виктория Станіславівна** – аспірантка, кафедра учета предпринимательской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**E-mail:** v\_shelest@inbox.ua

## Shelest V. S. Analytical Provision of Management of Intangible Assets

The goal of the article lies in the study of the process of conduct of economic analysis of such a complex product of the innovation and information society as objects of intellectual property, which are accepted in business accounting as intangible assets. All-absorbing integration processes in the economy and large-scale propagation of information technologies influence the capital structure. Thus, accepting intangible assets as a driving factor of competitiveness, enterprises prefer namely these assets, reducing the share of tangible assets. Taking this into account the scientists thoroughly studied the issues of economic analysis of intangible assets, since the obtained data are the main source of accounting and analytical information required for making weighted managerial decisions. At the same time, the issues of authenticity, accuracy, efficiency and transparency of the obtained results become topical. In the process of the study the article shows information content of the accounting and analytical data due to introduction of accounting and conduct of economic analysis of intangible assets. The article considers the modern state of the methods of analysis of intangible assets based on opinions of scientists. It characterises economic and legal state of development of licence agreements in Ukraine. It justifies economic expediency of use of such agreements. It forms the ways of making efficient managerial decisions on use of intangible assets in economic activity of subjects of entrepreneurship.

**Key words:** economic analysis, analytical data, intangible assets, licence agreement, licensee, licensor.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

**Shelest Viktoriya S.** – Postgraduate Student, Department of Accounting business, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** v\_shelest@inbox.ua

Сучасні глобалізаційні тенденції економіки зумовлюють зміну фокусу стратегічного розвитку окремих суб'єктів господарювання та держави загалом з виробничого на інноваційний потенціал, що виступає рушійним фактором конкурентних переваг як на державному, так і на міжнародному рівні.

Відаючи пріоритет конкурентоздатності, керівники підприємств роблять ставку на інтелектуальний потенціал, тобто на ефективність перетворення інтелектуальних ресурсів на інтелектуальний капітал, що, у свою чергу, відображається у звітах про фінансові результати як нематеріальні активи. Водночас при здій-

сненні аналізу результатів господарської діяльності до- сить часто управління нематеріальними активами зво- дять до їх відображення в обліку. Саме тому новий етап розвитку економіки та підвищення ролі таких ресурсів, як інформація та нематеріальні активи в управлінні під- приємством вимагають вчасного, достовірного та опе- ративного аналізу господарської діяльності.

Питання здійснення економічного аналізу вико- ристання нематеріальних активів висвітлювалися в пра- цях Т. М. Банасько, Ф. Ф. Бутинця, В. В. Кожарського, А. Козирева, Є. В. Мниха, О. В. Олійника, І. Ф. Проко- пенка, І. Т. Райковської, Г. В. Савицької, Р. С. Сайфуліна, А. Д. Шеремета та ін. Однак, незважаючи на плідну пра- цю вчених, данні питання потребують подальших ґрун- товних досліджень.

Головною *метою* цієї роботи є дослідження сучас- ного стану, проблем здійснення економічного аналізу нематеріальних активів та розроблення заходів щодо ефективного використання таких об'єктів інтелектуаль- ної власності на підприємстві.

**В**ажкопрогнозованість наслідків масштабних гло- балізаційних змін сприяють виділенню еконо- мічного аналізу як рушійного фактора діагности- ки ситуації, в якій перебуває суб'єкт господарювання, і впливового чинника прийняття управлінських рішень

в умовах загостреної конкуренції, керуючись оператив- ними та достовірними аналітичними даними.

Сьогодні не всі елементи процесу економічного ана- лізу досліджуються в однаковій мірі. Так, питання методи- ки аналізу обсягу, динаміки та структури нематеріальних активів досліджені ґрунтовніше в порівнянні з питаннями аналізу вибуття та ліквідності таких активів. Тоді як ефек- тивність та результативність господарювання, зокрема, використання нематеріальних активів, можна забезпечи- ти лише за рахунок детально розробленої методики аналі- тичного процесу на підприємстві (*табл. 1*).

Данні табл. 1 свідчать про те, що більшість вче- них у своїх наукових розробках пропонують розділяти аналіз частки нематеріальних активів у майні підприєм- ства, аналіз обсягу і динаміки та аналіз структури таких активів. Вважаємо це недоцільним, оскільки такий поділ сприяє лише загромадженню процесу аналізу, не містя- чи при цьому належного цільового результату.

З огляду на складність та взаємозв'язок світових економічних процесів доречно проводити аналіз нема- теріальних активів за різними класифікаційними озна- ками. Так, Банасько Т. М. [2] аналізує нематеріальні ак- тиви, класифікуючи їх за напрямками вибуття та джере- лами надходження, тоді як Райковська І. Т. [8] пропонує при аналізі таких активів виділяти такі класифікаційні ознаки, а саме: за видами, за джерелами надходження, за

Таблиця 1

**Види розроблених методик для аналізу використання нематеріальних активів**

№	П. І. П. науковця	Виділені етапи у методиці здійснення аналізу використання нематеріальних активів
1	Мошенський С. З., Олійник О. В.	1. Аналіз обсягу та динаміки нематеріальних активів. 2. Аналіз структури нематеріальних активів. 3. Структура нематеріальних активів за строками корисного використання. 4. Аналіз структури вибуття нематеріальних активів. 5. Аналіз за ступенем ліквідності. 6. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів
2	Попович П. Я.	1. Аналіз обсягу та динаміки нематеріальних активів. 2. Аналіз структури нематеріальних активів. 3. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів
3	Тарасенко Н. В.	1. Визначення частки нематеріальних активів в майні підприємства. 2. Оцінка обсягу та динаміки нематеріальних активів. 3. Аналіз структури та стану нематеріальних активів. 4. Аналіз дохідності нематеріальних об'єктів. 5. Аналіз ліквідності нематеріальних активів за ступенем ризику вкладень в них
4	Савицька Г. В.	1. Аналіз об'єму та динаміки нематеріальних активів. 2. Вивчення структури нематеріальних об'єктів за різними класифікаційними групами. 3. Аналіз інвестицій в нематеріальні активи
5	Банасько Т. М.	1. Аналіз частки нематеріальних активів у майні підприємства. 2. Аналіз обсягу та динаміки нематеріальних активів. 3. Аналіз структури нематеріальних ресурсів, наявних на підприємстві. 4. Аналіз ефективності нематеріальних активів. 5. Аналіз впливу факторів на ефективність використання нематеріальних активів. 6. Аналіз резервів збільшення обсягів виробництва за рахунок використання нематеріальних об'єктів
6	Череп А. В., Пухальська А. П.	1. Аналіз забезпеченості нематеріальними активами. 2. Аналіз наявності та руху нематеріальних активів. 3. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів
7	Райковська І. Т.	1. Аналіз забезпеченості нематеріальними активами. 2. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів



ступенем правового захисту, за використання у процесі діяльності, за ступенем ліквідності. Враховуючи сучасні світові тенденції, вважаємо за доцільне аналізувати структуру нематеріальних активів, дотримуючись класифікаційних ознак, які виділила Райковська І. Т.

Загалом, весь процес аналізу нематеріальних активів Кнухова М. З. пропонує розділити на три етапи [6, с. 76]:

1) *підготовчий етап*, на якому відбувається формування програми, плану аналізу, враховуючи при цьому задачі, цілі, об'єкти аналізу, систему показників, сукупність виконавців, послідовність та строки виконання;

2) *основний етап*, що призначений для систематизації та аналітичної обробки вихідних даних задля виявлення причинних зв'язків і міри впливу різних факторів на ефективність використання нематеріальних активів в діяльності підприємства;

3) *заключний етап*, на якому відбувається узагальнення результатів аналізу у відповідному документі та повинна міститися об'єктивна оцінка стану та поведінки нематеріальних активів, оцінки їх резервів та запропоновані шляхи щодо підвищення їх ефективного використання.

При здійсненні аналітичних розрахунків доцільно враховувати всі можливі шляхи збільшення доходу, зокрема, за рахунок збільшення номенклатури продукції, підвищення ціни на продукцію чи загалом збільшення обсягу продукції, що виробляється. Поряд з тим, варто пам'ятати про фактори зниження витрат, а саме: зменшення витрат від браку, збільшення продуктивності праці чи навіть підвищення якості використання ресурсів та ін.

Процеси, що характерні для економіки, на сучасному етапі розвитку суспільства, орієнтують підприємства на активне запровадження інноваційно орієнтованої стратегії розвитку. З фінансової точки зору дана стратегія потребує значних капітальних вкладень, саме тому на перше місце виходить обмін між підприємствами інноваційними розробками, що можливе за рахунок

ліцензійних договорів. Зазначеним видом діяльності користуються не лише підприємства, в яких недостатньо фінансових ресурсів для придбання патентів на інноваційні розробки, але і фінансово потужні підприємства, які за рахунок придбання ліцензій вивчають вже існуючі інновації з метою розроблення власних, які будуть досконалішими. Крім того, за даними експертів ООН, ліцензійна діяльність фінансово досить вигідна, оскільки плата за ліцензію становить від 1 до 10% вартості продукції, що реалізується.

Успішна ліцензійна діяльність потребує проведення заходів з постійного контролю та аналізу ефективності впровадження об'єктів інтелектуальної власності, що, у свою чергу, забезпечується за рахунок виявлення, аналізу та контролю факторів, які впливають на таку діяльність, та зважаючи на які в подальшому приймаються управлінські рішення. Такі фактори поділяються на внутрішні (на які здатен впливати ліцензіар) і зовнішні (на які ліцензіар не в змозі впливати). Серед останніх виділяють маркетингові, правові, економічні, політичні та технічні фактори.

Ліцензійна діяльність доволі багатогранна, тому і ліцензіар, і ліцензіат мають як переваги, так і недоліки від продажу/придбання ліцензій (табл. 2).

Як і будь-яка господарська діяльність, ліцензійні договори потребують системного контролю. На сьогоднішній день з нормативно-правового боку такий контроль відсутній. Так, у Законі України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» зазначалася вимога обов'язкової публікації та внесення до реєстру відомостей про видання ліцензій або передачу прав інтелектуальної власності на торговельну марку. Однак з прийняттям Цивільного кодексу України [10] відповідно до ст. 1114 ліцензії на використання об'єктів інтелектуальної власності реєструють лише у разі вимоги ліцензіара чи ліцензіата.

Вищезазначена правова ситуація ускладнює не лише юридичний бік господарської діяльності, але і економічний, оскільки відсутність контролю та відповідно

Таблиця 2

Результати ліцензійної діяльності для ліцензіара та ліцензіата

Результат діяльності	Ліцензіар	Ліцензіат
Мета діяльності	Максимізація результатів (виручки)	Максимізація прибутку
Понесені витрати	<ul style="list-style-type: none"> <li>– інвестиційні витрати, пов'язані із НДОКР;</li> <li>– витрати пов'язані з реєстрацією та захистом ОІВ;</li> <li>– виплати по авторських договорах;</li> <li>– витрати, пов'язані з підготовкою ліцензійного договору;</li> <li>– платежі до бюджету;</li> <li>– витрати, пов'язані з обслуговуванням заборгованостей (погашення кредитів і сплата процентів за них);</li> <li>– дивідендні виплати та ін.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– інвестиційні витрати на купівлю ліцензії;</li> <li>– інвестиційні витрати на підготовку та налагодження виробництва, включаючи витрати на формування оборотного капіталу;</li> <li>– поточні витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), включаючи ліцензійні платежі (роялті);</li> <li>– платежі до бюджету;</li> <li>– витрати, пов'язані з обслуговуванням заборгованостей (погашення кредитів та сплата процентів за них);</li> <li>– дивідендні виплати та ін.</li> </ul>
Очікувані результати	<ul style="list-style-type: none"> <li>– паушальні платежі та роялті отримані від ліцензіата;</li> <li>– позареалізаційні доходи (доходи від здачі в оренду тимчасово вільних площ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– доходи від реалізації продукції (робіт, послуг);</li> <li>– позареалізаційні доходи (доходи від здачі в оренду тимчасово вільних площ)</li> </ul>

можливості проведення аналізу ліцензійної діяльності ускладнює процес державного регулювання, зокрема, внесення змін до нормативно-правових актів у сфері інтелектуальної власності. Поряд з тим, відновлення реєстрації ліцензій як обов'язкової умови підписання ліцензійних договорів унеможливіть ряд шахрайств, пов'язаних з одночасним існуванням додаткових ліцензійних договорів паралельно з договором виключної ліцензії та загалом сприятиме переходу ринку інтелектуальної власності на якісно новий рівень.

Перетворивши ідеї та інновації на головне джерело досягнення конкурентних переваг, для суб'єктів господарювання такий вид комерціалізації, як ліцензійний договір, стає надзвичайно актуальним. В іноземній практиці ліцензування ґрунтовно досліджено науковцями, має певну історію та активно застосовується в повсякденному житті. Користувачі здатні оцінити переваги від придбання ліцензій та субліцензій на новітні технологічні рішення, що відображається на їх конкурентних позиціях, на фінансових показниках діяльності та, що надзвичайно важливо, на розмірах податкових платежів, які формують дохід держави.

Водночас, вітчизняні суб'єкти господарювання віддають перевагу одноосібному застосуванню нематеріальних активів, що не завжди є найвигіднішою альтернативою їх використання. Визначальною особливістю таких активів виступає можливість одночасного використання кількома користувачами. Саме тому нами було детально проаналізовано весь процес прийняття управлінських рішень на підприємствах, які в господарській діяльності використовують об'єкти інтелектуальної власності, що зображено на рис. 1.

Ряд питань виникає при визначенні найефективнішого шляху комерціалізації, а саме: використання об'єкта інтелектуальної власності на власному підприємстві, продаж такого об'єкта (передача виключних майнових прав на такий об'єкт), продаж ліцензій на використання об'єкта інтелектуальної власності (частковий продаж прав власності на ОІВ) або ж продаж ліцензій на використання ОІВ з одночасним його використанням на власному виробництві. Кожен з них має свої переваги та недоліки, ось чому перш, ніж приймати рішення, варто ґрунтовно проаналізувати кожен із зазначених шляхів комерціалізації (табл. 3).

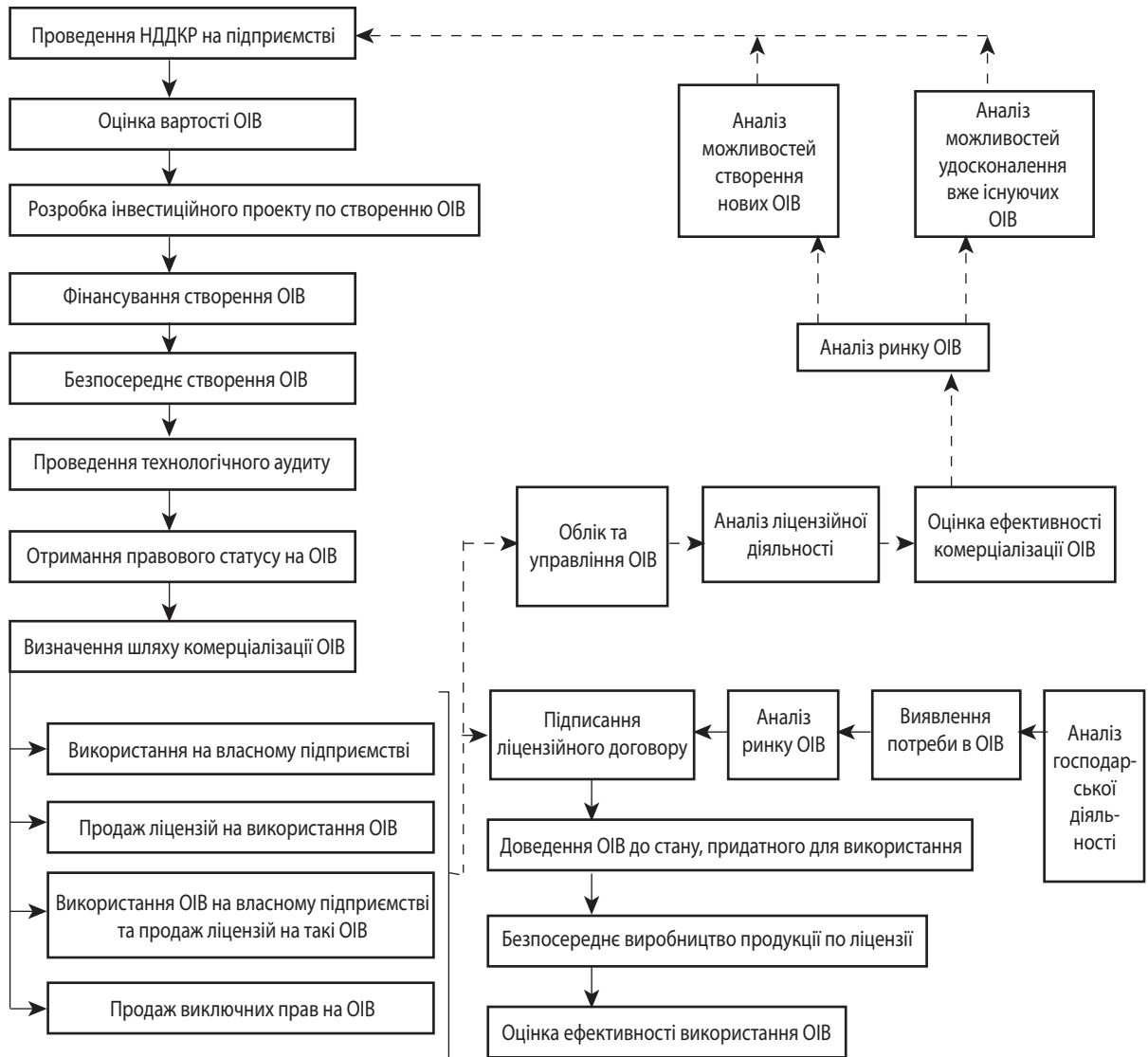


Рис. 1. Схема прийняття рішень при управлінні об'єктами інтелектуальної власності

## Визначальна особливості основних шляхів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Шлях комерціалізації НА	Умови застосування	Переваги	Недоліки
Власне використання	Підприємство володіє достатнім обсягом фінансових та технологічних можливостей, для використання НА	– монополне право на результати інноваційної діяльності, перевага над конкурентами; – можливість зниження податкових платежів з податку на прибуток шляхом зменшення бази оподаткування на розмір амортизації об'єкта НА; – формування амортизаційних фондів збільшує вартість активів, роблячи підприємство інвестиційно привабливим	Виникають додаткові витрати пов'язані з підтриманням прав на НА. При незначних обсягах виробництва може не принести очікуваних економічних вигід
Продаж НА	Об'єкт не має цінності для підприємства. Витрати на його правову охорону перевищують доходи та переваги, які він створює	Можливість одразу отримати весь обсяг фінансових ресурсів, які в подальшому можна вкласти в інші інноваційні проекти і як результат отримати надприбутки.	Вибуття об'єкта зі складу НА. Втрата будь-яких прав на такий об'єкт
Продаж ліцензій на використання НА	Відсутність достатніх фінансових і технологічних можливостей для використання об'єкта у власному виробництві	Власником НА залишається ліцензіар. Ресурсне забезпечення на впровадження у виробництво НА здійснює ліцензіат	Рівень монополізму знижується залежно від кількості виданих ліцензій. Значна частина повноважень ліцензіара визначається умовами ліцензійного договору
Власне використання та продаж ліцензій	Наявність достатнього обсягу фінансових і технологічних можливостей, для використання об'єкта. Існування інших джерел доходів, крім тих, що забезпечуються використанням даного об'єкта	Можливість отримання додаткових доходів за рахунок ліцензійних платежів при реалізації НА	Зростання рівня конкуренції як результат збільшення кількості ліцензіатів і відповідно зниження власних доходів, що забезпечувалися використанням таких активів

## ВИСНОВКИ

Сучасні світові тенденції вимагають плідної праці в напрямі зменшення впливу на рівень розвитку системи економічного аналізу таких негативних факторів, як: недостатній професіоналізм працівників і непрозорість прийняття рішень, що тягнуть за собою незацікавленість управлінського персоналу в проведенні аналізу, недосконалість методики економічного аналізу як у контексті управління безпосередньо нематеріальними активами, так загалом прийняття управлінських рішень, відсутність рівноваги між попитом і пропозицією на ринку аналітичної інформації. Поряд з тим, суб'єктам господарювання варто розглянути можливість організації на підприємстві спеціальних відділів з аналітичної діяльності, які б використовували при цьому новітні електронні технології задля підвищення точності та аналітичності отриманої інформації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Акулич Ю. И. Анализ нематериальных активов / Ю. И. Акулич, В. В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2003. – № 4. – С. 50 – 54.
2. Банасько Т. М. Економічний аналіз використання нематеріальних активів: значення та методика здійснення

/ Т. М. Банасько // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 4 (50). – С. 6 – 12.

3. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібн. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

4. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : [навч. посіб.] / В. М. Івахненко. – 3-тє вид. перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 190 с.

5. Ільющенко Е. В. Анализ эффективности использования основных производственных фондов и нематериальных активов / Е. В. Ильющенко, В. В. Кожарский // Бухгалтерский учет и анализ. – 1998. – № 5. – С. 36 – 38.

6. Кнухова М. З. Анализ эффективности использования нематериальных активов / М. З. Кнухова // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 2. – С. 76 – 79.

7. Мних Є. В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації [Текст] / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік та аудит. – 2006. – № 1. – С. 55 – 61.

8. Райковська І. Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід / І. Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – № 1(47). – С. 43 – 51.

9. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с.

10. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Назва з титул. екрану.

11. **Nastase Gabriel I.** Methods for economic and financial analysis of intangible assets / Gabriel I. Nastase // The annals of the «Stefan cel Mare» university of Suceava. Fascicle of the faculty of economics and public administration. – 2010. – № 10. – P. 147 – 156.

12. **Nastase Gabriel I.** Financial management of the company. Methods of analysis, evaluation and calculation of financial and economic efficiency of intangible fixed assets. Case Studies / Gabriel I. Nastase. – The patent PROUNIVERSITARIA publishing, Bucharest. – 2010. – P. – 157 – 161.

#### REFERENCES

Akulich, Yu. I., and Akulich, V. V. "Analiz nematerialnykh aktivov" [Analysis of intangible assets]. *Planovo-ekonomicheskii otdel*, no. 4 (2003): 50-54.

Banasko, T. M. "Ekonomichnyi analiz vykorystannia nematerialnykh aktyviv: znachennia ta metodyka zdiisnennia" [Economic analysis of intangible assets: values and methods of implementation]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (50) (2009): 6-12.

Boliukh, M. A., Burcheskyi, V. Z., and Horbatok, M. I. *Ekonomichnyi analiz* [Economic Analysis]. Kyiv: KNEU, 2001.

Ivakhnenko, V. M. *Kurs ekonomichnoho analizu* [The course of economic analysis]. Kyiv: Znannia-Pres, 2002.

Iliushchenko, E. V., and Kozharskiy, V. V. "Analiz effektivnosti ispolzovaniia osnovnykh proizvodstvennykh fondov i nematerialnykh aktivov" [Analysis of the effectiveness of basic production assets and intangible assets]. *Bukhgalterskiy uchet i analiz*, no. 5 (1998): 36-38.

Knukhova, M. Z. "Analiz effektivnosti ispolzovaniia nematerialnykh aktivov" [Analysis of the effectiveness of intangible assets]. *Bukhgalterskiy uchet*, no. 2 (2008): 76-79.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

Mnykh, Ie. V. "Suchasnyi ekonomichnyi analiz: pytannia metodolohii ta orhanizatsii" [Modern economic analysis: methodological issues and organizations]. *Bukhhalterskiy oblik ta audyt*, no. 1 (2006): 55-61.

Nastase, Gabriel I. "Methods for economic and financial analysis of intangible assets". *Stefan cel Mare*, no. 10 (2010): 147-156.

Nastase, Gabriel I. *Financial management of the company. Methods of analysis, evaluation and calculation of financial and economic efficiency of intangible fixed assets*. Bucharest: The patent PROUNIVERSITARIA publishing, 2010.

Raikovska, I. T. "Ekonomichnyi analiz zabezpechenosti ta efektyvnosti vykorystannia nematerialnykh aktyviv: metodychnyi pidkhid" [Economic analysis of security and efficiency of intangible assets: a methodical approach]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1 (47) (2009): 43-51.

Sheremet, A. D., Sayfulin, R. S., and Negashev, E. V. *Metodika finansovogo analiza* [Financial analysis technique]. Moscow: INFRA-M, 2000.



# ВПЛИВ НЕЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА

КОЗЛОВ В. І.

УДК 338.124.4

## Козлов В. І. Вплив незбалансованого розвитку економіки на стабільність фінансового сектора

Стаття присвячена дослідженню зв'язку між часткою фінансового сектора в загальному обсязі виробництва та стабільністю його розвитку. У статті досліджено дві групи країн. До першої (США, Сполучене Королівство) входять країни, які в 2007 р. зазнали масштабної фінансової та економічної кризи, до другої (Чехія, Польща, Фінляндія) – країни, фінансова та економічна системи яких виявилися більш стійкими до економічних потрясінь. У ході дослідження виділено показники, які дозволяють охарактеризувати рівень збалансованості економічного розвитку. Розроблений підхід застосовано для аналізу економіки України в докризовий період. Результати дослідження дозволяють стверджувати, що надмірне зростання фінансового сектора підвищує ризик реалізації фінансової та економічної кризи незалежно від рівня економічного розвитку країни. Розроблено підхід до оцінки ролі фінансового сектора в структурі національної економіки. Виділено важливі аспекти застосування розробленого підходу до аналізу економіки країн, що розвиваються. Стаття залишає значний простір для подальших досліджень і акцентує увагу на важливості моніторингу стану та розвитку фінансового сектора з урахуванням напрямку та темпів розвитку інших секторів економіки. Результати, отримані в ході дослідження, обґрунтовують необхідність використання органами нагляду за фінансовим сектором показників, які характеризують структуру національної економіки.

**Ключові слова:** стабільність, фінансовий сектор, фінансова крихкість, збалансований розвиток, циклічність.

**Рис.:** 8. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 8.

**Козлов Владислав Ігоревич** – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** vlad.kneu@gmail.com

УДК 338.124.4

## Козлов В. И. Влияние несбалансированного развития экономики на стабильность финансового сектора

Статья посвящена исследованию связи между стабильностью развития финансового сектора и его долей в совокупном объеме производства. В статье проведено сравнительное исследование стран, пострадавших в 2007 г. от масштабного финансового и экономического кризиса (США, Великобритания), и стран, экономики которых оказались более стойкими к потрясениям (Чехия, Польша, Финляндия). В ходе исследования выделены показатели, позволяющие охарактеризовать степень сбалансированности экономического развития. Разработанный подход применен для анализа экономики Украины в докризисный период. Результаты исследования позволяют утверждать, что чрезмерный рост финансового сектора повышает риск реализации финансового и экономического кризиса, вне зависимости от уровня экономического развития страны. Разработан подход к оценке роли финансового сектора в экономике. Выделены важные аспекты его применения для анализа экономик развивающихся стран. Статья оставляет широкий простор для дальнейших исследований и акцентирует внимание на важности мониторинга состояния и развития финансового сектора с учетом направления и темпов развития других секторов экономики. Полученные результаты обосновывают необходимость использования органами надзора за финансовым сектором показателей, которые характеризуют структуру национальной экономики.

**Ключевые слова:** стабильность, финансовый сектор, финансовая хрупкость, сбалансированное развитие, цикличность.

**Рис.:** 8. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Библ.:** 8.

**Козлов Владислав Игоревич** – аспірант, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** vlad.kneu@gmail.com

UDC 338.124.4

## Kozlov V. I. Impact of Unbalanced Development of Economy on Financial Sector Stability

The article is devoted to the study of a connection between the stability of development of the financial sector and its share in the aggregate volume of production. The article conducts a comparative study of the countries that suffered the large-scale financial and economic crisis in 2007 (USA and Great Britain) and countries economies of which turned out to be more stable (Czech Republic, Poland and Finland). In the course of the study the article marks out indicators that allow characterisation of the degree of balancing of economic development. The developed approach is applied for analysis of the Ukrainian economy in the pre-crisis period. Results of the study allow assertion that excessive growth of the financial sector increases the risk of realisation of financial and economic crises independent on the level of economic development of a country. The article develops an approach to assessment of the role of the financial sector in economy. It underlines important aspects of its application for analysing economies of developing countries. The article leaves a vast expanse for further studies and focuses on importance of monitoring of the state and development of the financial sector with consideration of the direction and rates of development of other sectors of economy. The obtained results justify the necessity of use of indicators that characterise structure of the national economy by financial sector control bodies.

**Key words:** stability, financial sector, financial fragility, balanced development, cyclicity.

**Pic.:** 8. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 8.

**Kozlov Vladislav I.** – Postgraduate Student, Department of Banking Management, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** vlad.kneu@gmail.com

У сучасному світі фінансові та економічні кризи стали невід'ємною і необхідною складовою розвитку економіки. Вважається, що кризи є механізмом, який позбавляє економіку від накопичених дисбалансів, стимулює розвиток підходів до управління економічними системами всіх рівнів та економічної думки. Циклічні коливання економіки та фінансового сектора, як її частини, розцінюються більшістю вчених

як нормальне явище та невід'ємний атрибут розвитку ринкової економіки. Глобалізація фінансових ринків, поява нових фінансових інструментів та інші фактори вносять зміни в умови діяльності економічних суб'єктів, але не впливають на основоположні закономірності економічного розвитку.

Пропонована стаття присвячена дослідженню тих дисбалансів в економіках країн світу, які призвели

до останньої глобальної фінансової кризи 2007 – 2009 рр. З початку XXI століття дослідженню причин і наслідків криз присвячено багато праць як теоретичного, так і прикладного характеру, спрямованих на розкриття механізму фінансових та економічних циклів. Метою даної статті є дослідження проблеми циклічності розвитку фінансового сектора з урахуванням його зв'язку із розвитком інших секторів економіки.

Проблеми циклічності розвитку фінансового сектора в цілому та банківського сектора зокрема досліджуються такими науковцями, як І. В. Шкодіна, О. В. Глущенко, О. І. Барановський, Р. С. Лисенко та інші. Серед зарубіжних авторів особливої уваги заслуговують роботи Дж. М. Кейнса, Х. Мінські, Ф. С. Мендельман, К. Боріо та інших. Одним з перших дослідників циклічного розвитку економіки був М. Д. Кондратьєв.

М. Д. Кондратьєв та його послідовники виділяли економічні процеси двох типів: *еволюційні* (неповторні) та *хвильоподібні*. Кризові явища належать до процесів першого типу, тобто таких, для яких не властиві циклічні коливання. Хвильоподібні ж процеси мають циклічну природу, і саме такі коливання приводять до існування економічних та фінансових циклів [1, с. 20]. Поеднання процесів обох типів робить кожну кризу в окремо взятій економічній системі неповторною, унікальною, що, власне, і обумовлює складність прогнозування кризових явищ.

Разом з тим, існують явища, відсутність яких означала би відсутність можливості реалізації економічної чи фінансової кризи. Незалежно від того, чим пояснюється наявність циклічного розвитку економічних систем, загальним є визнання того, що його підґрунтям є структурні зміни в досліджуваній економічній системі, які зумовлюють як фази зростання, так і фази спаду. Так, гіпотеза фінансової нестабільності (чи гіпотеза фінансової крихкості) Х. Мінські пояснює наявність фінансових циклів як наслідок змін очікувань економічних суб'єктів протягом циклу, які виражаються в способі фінансування діяльності підприємств, зміні обсягів інвестування та цін на активи.

Відповідно до гіпотези Х. Мінські, після кризи, на етапі пошавлення, фінансування діяльності підприємств відбувається переважно за рахунок їх власних коштів. Поточних надходжень суб'єктів господарювання на цьому етапі вистачає для виплати як процентів, так і самого боргу. Цей спосіб фінансування Х. Мінські назвав забезпеченим фінансуванням, відзначаючи, що він характерний для самого початку етапу зростання, коли пам'ять економічних суб'єктів про останню кризу обумовлює зниження їх схильності до ризику.

За фазою забезпеченого фінансування слідує фаза спекулятивного фінансування, коли в результаті підвищення обсягів доходів суб'єктів господарювання, обумовлених інвестиціями на попередній фазі, схильність економічних суб'єктів до прийняття ризику зростає. У результаті поточних надходжень суб'єктів господарювання вистачає тільки на виплату процентів за зборгованість, а для виплати основної суми боргу вони змушені позичати додаткові ресурси. Такий спосіб фінансування характеризує етап стрімкого економічного зростання (буму).

Останнім способом фінансування є так зване Понці-фінансування (*Ponzi finance*), для якого характерне рефінансування не лише основної суми боргу економічних суб'єктів, але і процентних платежів. Цей спосіб фінансування зумовлює перехід від фази буму до фази економічного спаду [2, с. 36].

Аналогічні висновки робить і М. Д. Кондратьєв. Під час аналізу причин кризи 1920 – 1921 рр. він стверджує, що безперервне економічне зростання рано чи пізно призводить до перевищення попиту на кредитні ресурси над пропозицією і підвищення відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок на фоні описаних вище тенденцій М. Д. Кондратьєв розцінював як симптом близької економічної кризи [1, с. 214].

Основні засади гіпотези Х. Мінські дають підстави для припущення, що зростання обсягів кредитування економіки без адекватного зростання обсягів виробництва слід розцінювати як перехід до спекулятивного фінансування, а згодом – до Понці-фінансування.

Небезпеку такого переходу підтверджують розрахунки, проведені для двох груп країн. Для перевірки зробленого припущення проведено аналітичне дослідження залежності обсягів кредитування та обсягів виробництва для двох груп країн. До першої групи включено країни, які зазнали в 2007 – 2008 рр. системної банківської кризи. Це США, Сполучене королівство Великобританії та Україна, до другої групи – країни, де кризові явища майже не торкнулися банківської сфери. Це Чехія, Фінляндія та Польща.

З метою виявлення економічних дисбалансів в обраних для аналізу країнах здійснено порівняння обсягів виробництва товарів і послуг у різних галузях економіки (табл. 1). У матеріальне виробництво включено обсяги виробництва в добувній, переробній промисловості та сільському господарстві.

Результати проведених розрахунків дають підстави стверджувати, що банківські системи країн, де спостерігалися відносно швидкі темпи зростання фінансового сектора, є менш стійкими до потрясінь. Так, у США та Великобританії обсяги надання фінансових послуг зростали значно швидше, ніж обсяги виробництва в інших галузях економіки, тоді як в Польщі, Фінляндії та Чехії цього не відбувалось.

Це дає підстави для висновку, що незалежно від рівня розвитку економіки та фінансової системи значне перевищення темпів зростання обсягів сектора фінансових послуг над темпами зростання виробництва матеріальних благ і послуг підвищує вразливість фінансової та банківської системи. Також необхідно враховувати, що економічна криза може бути викликана не тільки надлишковими обсягами кредитування, а й іншими дисбалансами: надлишковим споживанням, надмірними обсягами інвестицій, тощо [3, с. 92]. Отримані висновки дозволяють однозначно визнати роль фінансової системи як частини інфраструктури, яка забезпечує функціонування інших секторів економіки, і розглядати її як мостийний фактор економічного зростання.

Темпи приросту обсягів виробництва за галузями економіки у період 2001 – 2007 рр. (з поправкою на інфляцію)

Галузь економіки	США	Сполучене Королівство	Польща	Фінляндія	Чехія
Мат.виробництво, %	12,58	-2,19	40,23	8,28	30,16
Торгівля, %	13,44	6,43	7,54	35,70	21,69
Фін.послуги, %	27,88	61,62	38,54	14,76	25,36
Операції з нерухомістю, %	16,76	26,55	17,53	36,24	41,25
Послуги (включно з фінансовими послугами, торгівлею, операціями з нерухомістю), %	16,46	23,24	22,57	37,71	25,65
Послуги (без фінансових послуг), %	15,03	20,21	21,57	39,97	22,93

Для виявлення та аналізу основних дисбалансів в економіці пропонуємо ввести два додаткові показники. Перший показник ( $K_1$ ) розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{\Delta FS}{\Delta G},$$

де  $\Delta FS$  – темп зростання обсягів надання фінансових послуг за період з 2001 по 2007 рр.;  $\Delta G$  – темп зростання обсягів виробництва в секторі матеріального виробництва за період з 2001 по 2007 рр.

Для країн з розвинутою економікою, де провідну роль в забезпеченні економічного зростання відіграє сектор послуг, розраховано показник  $K_2$  за формулою:

$$K_2 = \frac{\Delta S}{\Delta S},$$

де  $\Delta S$  – темп зростання обсягів виробництва в секторі послуг за період з 2001 по 2007 рр.

Результати розрахунку запропонованих показників наведено на гістограмах (рис. 1, рис. 2). Проведений аналіз підтвердив зроблений раніше висновок щодо зниження стійкості банківської системи до зовнішніх потрясінь у тому разі, коли темпи зростання обсягів наданих фінансовими установами послуг значно перевищують темпи зростання виробництва матеріальних благ у країні.

За результатами проведеного дослідження значного перевищення темпів розвитку фінансового сектора

над темпами розвитку сектора послуг загалом не виявлено (див. рис. 2).

Недоліком показників  $K_1$  і  $K_2$  є те, що в них враховано лише темпи зростання виробництва в різних галузях економіки, але не враховано питому вагу (частку) цих галузей в економічній системі. Для подолання цього недоліку проаналізовано ще два показники –  $K_3$  і  $K_4$ .

Показник  $K_3$  розраховується за формулою:

$$K_3 = \frac{FS}{G},$$

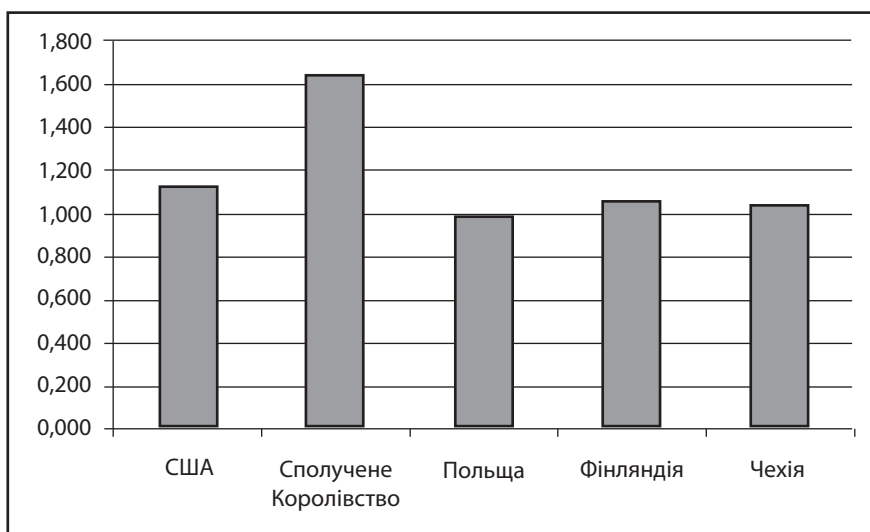
де  $FS$  – обсяги надання фінансових послуг,  $G$  – обсяги виробництва матеріальних благ.

Показник  $K_4$  характеризує місце фінансового сектора в економічній системі і обчислюється за формулою:

$$K_4 = \frac{FS}{S},$$

де  $S$  – обсяги виробництва в секторі послуг.

Результати розрахунків показників  $K_3$  і  $K_4$  для 2007 р. відображено на гістограмах (рис. 3, рис. 4). Аналіз гістограм дозволяє зробити кілька висновків. По-перше, роль, яку відіграє фінансова система в економіці країни, є важливим фактором впливу на її стабільність. По-друге, порівняно значна питома вага фінансової системи у загальному обсязі виробництва негативно впливає на стійкість фінансової та банківської системи.

Рис. 1.  $K_1$  для досліджених країн

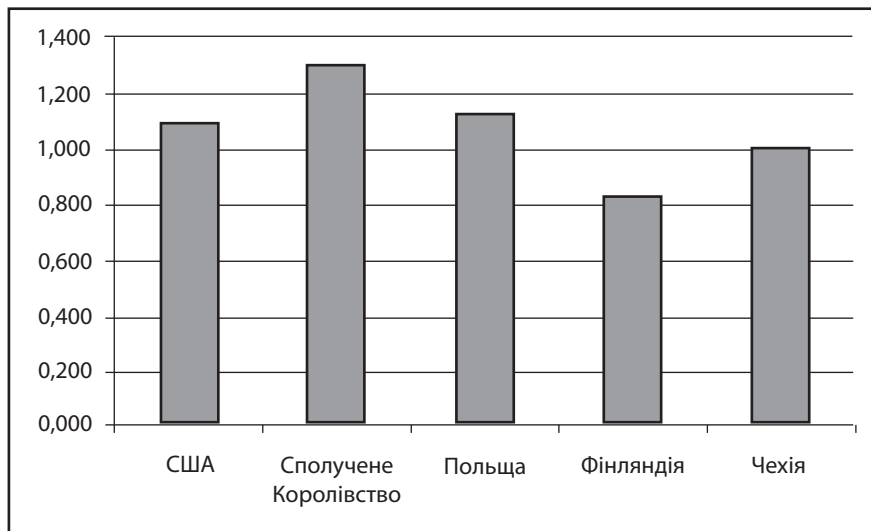


Рис. 2. К<sub>2</sub> для досліджених країн

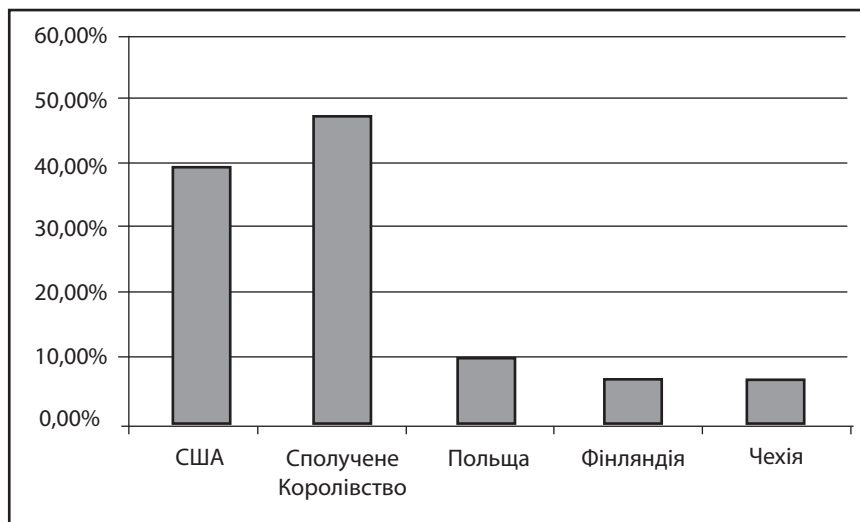


Рис. 3. Значення К<sub>3</sub> для досліджених країн в 2007 р.

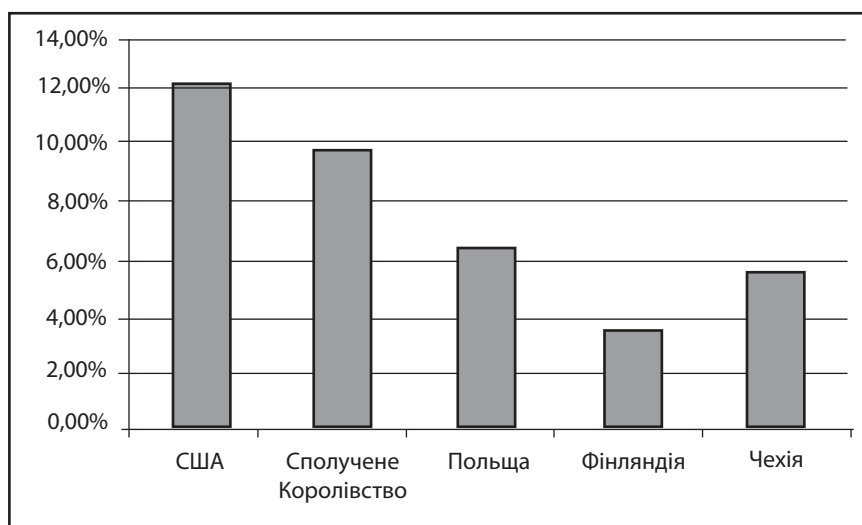


Рис. 4. Значення К<sub>4</sub> для досліджених країн в 2007 р.



За результатами проведених розрахунків встановлено, що для успішного виконання фінансовою системою функцій інфраструктури достатньо, щоб обсяги виробництва фінансових послуг не перевищували 10% обсягів виробництва реальних благ. При цьому необхідно пам'ятати, що за загально визаною методологією розрахунку обсяги виробництва у фінансовому секторі визначаються як сума отриманих фінансовими корпораціями процентних доходів, лізингових платежів та інших надходжень від дохідних активів. Наведені дані підтверджують зроблені в процесі аналізу показника  $K_3$  висновки, для показника  $K_4$  висновки теж справедливі, хоча тенденція є менш виражена (див. рис. 4).

Важливе значення, безперечно, має динаміка показників  $K_3$  і  $K_4$ , яка характеризує процес зміни ролі фінансового сектора протягом економічного циклу. Так, у США та Великобританії показник  $K_3$  у період 2001 – 2007 рр. зростає швидше, ніж в Польщі, Фінляндії та Чехії (рис. 5).

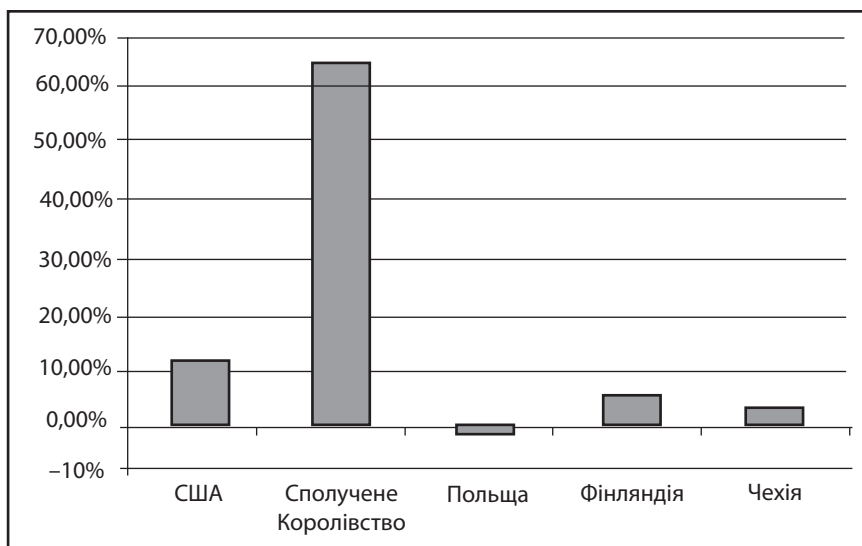


Рис. 5. Темпи приросту показника  $K_3$  за період 2001 – 2007 рр. (%)

Виявлені тенденції повністю відповідають постулатам гіпотези фінансової крихкості і свідчать про прояви процесу переходу від забезпеченого фінансування до Понці-фінансування. Також це може свідчити про зростання обсягів споживчого кредитування, яке, очевидно, проходить ті ж фази, що й фінансування діяльності підприємств.

З метою поєднання властивостей показників  $K_1$  –  $K_4$  запропоновано ще два коефіцієнти –  $K_5$  і  $K_6$ . Для їх розрахунку темпи зростання обсягів виробництва в кожному секторі зважено на частку цього сектора економіки в загальному обсязі виробництва в досліджуваному році. Коефіцієнт  $K_5$  розраховується за формулою:

$$K_5 = \frac{\frac{FS_m}{FS_t} \cdot \frac{FS_m}{Gen_m}}{\frac{G_m}{G_t} \cdot \frac{G_m}{Gen_m}}$$

де  $FS_t$  – обсяг надання фінансових послуг в базовому році;  $FS_m$  – обсяг надання фінансових послуг у досліджуваному році;  $G_t$  – обсяг виробництва реальних благ

к базовому році;  $G_m$  – обсяг виробництва реальних благ в досліджуваному році;  $Gen_m$  – загальний обсяг виробництва всіма галузями економіки.

Після певних математичних перетворень формула розрахунку коефіцієнта має вигляд:

$$K_5 = K_3 \cdot K_1.$$

Коефіцієнт  $K_6$  має схожу природу і розраховується множенням показників  $K_2$  і  $K_4$ . Результати розрахунків коефіцієнтів  $K_5$  і  $K_6$  наведено на гістограмі (рис. 6).

Гістограма наочно демонструє, що в США та Великобританії значення коефіцієнта  $K_5$  значно перевищує аналогічні значення в інших досліджених країнах. Така ж тенденція характерна й для коефіцієнта  $K_6$ , хоча різниця не така значна. Отже, коефіцієнти  $K_5$  та  $K_6$  можуть бути використані для аналізу вразливості фінансової системи до кризових явищ через наявність дисбалансів в розвитку економіки.

Отримані результати застосовано для аналізу збалансованості розвитку економіки України. Проведені дослідження показали, що в передкризовий період 2004 – 2007 рр. в Україні спостерігались процеси, схожі з тими, які мали місце в США та Сполученому Королівстві (рис. 7). З огляду на обмеженість доступних в Україні часових рядів проміжок часу було скорочено. Також замість загальної міри інфляції, як це було прийнято у розрахунках для інших країн, для України використано специфічні для кожної галузі дефлятори.

Значення показників  $K_1$  –  $K_6$ , розраховані для України, США та Чехії за період з 2004 по 2007 рр. наведено в табл. 2, а розрахунки здійснено так, щоб результати були порівнянними (один часовий горизонт, однаковий спосіб врахування впливу інфляції).

Результати розрахунків свідчать, що серйозних дисбалансів в економіці України немає. Однак, якщо здійснити коригування впливу інфляції за специфічними для кожної галузі дефляторами, дисбаланси в економічному розвитку України стають очевидними (табл. 3). Імовірно, це пов'язано з наявністю значних різниць між динамікою цін у різних секторах економіки України, які не спостерігались в економіках інших досліджених країн.

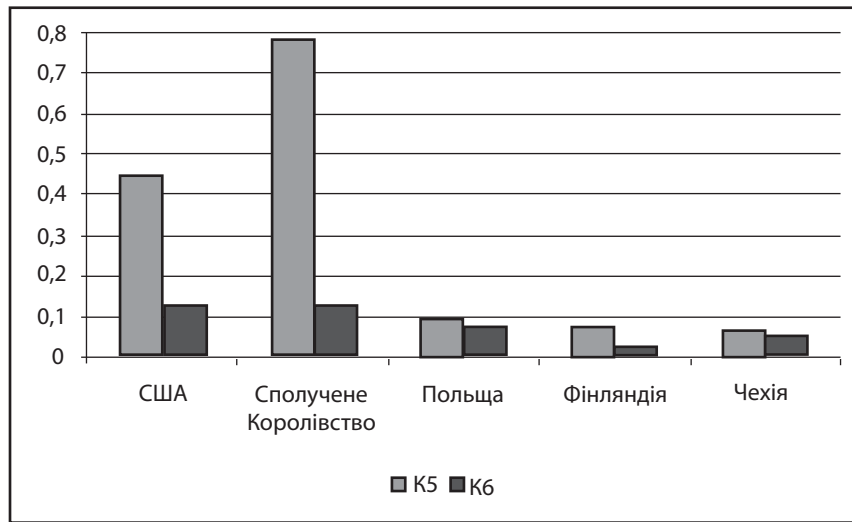


Рис. 6. Коефіцієнти  $K_5$  і  $K_6$  розраховані для періоду з 2001 по 2007 рр.

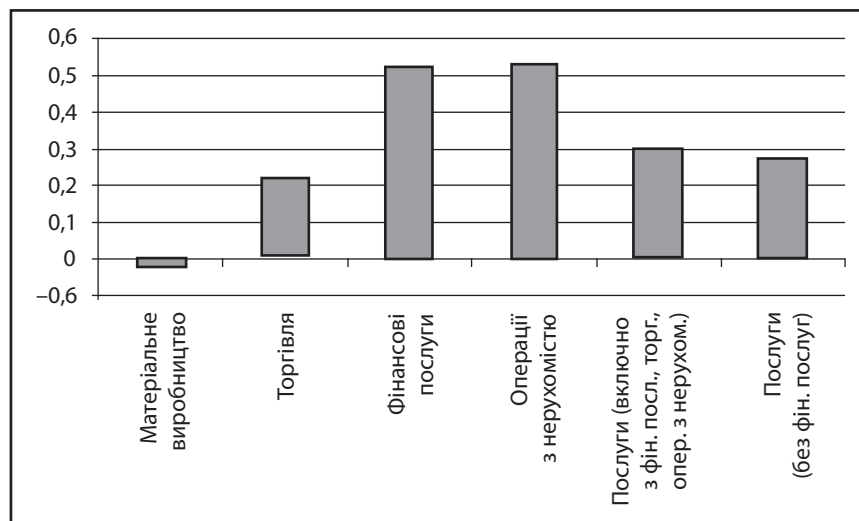


Рис. 7. Приріст обсягів виробництва за галузями економіки України за період з 2004 по 2007 рр. (скориговано на темпи інфляції)

Таблиця 2

Значення показників  $K_1 - K_6$  для України, США та Чехії у період 2004 – 2007 рр.

Показник	Україна	США	Чехія
$K_1$	1,065648971	1,135889648	0,963163
$K_2$	0,827718022	1,071369854	0,997713
$K_3$	0,071032052	0,396460472	0,062704
$K_4$	0,088743708	0,122385225	0,054269
$K_5$	0,066656145	0,450335346	0,060394
$K_6$	0,107214904	0,131119841	0,054145

Таблиця 3

Значення показників  $K_1 - K_6$  для України (із застосуванням специфічних для кожної галузі дефляторів)

Показник	Значення
$K_1$	1,562
$K_2$	1,170
$K_3$	0,104
$K_4$	0,125
$K_5$	0,163
$K_6$	0,147

Слід відмітити, що через розбіжність досліджених проміжків часу і відмінності у розрахунку впливу інфляції значення показників  $K_1 - K_6$  для України не можна безпосередньо порівняти зі значеннями показників, розрахованими для інших країн. Проте, перевищення темпів зростання обсягів виробництва у фінансовому секторі над темпами зростання обсягів реалізованої продукції в секторі виробництва матеріальних благ на

56% за досліджений період слід вважати досить загрозливим явищем. Ще більший розрив спостерігається між розвитком банківського сектора та інших секторів економіки (рис. 8). В умовах майже повної стагнації сектора виробництва реальних благ обсяги реалізації банківських послуг зросли майже у три рази, що свідчить про непродуктивне використання ресурсів банківської системи суб'єктами економіки.

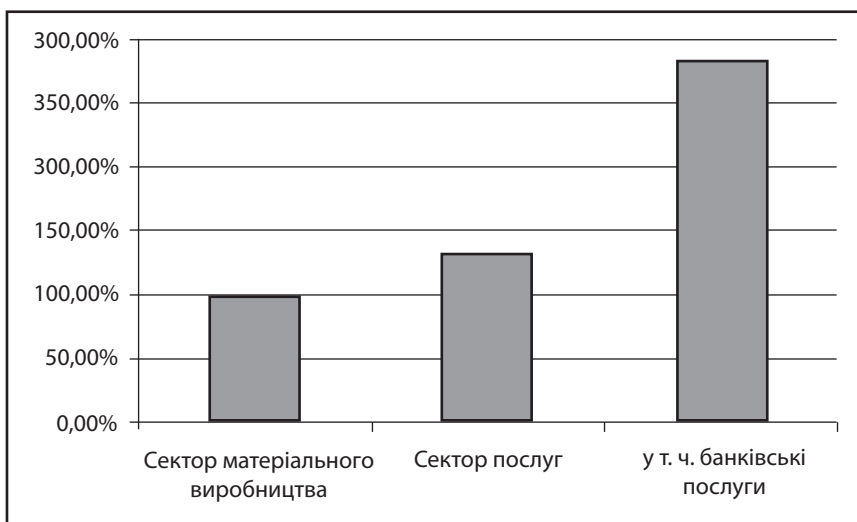


Рис. 8. Зростання реальних обсягів виробництва в різних секторах економіки України у період з 2004 по 2007 рр.

Проведені розрахунки підтвердили справедливості гіпотези фінансової крихкості. На фазі економічного зростання обсяги надання фінансових послуг зростають швидше за обсяги виробництва реальних благ і надання інших послуг. Це, імовірно, пояснюється тим, що значне перевищення темпів зростання фінансового сектора над темпами зростання інших секторів економіки та відносно велика роль фінансового сектора у виробництві в більшості випадків пов'язані зі збільшенням ролі діяльності фінансових установ, не пов'язаної із наданням ними традиційних фінансових послуг, у результаті чого зростає ступінь вразливості фінансової системи та економіки в цілому [4, с. 17]. Ця точка зору може бути застосована і для пояснення причин фінансової кризи в Україні. Надмірне вливання банківською системою в економіку ресурсів, залучених на зовнішніх ринках, несумісне із традиційним розумінням ролі банків як фінансових посередників і, безумовно, стало однією з основних причин фінансової кризи в Україні.

Зважаючи на невеликий обсяг вибірки, отримані результати не можна вважати статистично значимими, але вони наочно демонструють тенденції, які повністю відповідають теоретичним поглядам Х. Мінскі та його послідовників.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що доцільно включати в систему макропруденційного нагляду показники, які характеризують структуру виробництва в країні і місце в ньому фінансового сектора.

Залишається невирішеною проблема можливості застосування описаного підходу до країн, економіка яких розвивається, адже серед досліджених до таких належить тільки Україна. Разом з тим необхідно підкреслити, що врахування зміни цін за секторами економіки дає можливість виявити тенденції, подібні до тих, які спостерігаються в країнах із розвинутою економікою. Стаття залишає простір для подальших досліджень, насамперед – у напрямі статистичного обґрунтування результатів і моделювання ризику, з яким стикається банківська система. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 550 с. – ISBN 5-282-02181-1.
2. Розмаинский И. В. Вклад Х. Ф. Мински в экономическую теорию и основные причины кризисов в поздней индустриальной денежной экономике / И. В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – Т. 7. – № 1. – С. 31 – 42.
3. Sagib Omar F. The East Asian crisis in Kindleberger-Minsky's framework / F. Omar // Revista de economia política. – São Paulo. – Vol. 21. 2001, 2, p. 91 – 98.
4. Beck T. Is More Finance Better? Disentangling Intermediation and Size Effects of Financial Systems / T. Beck, H. Degryse, C. Kneer // European Banking Center Discussion Paper. – 2012. – No. 2012-016.
5. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
6. Сайт комітету статистики Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [ec.europa.eu/Eurostat](http://ec.europa.eu/Eurostat)
7. Бюро економічного аналізу США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bea.gov/>
8. Національна служба статистики Великої Британії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ons.gov.uk/>

**Науковий керівник – Примостка Л. О.,** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

#### REFERENCES

- Beck, T., Degryse, H., and Kneer, C. "Is More Finance Better? Disentangling Intermediation and Size Effects of Financial Systems". *European Banking Center Discussion Paper*, no. 2012-016 (2012).
- Biuro ekonomichnoho analizu SShA. <http://www.bea.gov/>
- Kondratev, N. D. *Bolshie tsikly koniunktury i teoriia predvideniia* [Conditions and large cycles theory prediction]. Moscow: Ekonomika, 2002.

Natsionalna sluzhba statyky Velykobrytanii. <http://www.ons.gov.uk>.

Rozmainskiy, I. V., and Vklad, Kh. F. "Minski v ekonomicheskuiu teoriiu i osnovnyye prichiny krizisov v pozdneindustrialnoy denezhnoy ekonomike" [Minsky in economic theory and the basic causes of the crises in the late industrial monetary economy]. *Ekonomicheskyy vestnik RGU*, vol. 7, no. 1 (2009): 31-42.

Sait komitetu statyky levropeiskoho soiuzu. [ec.europa.eu/Eurostat](http://ec.europa.eu/Eurostat)

Sait derzhavnoi sluzhby statyky Ukrainy. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Sagib, Omar F. "The East Asian crisis in Kindleberger-Minsky's framework". *Revista de economia politica*, vol. 21 (2001): 91-98.

УДК 336.71

## КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

КОЛОДІЗЕВ О. М., ВЛАСЕНКО Н. М.

УДК 336.71

### Колодізев О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку

*Метою статті є дослідження сучасного стану кредитно-інвестиційної діяльності банків України, виявлення недоліків її функціонування та перспектив подальшого розвитку. У результаті проведеного аналізу було з'ясовано, що на сьогоднішній день масштаби інвестиційного банківського кредитування не відповідають потребам у фінансових ресурсах виробничого сектору економіки, незважаючи на досить значний кредитний потенціал банківської системи України. Було виділено основні причини, що стримують розвиток кредитно-інвестиційної діяльності банків України, до яких належать макроекономічні та індивідуальні фактори. Запропоновано ряд напрямків, реалізація яких дозволить підвищити рівень участі банків у інвестиційних процесах. Перспективами подальших досліджень з даної тематики можуть виступити удосконалення механізму інвестиційного кредитування та розробка нових моделей оцінки інвестиційних ризиків у розрізі різних суб'єктів економіки.*

**Ключові слова:** кредитно-інвестиційна діяльність банків, інвестиційне кредитування, кредитно-інвестиційний портфель.

**Рис.:** 6. **Бібл.:** 8.

**Колодізев Олег Миколайович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kolodizev107@ukr.net

**Власенко Наталія Миколаївна** – аспірантка, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** vnn.nataly@gmail.com

УДК 336.71

### Колодізев О. М., Власенко Н. М. Credit and Investment Banking in Ukraine : Current State and Prospects of Development

*Целью статьи является исследование современного состояния кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины, выявление недостатков ее функционирования и перспектив дальнейшего функционирования. В результате проведенного анализа было выяснено, что на сегодняшний день масштабы инвестиционного банковского кредитования не соответствуют потребностям производственного сектора экономики в финансовых ресурсах, несмотря на достаточно значимый кредитный потенциал банковской системы Украины. В результате исследования было обозначено основные причины, сдерживающие развитие кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины, к которым относятся макроекономические и индивидуальные факторы. Было предложено ряд направлений развития, реализация которых позволит увеличить уровень участия банков в инвестиционных процессах. Перспективами дальнейших исследований по данной тематике могут выступить совершенствование механизма инвестиционного кредитования и разработка новых моделей оценки инвестиционных рисков в разрезе различных субъектов экономики.*

**Ключевые слова:** кредитно-инвестиционная деятельность банков, инвестиционное кредитование, кредитно-инвестиционный портфель.

**Рис.:** 6. **Библ.:** 8.

**Колодізев Олег Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kolodizev107@ukr.net

**Власенко Наталья Николаевна** – аспирантка, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** vnn.nataly@gmail.com

UDC 336.71

### Kolodiziev O. M., Vlasenko N. M. Credit and Investment Banking in Ukraine : Current State and Prospects of Development

*The purpose of this paper is the study of the current state of credit and investment banks in Ukraine, identify gaps of its operation and prospects of further operation. As a result of the analysis, it was found that as of today the scale of investment in bank lending does not meet the needs of the productive sector of the economy in financial resources, despite the rather significant lending capacity of the banking system of Ukraine. The study indicated the main reasons hindering the development of credit and investment banks in Ukraine, which include macroeconomic and individual factors. It has been proposed a number of areas for development, the implementation of which will increase the level of participation of banks in the investment process. Prospects for further research on this subject can act to improve the mechanism of investment lending and development of new models for assessing investment risks in terms of different economic actors.*

**Key words:** credit and investment banking, investment lending, loan and investment portfolio.

**Pic.:** 6. **Bibl.:** 8.

**Kolodiziev Oleg M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kolodizev107@ukr.net

**Vlasenko Nataliya M.** – Postgraduate Student, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** vnn.nataly@gmail.com



Natsionalna sluzhba statystyky Velykobrytanii. <http://www.ons.gov.uk>.

Rozmainskiy, I. V., and Vklad, Kh. F. "Minski v ekonomicheskuiu teoriiu i osnovnyye prichiny krizisov v pozdneindustrialnoy denezhnoy ekonomike" [Minsky in economic theory and the basic causes of the crises in the late industrial monetary economy]. *Ekonomicheskiiy vestnik RGU*, vol. 7, no. 1 (2009): 31-42.

Sait komitetu statystyky levropeiskoho soiuzu. [ec.europa.eu/Eurostat](http://ec.europa.eu/Eurostat)

Sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Sagib, Omar F. "The East Asian crisis in Kindleberger-Minsky's framework". *Revista de economia politica*, vol. 21 (2001): 91-98.

УДК 336.71

## КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

КОЛОДІЗЕВ О. М., ВЛАСЕНКО Н. М.

УДК 336.71

### Колодізев О. М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку

*Метою статті є дослідження сучасного стану кредитно-інвестиційної діяльності банків України, виявлення недоліків її функціонування та перспектив подальшого розвитку. У результаті проведеного аналізу було з'ясовано, що на сьогоднішній день масштаби інвестиційного банківського кредитування не відповідають потребам у фінансових ресурсах виробничого сектору економіки, незважаючи на досить значний кредитний потенціал банківської системи України. Було виділено основні причини, що стримують розвиток кредитно-інвестиційної діяльності банків України, до яких належать макроекономічні та індивідуальні фактори. Запропоновано ряд напрямків, реалізація яких дозволить підвищити рівень участі банків у інвестиційних процесах. Перспективами подальших досліджень з даної тематики можуть виступити удосконалення механізму інвестиційного кредитування та розробка нових моделей оцінки інвестиційних ризиків у розрізі різних суб'єктів економіки.*

**Ключові слова:** кредитно-інвестиційна діяльність банків, інвестиційне кредитування, кредитно-інвестиційний портфель.

**Рис.:** 6. **Бібл.:** 8.

**Колодізев Олег Миколайович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kolodizev107@ukr.net

**Власенко Наталія Миколаївна** – аспірантка, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** vnn.nataly@gmail.com

УДК 336.71

### Колодізев О. М., Власенко Н. М. Кредитно-инвестиционная деятельность банков Украины: современное состояние и перспективы развития

*Целью статьи является исследование современного состояния кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины, выявление недостатков ее функционирования и перспектив дальнейшего функционирования. В результате проведенного анализа было выяснено, что на сегодняшний день масштабы инвестиционного банковского кредитования не соответствуют потребностям производственного сектора экономики в финансовых ресурсах, несмотря на достаточно значимый кредитный потенциал банковской системы Украины. В результате исследования было обозначено основные причины, сдерживающие развитие кредитно-инвестиционной деятельности банков Украины, к которым относятся макроекономические и индивидуальные факторы. Было предложено ряд направлений развития, реализация которых позволит увеличить уровень участия банков в инвестиционных процессах. Перспективами дальнейших исследований по данной тематике могут выступить совершенствование механизма инвестиционного кредитования и разработка новых моделей оценки инвестиционных рисков в разрезе различных субъектов экономики.*

**Ключевые слова:** кредитно-инвестиционная деятельность банков, инвестиционное кредитование, кредитно-инвестиционный портфель.

**Рис.:** 6. **Библ.:** 8.

**Колодізев Олег Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kolodizev107@ukr.net

**Власенко Наталья Николаевна** – аспирантка, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** vnn.nataly@gmail.com

UDC 336.71

### Kolodiziev O. M., Vlasenko N. M. Credit and Investment Banking in Ukraine : Current State and Prospects of Development

*The purpose of this paper is the study of the current state of credit and investment banks in Ukraine, identify gaps of its operation and prospects of further operation. As a result of the analysis, it was found that as of today the scale of investment in bank lending does not meet the needs of the productive sector of the economy in financial resources, despite the rather significant lending capacity of the banking system of Ukraine. The study indicated the main reasons hindering the development of credit and investment banks in Ukraine, which include macroeconomic and individual factors. It has been proposed a number of areas for development, the implementation of which will increase the level of participation of banks in the investment process. Prospects for further research on this subject can act to improve the mechanism of investment lending and development of new models for assessing investment risks in terms of different economic actors.*

**Key words:** credit and investment banking, investment lending, loan and investment portfolio.

**Pic.:** 6. **Bibl.:** 8.

**Kolodiziev Oleg M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kolodizev107@ukr.net

**Vlasenko Nataliya M.** – Postgraduate Student, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** vnn.nataly@gmail.com

**А**ктивізація інтеграційних процесів у міжнародному економічному середовищі зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що, передусім, можливо реалізувати за рахунок розширення масштабів виробничого сектора. Однак для розвитку підприємств недостатньо лише власного фінансування, тому виникає необхідність зовнішнього залучення коштів, важливою складовою яких можна вважати надходження від банківських установ як у формі кредитних, так і інвестиційних ресурсів, що викликає необхідність дослідження взаємовідносин банків і підприємств у розрізі кредитно-інвестиційної діяльності, що є особливо актуальним для України, враховуючи домінуючу роль банків у складі фінансових посередників.

Дослідженням різних аспектів кредитно-інвестиційної діяльності банків присвячено праці таких науковців, як О. І. Воробйової, В. В. Корнеева, І. В. Сало, Н. Г. Маслак, О. М. Івко, В. Ю. Подчесової, К. В. Карась, О. В. Васюренко, Н. В. Рогожнікової, О. О. Ляхової, Т. П. Шокало та ін.

Незважаючи на значну кількість досліджень, проведених з даної тематики, існує необхідність подальшого вивчення сутності існуючих проблем, а також пошук напрямків підвищення ефективності кредитно-інвестиційної діяльності банків.

Метою даної роботи виступає дослідження сучасного стану кредитно-інвестиційної діяльності банків в Україні та розробка напрямків удосконалення та розвитку інвестиційного кредитування банків.

Інвестиційна діяльність банківських установ характеризується позитивними результатами як для економіки країни, так і власне для банків. На макrorівні кредитно-інвестиційні операції банків забезпечують стимулювання розвитку реального сектора економіки за рахунок надходження фінансових ресурсів, тоді як на рівні банків результатом кредитно-інвестиційної діяльності виступає одержання додаткових доходів, а також можливості участі у статутному капіталі підприємств чи інтеграції банківських і виробничих установ у спільні структури.

Розглядаючи безпосередньо інвестиційну діяльність банківських установ, у її складі можна виділити такі компоненти – пряме вкладення коштів у інвести-

ційні проекти, купівля цінних паперів, а також інвестиційні кредити банків, на дослідженні яких і пропонуємо акцентувати увагу в даній роботі.

Важливим показником, що характеризує рівень розвитку інвестиційної діяльності країни, виступають інвестиції в основний капітал підприємств, обсяги надходжень яких від різних джерел в Україні протягом 2007 – 2012 рр. наведено на *рис. 1*.

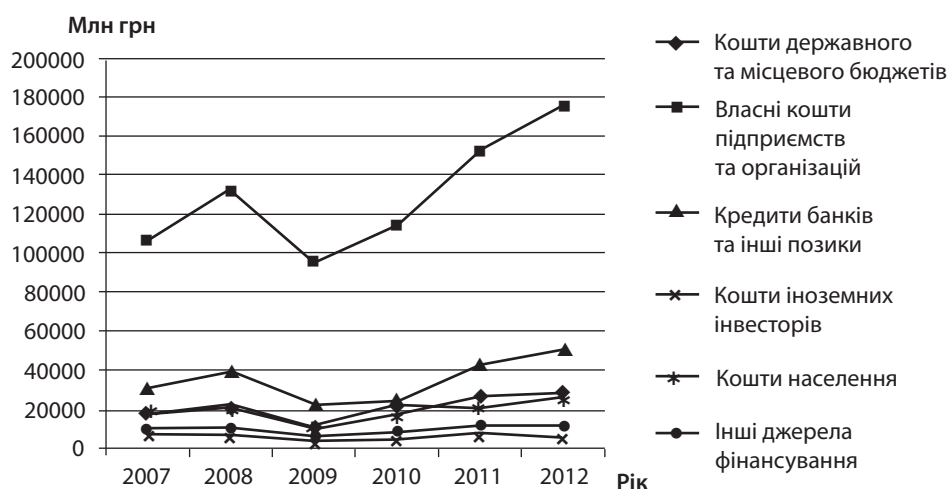
Дані *рис. 1* свідчать, що в абсолютному вимірі інвестиційні надходження в основний капітал підприємств за рахунок банківських кредитів та інших позик знаходяться на другому місці, порівняно з обсягами власного фінансування суб'єктів, що, безумовно, позитивно характеризує роль банківських установ у процесі фінансового стимулювання розвитку підприємств.

**В**арто відзначити також той факт, що у посткризовий період спостерігалось зростання обсягів кредитів. Однак для більш детального аналізу доцільно також розглянути частку фінансування інвестицій в основний капітал, здійснювану за рахунок коштів банківських установ, у структурі інвестиційних надходжень (*рис. 2*).

Як бачимо з даних *рис. 2*, частка інвестиційних надходжень до основного капіталу підприємств за рахунок банківських кредитів протягом досліджуваного періоду коливається на рівні 12 – 17%, при цьому варто відзначити її зменшення протягом кризового періоду 2009 – 2010 рр., яке змінюється поступовим нарощенням у останні роки, що підтверджує попередньо виявлені тенденції. Однак станом на сьогоднішній день існує необхідність нарощення обсягів інвестиційного кредитування економіки, що потребує розкриття наявного потенціалу банківських установ у даній сфері.

Основним показником, який дозволяє більш повно охарактеризувати діяльність банків у сфері інвестиційного кредитування, виступає кредитно-інвестиційний портфель.

Сутність кредитно-інвестиційного портфеля О. О. Ляхова і Т. П. Шокало визначають як «цілеспрямовано сформовану сукупність об'єктів фінансового та/або ре-



**Рис. 1.** Динаміка обсягів інвестицій в основний капітал підприємств України протягом 2007 – 2012 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [4].

ального інвестування, призначену для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету банку» [5]. Джерелами формування кредитно-інвестиційного портфеля банків виступають як власні, так і позикові та залучені фінансові ресурси, що передбачає зміну його обсягів пропорційно масштабам розвитку банківської сфери. На рис. 3 представлено обсяги кредитно-інвестиційного портфеля банків України.

- ✦ значний рівень ризиків інвестування для банків (нестабільність стану національної економіки не дозволяє прогнозувати результат реалізації інвестиційних проектів підприємствами та, відповідно, рівень рентабельності інвестованих ресурсів);
- ✦ високі ставки відсотка за кредитами (ризикованість інвестиційних кредитів є однією з причин,



Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал підприємств України протягом 2007 – 2012 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [4].

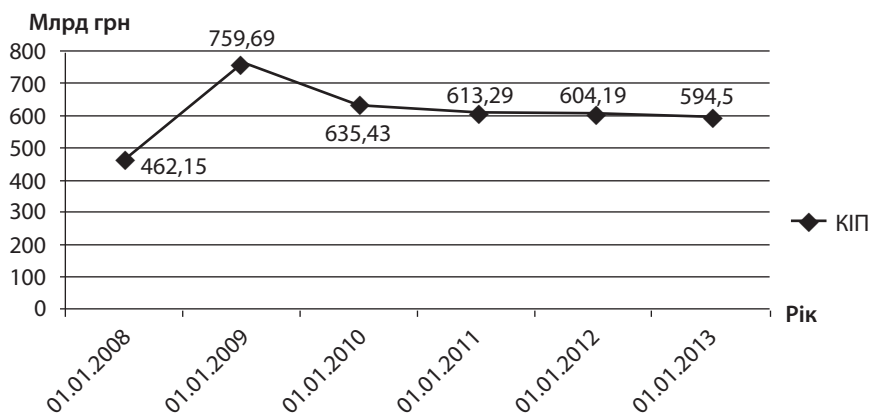


Рис. 3. Динаміка кредитно-інвестиційного портфеля банків України протягом 2008 – 2013 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [7].

Аналізуючи наведені статистичні дані, варто відзначити, що найбільшого значення обсяги кредитно-інвестиційного портфеля банків України досягають станом на початок 2009 р., після чого відбувається поступове зниження показника, що, відповідно, свідчить про спад інвестиційної активності банківських установ у зазначений період. Серед основних причин стримування інвестиційної діяльності банків можна виділити такі:

- ✦ невідповідність термінів ресурсної бази та інвестиційних проектів (на сьогодні значну частку в структурі пасивів банку становлять короткострокові ресурси, тоді як здійснення інвестицій передбачає довгостроковий характер);
- ✦ низький рівень платоспроможності позичальників (суб'єкти господарювання не завжди в змозі надати достатні гарантії щодо повернення отриманих кредитів);

що стимулює банки підвищувати ставки для забезпечення дохідності операцій);

- ✦ відсутність дієвих стимулів банківського інвестиційного кредитування державою.

Для більш детального аналізу доцільно розглянути також структуру кредитно-інвестиційного портфеля банків України (рис. 4).

Дані рис. 4 свідчать, що основною складовою кредитно-інвестиційного портфеля банків України виступають саме кредити, надані фізичним та юридичним особам (у тому числі й інвестиційного характеру). Однак при цьому протягом аналізованого періоду відбулися досить значні зміни у співвідношенні двох інших компонентів. Так, частка міжбанківських кредитів станом на 01.01.2013 р. досягла мінімального рівня протягом досліджуваного періоду, що в даному контексті є позитивним фактором, оскільки даний вид кредитування не передбачає прямого впливу на забезпечення реального

сектора економіки інвестиційними ресурсами, маючи лише опосередковане значення у процесах перерозподілу коштів між банківськими установами.

Натомість, питома вага інвестицій у цінні папери характеризувалась поступовим зростанням протягом аналізованого періоду, що, однак, може свідчити як про збільшення обсягів інвестицій у цінні папери юридичних осіб, так і про політику банків щодо управління ризиками діяльності шляхом купівлі цінних паперів, емітованих державою.

Проте, наведеної інформації недостатньо для повної характеристики взаємодії банків та реального сектора економіки у процесах інвестиційного кредитування, тому пропонуємо детальніше розглянути структуру суб'єктів, яким кредитуються банками України (рис. 5).

Дані рис. 5 свідчать, що превалююче місце у структурі позичальників банківських установ станом на 01.01.2013 р. займають саме нефінансові корпорації (частка виданих кредитів становить близько 72%), які й представляють інтерес у розрізі даної тематики. Оскільки до складу даної групи входять не тільки суб'єкти господарювання, а й домогосподарства, то зазначений показник відображає як інвестиційну складову кредитних ресурсів, так і споживчі кредити, що викликає необхідність структурування кредитів за критерієм їх цільового спрямування, що відображено на рис. 6.

Наведені на рис. 6 дані дозволяють виявити, що питома вага кредитів інвестиційного характеру в складі кредитного портфеля банків займає досить незначну позицію порівняно з обсягами коштів, які надаються з

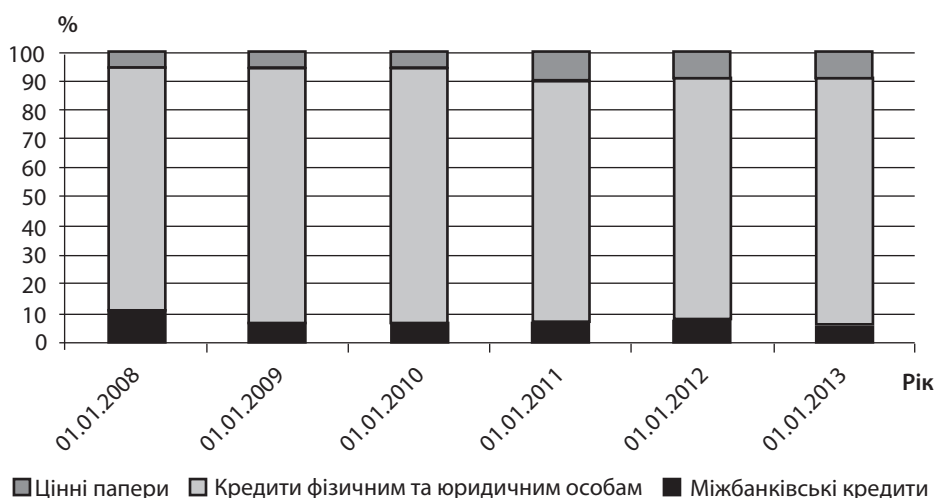


Рис. 4. Структура кредитно-інвестиційного портфеля банків України протягом 2008 – 2013 рр.

Джерело: складено автором на основі даних [7].

Рис. 5. Структура наданих кредитів у розрізі секторів економіки України станом на 01.01.2013 р. [1]

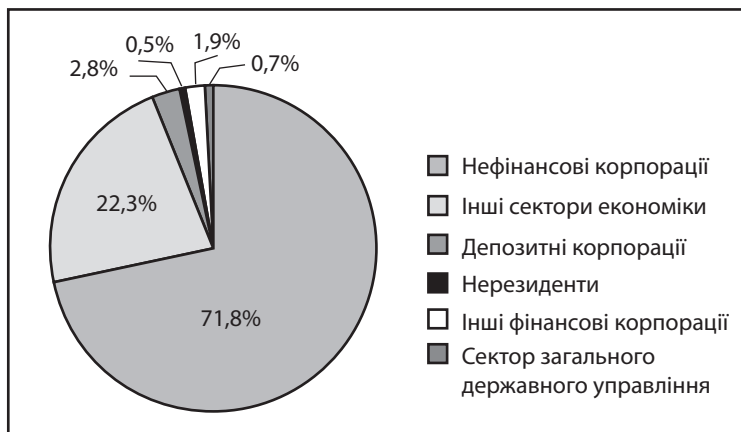


Рис. 6. Структура наданих кредитів нефінансовим корпораціям України станом на 01.01.2013 р. [1]



метою фінансування поточної діяльності. Так, реальні інвестиції, представлені кредитами на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості, становлять лише 1,2% загального обсягу наданих позик, тоді як частка інших інвестиційних кредитів є дещо вищою, однак її рівень в 13,5% недостатній для належного забезпечення розвитку реального сектора економіки. Отже, проведений аналіз сучасного стану інвестиційного банківського кредитування свідчить про необхідність розробки системи дієвих заходів щодо розширення масштабів співпраці банківського та виробничого секторів економіки України.

**П**роблема недостатнього рівня розвитку інвестиційного банківського кредитування зумовлена причинами різного характеру, які стосуються кожного із суб'єктів економіки. Зокрема, ризикованість інвестиційних кредитів змушує банки підвищувати відсоткові ставки та рівень забезпечення позик, а вітчизняні підприємства не завжди в змозі прийняти такі умови кредитування. Окрім того, існує необхідність нарощення обсягу довгострокових депозитів з метою забезпечення належної ресурсної бази для фінансування інвестиційних проектів, що складно реалізується при існуючому рівні довіри населення, заощадження якого виступають ключовим джерелом довгострокових депозитів, до банківської системи України. Важливими макроекономічними факторами виступають рівень політичної стабільності держави та стан нормативно-правового забезпечення, які на сучасному етапі не можна назвати задовільними для створення сприятливих умов розвитку інвестиційного кредитування.

З метою розкриття наявного потенціалу банків у сфері інвестиційного кредитування в умовах економіки України доцільним є впровадження ряду заходів за такими напрямками:

- ✦ розробка моделі оцінки ризиків інвестиційного кредитування, яка дозволить оптимізувати співвідношення «ціна – ризик» при встановленні ставки відсотка банками на даний вид послуг;
- ✦ удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що забезпечить формування стійкого механізму співпраці банків і підприємств реального сектора в процесі надання інвестицій;
- ✦ обмеження обсягів фінансування дефіциту Зведеного бюджету за рахунок коштів від реалізації операцій з продажу облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, що сприятиме реструктуризації портфеля цінних паперів банківських установ на користь інвестицій у цінні папери підприємств;
- ✦ реалізація державної програми підтримки національних інвесторів;
- ✦ розробка заходів з стимулювання вкладення заощаджень суб'єктів економіки до інвестиційних проектів – для інституційних інвесторів, а також довгострокових депозитів – для фізичних осіб, що дозволить сформувати необхідну ресурсну базу кредитно-інвестиційної діяльності;
- ✦ впровадження державної підтримки фінансової стійкості підприємств, які реалізують інвести-

ційні проекти, що сприятиме зниженню рівня ризиків інвестиційних кредитів банків та, відповідно, відсоткової ставки за ними, що забезпечить зростання їх обсягу.

## ВИСНОВКИ

Кредитно-інвестиційна діяльність банків є важливим джерелом розвитку реального сектора економіки, забезпечуючи тісний зв'язок між секторами юридичних осіб, фізичних осіб і банківських установ. Однак проведене дослідження стану банківського інвестиційного кредитування в останні роки свідчить про недостатній рівень розвитку даної сфери при наявності вагомого потенціалу до її розширення, про що свідчать значні обсяги споживчого кредитування, реалізовані банками. Даний факт пов'язаний з рядом причин об'єктивного та суб'єктивного характеру, які стосуються як загального рівня стабільності розвитку національної економіки в різних її сферах, так і незацікавленістю банків у фінансуванні інвестиційних проектів у зв'язку зі значними ризиками та невідповідністю термінів ресурсної бази строкам реалізації інвестицій. Розглядаючи заходи, які дозволять підвищити масштаби кредитно-інвестиційної діяльності банків, варто зазначити, що, передусім, стимулювання даної сфери варто розпочати зі створення стабільних умов розвитку економіки, що передбачає стійку нормативно-правову базу та режим оподаткування, підтримку фінансової стійкості учасників інвестиційних проектів, а також розробку чіткого механізму зниження ризикованості банківського інвестиційного кредитування. Для перспектив подальших досліджень актуальним є вдосконалення механізму інвестиційного банківського кредитування та розвиток моделей оцінки ризиків інвестиційних проектів для різних учасників. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_IV\\_kv\\_2012.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2012.pdf). – Назва з екрана.
2. **Воробйова О. І.** Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України [Текст] / О. І. Воробйова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 71-75.
3. **Івко О. М.** Значення банківських інвестицій в розвитку економіки України / О. М. Івко // Вісник КДПУ. – 2006. – Вип. 2(37). – С. 147-151.
4. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування за період 2007 – 2012 рр. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
5. **Ляхова О. О.** Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні [Текст] / О. О. Ляхова, Т. П. Шокало // Економічний часопис-XXI. Гроші, фінанси і кредит. – 2011. – № 5-6. – С. 58-61.
6. **Подчесова В. Ю.** Дослідження кредитно-інвестиційної діяльності банків України [Текст] / В. Ю. Подчесова, К. В. Карась // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 4(8). – С. 2-7.
7. Показники діяльності банків України за період 2007 – 2012 рр. [Електронний ресурс] / Асоціація українських банків. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8005&Itemid=69](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=8005&Itemid=69). – Назва з екрана.

**8. Рогожнікова Н. В.** Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України [Текст] / Н. В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2012. – № 1(5). – С. 30-34.

## REFERENCES

"Analytichnyi ohliad bankivskoi systemy Ukrainy za 2012 rik" [Analytical review of the banking system of Ukraine for 2012]. [http://urik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_IV\\_kv\\_2012.pdf](http://urik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2012.pdf)  
Ivko, O. M. "Znachennia bankivskykh investytsii v rozvytku ekonomiky Ukrainy" [The value of bank investments in the development of economy of Ukraine]. *Visnyk KDPU*, no. 2(37) (2006): 147-151.  
"Investytsii v osnovnyi kapital za dzhherelamy finansuvannia za period 2007 – 2012 rr." [Investments in fixed assets by source of funding for the period 2007 - 2012]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>  
Liakhova, O. O., and Shokalo, T. P. "Kredytно-investytsiinyi portfel bankiv ta ioho vplyv na finansuvannia investytsiinykh

proektiv v Ukraini" [Loan and investment portfolio and its impact on the financing of investment projects in Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI. Hroshi, finansy i kredyt*, no. 5-6 (2011): 58-61.

Podchesova, V. Yu., and Karas, K. V. "Doslidzhennia kredytно-investytsiinoi diialnosti bankiv Ukrainy" [Research of credit and investment banking in Ukraine]. *Chasopys ekonomichnykh reform*, no. 4(8) (2012): 2-7.

"Pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy za period 2007 – 2012 rr." [Performance of banks in Ukraine for the period 2007 - 2012]. [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8005&Itemid=69](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=8005&Itemid=69)

Rohozhnikova, N. V. "Analiz stanu ta dynamiky kredytноi diialnosti bankiv Ukrainy" [Analysis of the dynamics and lending activities of banks of Ukraine]. *Finansovyi prostir*, no. 1(5) (2012): 30-34.

Vorobiova, O. I. "Pidvyshchennia investytsiinoi aktyvnosti bankivskykh instytutiv Ukrainy" [Increased investment activities of banking institutions of Ukraine]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 3 (2011): 71-75.

УДК 005.73:005.591

## РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНЦЕПЦІЯХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

ОТЕНКО І. П., ЧЕПЕЛЮК М. І.

УДК 005.73:005.591

### Отенко І. П., Чепелюк М. І. Роль корпоративної культури підприємства в концепціях організаційних змін

У статті проводиться аналіз поняття «корпоративна культура», яке є ефективним інструментом у сфері управління людськими ресурсами, впливає на конкурентоздатність підприємства та є фактично правилами якісного та ефективного ведення бізнесу. Корпоративна культура – це «зведення» найбільш важливих положень діяльності організації, які визначають її місію та стратегію розвитку, знаходять вираження в сукупності соціальних норм, цінностей, які розділяють більшість працівників. Корпоративна культура як індикатор характеризує рівень розвитку та роботи організації, адже позначається в першу чергу на соціально-психологічному кліматі, який задає емоційний фон для роботи всього колективу. Дослідження ролі корпоративної культури в концепціях організаційних змін дозволяє використовувати її як фактор подолання опору з боку персоналу при реалізації змін і здійсненні соціально-психологічного забезпечення процесів управління. У цьому випадку організація функціонує як цілісний організм і злагоджено працює на досягнення поставлених цілей.

**Ключові слова:** корпоративна культура, організаційні зміни, розвиток, концепції організаційних змін, організація, конкурентоспроможність.

Табл.: 1. Бібл.: 14.

**Отенко Ірина Павлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Чепелюк Маргарита Ігорівна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** margo-ich@mail.ru

УДК 005.73:005.591

### Отенко И. П., Чепелюк М. И. Роль корпоративной культуры предприятия в концепциях организационных изменений

В статье проводится анализ понятия «корпоративная культура», которое является эффективным инструментом в сфере управления человеческими ресурсами, влияет на конкурентоспособность предприятия и фактически является правилами качественного и эффективного ведения бизнеса. Корпоративная культура – это «сведение» наиболее важных положений деятельности организации, которые определяют ее миссию и стратегию развития, находят выражение в совокупности социальных норм, ценностей, которые разделяют большинство работников. Корпоративная культура как индикатор характеризует уровень развития и работы организации, ведь она сказывается в первую очередь на социально-психологическом климате, который задает эмоциональный фон для работы всего коллектива. Исследование роли корпоративной культуры в концепциях организационных изменений позволит использовать ее как фактор преодоления сопротивления со стороны персонала при реализации изменений и осуществлении социально-психологического обеспечения процессов управления. В этом случае организация функционирует как целостный организм и слаженно работает на достижение поставленных целей.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, организационные изменения, развитие, концепции организационных изменений, организация, конкурентоспособность.

Табл.: 1. Библ.: 14.

**Отенко Ирина Павловна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Чепелюк Маргарита Игоревна** – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** margo-ich@mail.ru

UDC 005.73:005.591

### Otenko I. P., Chepelyuk M. I. Role of the Enterprise Corporate Culture in Concepts of Organisational Changes

The article analyses the "corporate culture" notion, which is an efficient instrument in the sphere of management of human resources, which influences enterprise competitiveness and factually is a must for high-quality and effective conduct of business. Corporate culture is "reduction" of the most important provisions of activity of the organisation, which identify its mission and development strategy, find their expression in a combination of social norms and values shared by majority of the employees. Corporate culture, as an indicator, characterises the level of development and operation of the organisation, since it influences, first of all, the socio-psychological climate, which sets the emotional background for activity of the whole personnel. Study of the role of corporate culture in concepts of organisational changes would allow using it as a factor of overcoming resistance of the personnel when realising changes and carrying out socio-psychological provision of managerial processes. In this event the organisation functions as an integral body and acts harmoniously to achieve the set goals.

**Key words:** corporate culture, organisational changes, development, concepts of organisational changes, organisation, competitiveness.

Tabl.: 1. Bibl.: 14.

**Otenko Irina P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Chepelyuk Margaryta I.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** margo-ich@mail.ru

**8. Рогожнікова Н. В.** Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України [Текст] / Н. В. Рогожнікова // Фінансовий простір. – 2012. – № 1(5). – С. 30-34.

## REFERENCES

"Analytichnyi ohliad bankivskoi systemy Ukrainy za 2012 rik" [Analytical review of the banking system of Ukraine for 2012]. [http://urik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_IV\\_kv\\_2012.pdf](http://urik.com.ua/documents/research/bank_system_IV_kv_2012.pdf)  
Ivko, O. M. "Znachennia bankivskykh investytsii v rozvytku ekonomiky Ukrainy" [The value of bank investments in the development of economy of Ukraine]. *Visnyk KDPU*, no. 2(37) (2006): 147-151.  
"Investytsii v osnovnyi kapital za dzhherelamy finansuvannia za period 2007 – 2012 rr." [Investments in fixed assets by source of funding for the period 2007 - 2012]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>  
Liakhova, O. O., and Shokalo, T. P. "Kredytно-investytsiinyi portfel bankiv ta ioho vplyv na finansuvannia investytsiinykh

proektiv v Ukraini" [Loan and investment portfolio and its impact on the financing of investment projects in Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI. Hroshi, finansy i kredyt*, no. 5-6 (2011): 58-61.

Podchesova, V. Yu., and Karas, K. V. "Doslidzhennia kredytно-investytsiinoi diialnosti bankiv Ukrainy" [Research of credit and investment banking in Ukraine]. *Chasopys ekonomichnykh reform*, no. 4(8) (2012): 2-7.

"Pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy za period 2007 – 2012 rr." [Performance of banks in Ukraine for the period 2007 - 2012]. [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8005&Itemid=69](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=8005&Itemid=69)

Rohozhnikova, N. V. "Analiz stanu ta dynamiky kredytноi diialnosti bankiv Ukrainy" [Analysis of the dynamics and lending activities of banks of Ukraine]. *Finansovyi prostir*, no. 1(5) (2012): 30-34.

Vorobiova, O. I. "Pidvyshchennia investytsiinoi aktyvnosti bankivskykh instytutiv Ukrainy" [Increased investment activities of banking institutions of Ukraine]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 3 (2011): 71-75.

УДК 005.73:005.591

## РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНЦЕПЦІЯХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

ОТЕНКО І. П., ЧЕПЕЛЮК М. І.

УДК 005.73:005.591

### Отенко І. П., Чепелюк М. І. Роль корпоративної культури підприємства в концепціях організаційних змін

У статті проводиться аналіз поняття «корпоративна культура», яке є ефективним інструментом у сфері управління людськими ресурсами, впливає на конкурентоздатність підприємства та є фактично правилами якісного та ефективного ведення бізнесу. Корпоративна культура – це «зведення» найбільш важливих положень діяльності організації, які визначають її місію та стратегію розвитку, знаходять вираження в сукупності соціальних норм, цінностей, які розділяють більшість працівників. Корпоративна культура як індикатор характеризує рівень розвитку та роботи організації, адже позначається в першу чергу на соціально-психологічному кліматі, який задає емоційний фон для роботи всього колективу. Дослідження ролі корпоративної культури в концепціях організаційних змін дозволяє використовувати її як фактор подолання опору з боку персоналу при реалізації змін і здійсненні соціально-психологічного забезпечення процесів управління. У цьому випадку організація функціонує як цілісний організм і злагоджено працює на досягнення поставлених цілей.

**Ключові слова:** корпоративна культура, організаційні зміни, розвиток, концепції організаційних змін, організація, конкурентоспроможність.

Табл.: 1. Бібл.: 14.

**Отенко Ірина Павлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Чепелюк Маргарита Ігорівна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** margo-ich@mail.ru

УДК 005.73:005.591

### Отенко И. П., Чепелюк М. И. Роль корпоративной культуры предприятия в концепциях организационных изменений

В статье проводится анализ понятия «корпоративная культура», которое является эффективным инструментом в сфере управления человеческими ресурсами, влияет на конкурентоспособность предприятия и фактически является правилами качественного и эффективного ведения бизнеса. Корпоративная культура – это «сведение» наиболее важных положений деятельности организации, которые определяют ее миссию и стратегию развития, находят выражение в совокупности социальных норм, ценностей, которые разделяют большинство работников. Корпоративная культура как индикатор характеризует уровень развития и работы организации, ведь она сказывается в первую очередь на социально-психологическом климате, который задает эмоциональный фон для работы всего коллектива. Исследование роли корпоративной культуры в концепциях организационных изменений позволит использовать ее как фактор преодоления сопротивления со стороны персонала при реализации изменений и осуществлении социально-психологического обеспечения процессов управления. В этом случае организация функционирует как целостный организм и слаженно работает на достижение поставленных целей.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, организационные изменения, развитие, концепции организационных изменений, организация, конкурентоспособность.

Табл.: 1. Библ.: 14.

**Отенко Ирина Павловна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Чепелюк Маргарита Игоревна** – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** margo-ich@mail.ru

UDC 005.73:005.591

### Otenko I. P., Chepelyuk M. I. Role of the Enterprise Corporate Culture in Concepts of Organisational Changes

The article analyses the "corporate culture" notion, which is an efficient instrument in the sphere of management of human resources, which influences enterprise competitiveness and factually is a must for high-quality and effective conduct of business. Corporate culture is "reduction" of the most important provisions of activity of the organisation, which identify its mission and development strategy, find their expression in a combination of social norms and values shared by majority of the employees. Corporate culture, as an indicator, characterises the level of development and operation of the organisation, since it influences, first of all, the socio-psychological climate, which sets the emotional background for activity of the whole personnel. Study of the role of corporate culture in concepts of organisational changes would allow using it as a factor of overcoming resistance of the personnel when realising changes and carrying out socio-psychological provision of managerial processes. In this event the organisation functions as an integral body and acts harmoniously to achieve the set goals.

**Key words:** corporate culture, organisational changes, development, concepts of organisational changes, organisation, competitiveness.

Tabl.: 1. Bibl.: 14.

**Otenko Irina P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Chepelyuk Margaryta I.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** margo-ich@mail.ru



В умовах формування високотехнологічних виробництв, глобалізації та інтеграції, мінливості суспільних орієнтирів, перенасичення ринку товарами і послугами, посилення конкуренції на світовому ринку підприємства змушені постійно еволюціонувати та швидко реагувати на зміни. Для того, щоб реагувати на мінливі умови середовища та ефективно управляти функціонуванням і розвитком, підприємства повинні перебувати в процесі адекватних організаційних змін, тобто змінювати організаційний устрій та засоби функціонування. Реалізація організаційних змін підприємства є складним завданням, оскільки будь-яка зміна може зустрічати опір – небажання персоналу приймати щось нове. Рушійною силою реалізації змін виступає корпоративна культура, яка об'єднує підприємство і персонал єдиною філософією, місією, стратегією розвитку, принципами, цінностями, традиціями, створює репутацію в діловому світі, загалом формує власний образ організації, що відрізняє її від інших. Використання корпоративної культури як ключового фактора реалізації організаційних змін дає можливість підвищити адаптивність підприємства до зовнішнього середовища, реалізовувати концепцію постійного вдосконалення його внутрішнього середовища, що забезпечить високу прибутковість діяльності.

На вітчизняних підприємствах корпоративна культура найчастіше залишається поза увагою керівників підприємств. Необхідно відмітити, що це є досить серйозною перешкодою на шляху розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Зарубіжний досвід навпаки яскраво демонструє застосування корпоративної культури як інструменту в сфері управління, який дозволяє керувати персоналом, підвищити конкурентоспроможність організації, ступінь довіри до корпоративних прав, підвищити якість продукції та задовольнити вимоги споживачів. Фактично корпоративна культура виступає правилами ведення бізнесу, допомагає в прийнятті управлінських рішень, делегуванні повноважень, організації комунікаційного процесу, створення соціального клімату.

Необхідність теоретичного обґрунтування впливу корпоративної культури підприємства на реалізацію організаційних змін зумовили вибір теми статті, визначили її актуальність та практичну значущість.

Широкому спектру проблем підприємства щодо реалізації організаційних змін присвячено наукові праці таких видатних зарубіжних вчених-економістів, як К. Левін, І. Ансофф, Ф. Гуїяр, Дж. Келлі, Дж. Д. Дак, Д. Фрайлінгер, І. Фішер, Ван де Вен, М. Пул, Д. Бодді, Р. Пейтон, М. Бір, Н. Норія, Л. Д. Гітельман, Р. Берхард, У. Френч, С. Белл, Н. Том та ін. У роботах цих авторів досліджено різні аспекти теорії та практики управління організаційними змінами, у тому числі процеси планування й реалізації змін.

Серед вітчизняних вчених питання здійснення організаційних змін досліджують Т. В. Бауліна, В. М. Гриньова, Г. В. Назарова, А. Е. Воронкова, Д. К. Воронков, В. І. Отенко. Серед російських дослідників – Г. Б. Клейнер, І. І. Мазур, В. Н. Треньов, Т. В. Бауліна, Г. В. Широкова, В. Ф. Шапіро. У їх роботах досліджено сучасні концепції управління організаційними змінами, методи організаційних

змін, передумови, що їх обумовлюють, стратегічні аспекти. Проте все ще існує широке поле для дослідження фактора корпоративної культури в реалізації організаційних змін підприємства.

Метою статті є систематизація концептуальних положень щодо ролі корпоративної культури в розрізі теоретичних досліджень організаційних змін.

Основною перешкодою на шляху ефективної трансформації промислових підприємств є персонал, який виступає як потенціал впливу на формування та розвиток корпоративної культури. Корпоративна культура декларує філософію підприємства, основні норми, принципи, постулати та правила діяльності, є одним із ключових факторів розвитку підприємства та забезпечує високий рівень конкурентоспроможності.

Корпоративна культура – це «зведення» найбільш важливих положень діяльності організації, які визначають її місію і стратегію розвитку, знаходять вираження у сукупності соціальних норм, базових цінностей, правил, етичних стандартів, моделей поведінки, які розділяють більшість працівників.

Корпоративна культура, безумовно впливає на всі сфери життя та діяльності підприємства. Вона відображається, як комунікація організації, у взаємодії зі споживачами, конкурентами, контрагентами, партнерами, культурі виробництва та управління, культурі організації, персоналу, соціальній та економічній культурі підприємства. Корпоративна культура, як індикатор, характеризує рівень розвитку та роботи організації, адже позначається в першу чергу на соціально-психологічному кліматі, який задає емоційний фон для роботи всього колективу. Гармонійність організації відображається у культурі взаємовідносин персоналу різних рівнів між собою і з керівництвом, шанобливому ставленні керівництва до своїх підлеглих, визнання їхніх заслуг і заохочення за досягнення. Її основу складають ідеї, погляди та базові цінності, що розділяються членами організації.

Досліджуючи питання організаційних змін, неможна не відмітити те, що корпоративна культура безпосередньо впливає на їх реалізацію. Так, Л. Д. Гітельман, «організаційні зміни» визначає як «помітні відмінності між двома моментами часу – в ситуації, в людині, в групі, організації або взаєминах» [6]; Т. В. Бауліна визначає зміни «як заміщення одного стану організації, робочої групи, людини, ситуації або інших явищ новим станом» [3]. На думку О. Г. Туровця, В. Н. Родіонової, зміни – це цілеспрямована дія керівництва на внутрішні зміни в організації, її визначальні цілі, структуру, технологію та людські ресурси [5]. А. Ван де Вен і М. Пул вважають, що зміна – це емпіричне спостереження відмінності у формі або стані якогось організаційного елемента протягом часу. Під організаційним елементом може бути робота конкретного співробітника, робоча група, організаційна стратегія, програма, продукт або вся організація в цілому [14]. Д. Фрайлінгер та І. Фішер трактують зміни як «структурний процес, при якому рамкові умови визначаються людьми, що впливають на можливості їх сприйняття і здійснення інших дій» [11],



а Д.Бодді і Р.Пейтон – як «перетворення бізнес-процесів, культури, структури і влади» [4].

Розглядаючи концептуальні основи організаційних змін, можна виділити фактор корпоративної культури як один із фундаментальних.

Однією з перших вважається трьохступінчата модель організаційних змін, розроблена американським соціопсихологом Куртом Левіном у 1940-х роках. К. Левін був різностороннім і схильним до новаторства спеціалістом у галузі соціальних наук, пізніше визнаний «засновником соціальної психології». Сферою його інтересів був людський аспект змін, вирішення конфліктів, мотивація, лідерство, він розробив «теорію психологічного поля» та експериментальні методи вивчення мотивації. Його інтерес до груп привів до досліджень, сфокусованих на факторах, що впливають на людей при змінах. Результатом стало виявлення ключових елементів корпоративної культури в реалізації кожного етапу організаційних змін і відповідного етапу змін самої культури.

В основі його концепції лежить положення про те, що розуміння змін передбачає усвідомлення поняття стабільності. К. Левін вважає, що менеджеру, який прагне прискорити процес змін, необхідно докладати основні зусилля до зменшення впливу обмежуючих сил, що сприяє зниженню напруги, тоді як збільшення спонукаючих сил тільки підсилює опір [1].

Перший етап концепції «розморожування» – один з найважливіших у розумінні того, що ми живемо в епоху змін. Це етап підготовки до змін. Він включає в себе усвідомлення того, що зміни необхідні, і є готовність рухатися поза звичною «комфортною зоною». Мета етапу «Розморожування» полягає в тому, щоб представити членам організації інформацію про поточний стан справ, яку вони ігнорували або не враховували. В іншому випадку співробітники будуть чинити опір змінам, не усвідомлюючи їх необхідність чи не приймаючи їх. Також для співробітників має бути забезпечена достатня підтримка і особиста безпека, щоб вони зважилися взяти участь у проведенні змін.

Розморожування та отримання стимулу до змін полягає в зважуванні всіх доводів «за» і «проти» і підрахунку аргументів, що переважають, до того, як приступати до дій. Це лежить в основі «Аналізу силового поля» (*Force Field Analysis*). Аналіз силового поля – це химерний спосіб виразити, що є безліч різних факторів за і проти змін, про які необхідно знати. Якщо чинники «за» переважають фактори «проти», зміни необхідні. Якщо ж ні, то підприємство не зацікавлене у змінах.

Отже, *перший етап* полягає в підготовці персоналу до змін, тобто в ідеалі створюється ситуація, в якій персонал розуміє необхідність цих змін.

На *другому етапі* проходить безпосереднє здійснення запланованих змін, яке зустрічається з опором працівників і небажанням приймати щось нове. К. Левін розумів, що зміна – це не миттєва подія, а довготривалий процес. Він назвав цей процес переходом. Перехід – це внутрішній рух, або подорож, яка здійснюється

у відповідь на зміну. Другий етап відбувається, як тільки ми здійснюємо необхідну зміну.

Другий етап – один з найскладніших, оскільки люди невпевнені і навіть налякані новим способом існування. Це як стрибок з парашутом, коли є страх, невпевненість, але під час стрибка відкривається новий горизонт, змінюється світогляд і ставлення до проблем. Це непростий час, тому на цьому етапі необхідна підтримка працівників, наприклад, у формі тренінгів, коучингів, а помилки необхідно сприймати як частину процесу.

Рольові моделі та дозвіл приймати власні рішення допоможуть здійсненню змін. Також необхідно підтримувати у людей ясну картину бажаних змін і вигоди, яку принесуть ці зміни. Вдало сформована корпоративна культура дозволить менеджерам керувати ситуацією через базові норми і цінності працівників та розуміти ситуацію з позиції працівників.

Отже, другий етап полягає у безпосередній реалізації запланованих змін шляхом формування нових знань, умінь та навичок.

Етап «Заморожування» концентрує увагу на встановленні стабільності після того, як зміна відбулася. Зміни прийняті і стали нормою. Люди створюють нові відносини і повертаються до рутинних справ. Це може зайняти час. Дуже часто люди вважають, що на цей етап часу немає. І це викликає критику моделі Курта Левіна. Адже у нинішню еру змін наступна зміна може настати через тиждень або раніше. Необхідність цього етапу не узгоджується із сучасним осмисленням змін як якогось постійного, часто хаотичного процесу, де потрібна значна гнучкість [13].

*Третій етап* надзвичайно важливий для реалізації організаційних змін, бо він фіксує роботу першого та другого етапів, формуються нові типи поведінки, змінюється «способи ведення справ», цінності, набуті переконання. Таким чином, третій етап повинен забезпечувати рівновагу сил розвитку і стабілізації, які гарантують збереження оновленої корпоративної культури.

Існує кілька прийомів заморожування змін, такі як регулярне розповсюдження інформації про причини введення змін, заходи з адаптації нинішніх і майбутніх працівників до змін, створення механізмів і каналів зворотного зв'язку від окремих людей і груп.

Для керівника важливо представляти ці фази процесу змін і діяти відповідно з особливостями і завданнями кожного з них, не намагаючись змішати їх або «перескочити» якісь стадії. Від успішного і повного завершення кожного етапу залежить успішність переходу до наступного і його реалізація, а значить, загальна глибина, якість і ефективність запроваджуваних змін, що, у свою чергу, послужить стратегічним цілям успішного управління змінами.

Автори моделі перетворення бізнесу Ф. Ж. Гуїяр і Д. Н. Келлі визначають підприємство як «організоване перепроєктування генетичної архітектури корпорації, яке досягається в результаті одночасної роботи – хоча і з різною швидкістю – за чотирма напрямками: рефреймінгу, реструктуризації, поживлення та оновлення» [7].

*Рефреймінг* розкриває корпоративну свідомість, наповнює її новим баченням і прагненням до змін за допомогою трьох біокорпоративних систем – *розумова енергія* (мобілізація енергії для мотивації працівників, необхідної для перетворення всієї організації), *відчуття цілі* (бачення перспективи надає більш відчутну форму обіцянкам кращого майбутнього), *відчуття відданості* (побудова системи показників для розрахунків наслідків нової поведінки).

*Реструктуризація* є об'єктивним безперервним процесом розвитку підприємства, що здійснюється за допомогою спеціалістів різного профілю і спрямована на підвищення ефективності використання власного внутрішнього потенціалу підприємства та адаптації до зовнішніх умов, що постійно змінюються. Відбувається здійснення заходів, запланованих на першій стадії, таких як зміна організаційної структури, освоєння нової інформаційної системи, перепідготовка персоналу.

На стадії поживлення увага приділяється підвищенню ділової активності підприємства, посиленню захисних функцій та використання нових технологій.

Останній напрямок – *оновлення* – має справу з людською стороною процесу перетворення і духом компанії. Воно пов'язане з придбанням людьми нових навичок і постановкою нових цілей, що дозволяє компанії регенеруватися. Воно є найбільш тонким і важким, найменш дослідженим, але потенційно найбільш сильним напрямком перетворення. Мається на увазі феномен корпоративної культури, який слабо досліджений та грає дуже важливу роль у реалізації перетворень. Напрямок «оновлення» побудований на трьох «хромосомах» біокорпоративного геному, таких як розробка системи винагород, організація індивідуального навчання, розвиток організації. Ці системи оновлення входять до корпоративної культури підприємства і є одними з її важливих елементів [7].

Отже, модель «біологічної корпорації» відображає роль корпоративної культури в здійсненні організаційних змін і виявляє, що необхідно внести нового в корпоративну культуру для успішної реалізації змін.

Відому модель проведення організаційних змін «Теорія Е і Теорія О» професорів Гарвардської школи бізнесу М. Біра і Н. Норія визначають як «ідеологію змін» [12]. *Теорія Е* виходить з примаду фінансових цілей і орієнтується на їх ефективне досягнення, враховуючи постійний тиск акціонерів компанії. Цій теорії притаманні більш жорсткі методи, здійснення змін зверху вниз і надавання основної уваги створенню структури і систем.

До факторів корпоративної культури, які дозволяють підвищити рівень реалізації організаційних змін, належать фінансові стимули персоналу, автократичний стиль управління, формування нових знань, умінь та навичок для використання готових технологій і прийняття рішень.

*Теорія О* розглядає організацію як систему, що саморозвивається і більшою мірою орієнтована на корпоративну культуру, цілі та мотиви співробітників організації. Вона орієнтована на навчання і розвиток співробітників, зміни корпоративної культури та здійснення змін знизу

вгору. Теорію О характеризує високий рівень залучення працівників та співробітництва. Співробітники залучені в ідентифікацію проблем та їх вирішення. Опора на цінності і поведінку – відмітна ознака всіх організаційних і стратегічних змін, які відбуваються згідно з Теорією О.

Згідно з даною концепцією, «сприяючи індивідуальному навчанню, корпорація визнає відповідальність самого працівника за його особистісний та професійний розвиток, але приймає на себе відповідальність за створення сприятливих умов. За рахунок прояву працівниками, які володіють високою самооцінкою, їх креативності, будуть все сильніше змінюватися обриси самої організації. Корпорація залишається живим організмом доти, поки її співробітники продовжують адаптуватися до нових умов, удосконалювати способи своєї роботи, уточнюють зміст ролей, які вони виконують, характер їх взаємин. Замість управління організацією, яка діє як заведена або запрограмована машина, сучасні керівники стають «диригентами біокорпоративної симфонії, керуючи органічним зростанням компанії в міру адаптації, зміни і відтворення клітин і органів корпоративного тіла» [12].

Виділені фактори корпоративної культури, такі як розвиток організаційних здібностей працівників, партисипативне управління, поєднання різних стимулів, гнучкість у реагуванні на нові можливості (спонтанні зміни), залучення співробітників до прийняття рішень, дозволяють підвищити рівень реалізації організаційних змін.

Таким чином, теорії Е і О визначають способи та методи реалізації організаційних змін, що дозволяє сформулювати систему мотивації персоналу для отримання нових знань і впровадження змін, а також сформулювати організаційну культуру реалізації змін.

І. Ансофф є одним з провідних фахівців в теорії стратегічного менеджменту, він – автор відомої моделі управління стратегічними змінами. Модель побудована на трьох важливих компонентах – Стратегії, Системі і Поведінці персоналу.

У ході спонтанних змін відбувається зміна трьох важливих компонентів – *зміна стратегії*, що дасть нову продукцію і нові ринки; *зміна компетентності організації*, включаючи систему, структуру, вміння та знання, навички; *зміна поведінки персоналу*, включаючи норми, поняття, цінності, моделі світу і розподіл влади.

Практика демонструє, що при послідовності «Стратегія → Система → Поведінка» опір персоналу досягає свого максимуму. І якою б привабливою не здавалася послідовність з мінімальним опором, вона має явний недолік: впровадження стратегії затримується через те, що спочатку необхідно змінити ставлення персоналу, а потім провести і організаційні зміни. На відміну від неї послідовність з максимальним опором змінює стратегію в максимально короткий термін.

Рідко трапляється так, щоб опір персоналу до змін вдавалося обернути на підтримку. Тому група ініціаторів повинна володіти достатньою силою для подолання залишкового опору. Розмір групи повинен узгоджуватися із силою опору. Якщо сил недостатньо, ніякої зміни і не відбудеться. Якщо ж сили виснажаться в ході подолання опору, зміни так і не будуть впроваджені.

Стратегічні можливості організації визначаються якостями її працівників, у числі яких ставлення до змін, схильність йти на ризик, вміння вирішувати проблеми, пов'язані зі стратегічною діяльністю, вміння вирішувати соціальні проблеми, пов'язані з проведенням організаційних змін, професійна майстерність спеціалістів і менеджерів, мотивація участі у стратегічній діяльності [2].

Автор моделі «Кривої змін» Дж. Д. Дак. Її «Монстр змін» є універсальним визначенням, придуманим автором для позначення складних емоційних сплесків і соціальних процесів, що вириваються назовні подібно винируючому міфічному дракону при будь-якій спробі здійснити серйозні організаційні зміни. Будь-які перетворення завжди зачіпають інтереси людей, а це неминує пов'язане з явним проявом почуттів і ображеного самолюбства. Автор підкреслює факт ігнорування людського фактора керівниками компаній, що проводять зміни. Організаційні зміни можуть мати успіх лише в тому випадку, якщо емоційним і поведінковим аспектам приділяється уваги не менше, ніж виробничим. Як правило, керівники приділяють увагу виключно виробничим аспектам перетворень, у той час як впровадження нових методів роботи вимагає перебудови способу мислення співробітників і всього їх підходу до справи.

**П**роцес змін включає в себе послідовність передбачуваних і керованих подій – динамічних фаз. Ця послідовність отримала назву кривої змін. Усього таких фаз п'ять. Усі програми змін, на думку автора, обов'язково мають проходити через ці фази. І на кожній з них «монстр» розкривав себе в новій якості. Кожна організація проходить ці фази по-своєму.

Фаза «застій» може бути обумовлена цілою низкою чинників: слабкістю стратегії, відсутністю лідера, змінами на ринку, провалом продукту або нестачею нових товарів і послуг, обмеженістю ресурсів, у першу чергу людських, старінням технологій і процесів, а також невиконанням планів.

Відсутність змін розвиває в культурі організації відчуття самозаспокоєння, захищеності, стабільності. Співробітники, перебуваючи в застої компанії, втрачають відчуття небезпеки.

Етап «підготовки» починається буквально в момент прийняття рішення про початок перетворень. Обсяг роботи, яка повинна бути пророблена в ході підготовчої фази, величезний. Необхідно створити нову організаційну структуру, розділити функції та обов'язки, визначити перелік товарів, послуг та обладнання, критично важливих для розвитку, оптимізувати виробничі потужності, тощо. Керівництво має конкретизувати загальний план перетворень настільки, щоб співробітники компанії могли доповнювати його деталями, які будуть потрібні на фазі реалізації.

Саме на цій фазі люди поперемінно відчувають занепокоєння і тривогу, наснагу і замішання, відчувають себе обдуреними і знову знаходять надію. Усі знають, що має статися щось грандіозне, однак ніхто не має уявлення, що саме. «Монстр» не оминає стороною і керівників вищої ланки. Заклопотані власними перспективами, вони затівають інтриги в прагненні зайняти вигідніші

позиції і готуються до захисту свого місця. Подібний сплеск емоцій неминує супроводжує перетворення будь-якого роду, відволікає працівників від роботи. Роль корпоративної культури тут величезна, адже закладені в організації принципи, догми, мораль і єдність дають змогу працівникам пройти цей складний етап, а керівництву необхідним чином керувати поведінкою працівників.

**Р**озропичнаючи фазу реалізації, керівники оголошують загальний план і конкретні завдання. Одночасно з цим виникають нові ієрархічні відносини і процедури. Ось тут «монстр» і демонструє справжній емоційний розгул у колективі. До відчуття загрози, страху, спустошеності й невпевненості, властивим підготовчому періоду, додаються розгубленість, апатія, обурення, почуття неспроможності та нестабільності, а також полегшення, збудження і вдячності. Співробітників організації не покидає відчуття нереальності того, що відбувається. Дійсно, змінилося буквально все, але нічого ще не змінилося насправді. На стадії реалізації керівники повинні роз'яснити співробітникам цілі та план перетворень, переконати їх у тому, що цей план спрацює, створити стимули для участі в його втіленні, а потім забезпечити його реалізацію, працюючи з ними пліч-о-пліч.

Фаза перевірки на міцність критично важлива з тієї простої причини, що саме до цього моменту стають очевидними конкретні результати спільних зусиль, але з'являється втома від змін. Запаси енергії, необхідної для перегляду щоденних обов'язків і процедур, підходять до кінця, і люди відчувають себе спустошеними. Однак при наявності очевидних ознак успіху вони все одно будуть продовжувати вишукувати резерви для подальшого просування.

Під час фази перевірки на міцність люди починають нарешті усвідомлювати, що зміни – суворая реальність і жити по-старому вже не вийде. Їм доводиться налагоджувати відносини з новим начальством і колегами. Якщо в цей момент зберегти концентрацію зусиль на перервах і чесно вирішувати виникаючі проблеми, прогрес не зупиниться і прихильність перетворенням збережеться при самих невідгідних обставинах.

Для того, щоб перетворення успішно пройшли перевірку на міцність, керівництво має управляти очікуваннями людей, їх енергією та досвідом, відроджуючи тим самим в людях довіру і високий моральний дух.

На фазі досягнення мети конкретні завдання вирішені, зміни в різних сферах діяльності організації відбулися і тепер працюють один на одного. Співробітники повірили в себе, з оптимізмом дивляться в майбутнє і сповнені енергією. Тепер вони будуть справлятися зі своєю роботою з меншими труднощами, швидше досягнуть більш високих результатів.

Підійшовши до фази досягнення мети, важливо зупинитися і насолодитися моментом, відчути, що важка праця принесла свої плоди і трансформація пройшла успішно. Ця фаза замикає повний цикл організаційного розвитку, оскільки після її закінчення настає новий період застою [8].

Лише деякі керівники розуміють, що найважливішим результатом їх діяльності є не здійснення кон-

кредитної програми перетворень, а навчання організації постійним змінам та адаптації, так само як і розвиток потреби у постійній зміні. Коли співробітники бачать себе згуртованою командою мисливців на «монстра», зміни перестають бути загрозою і сигналом до відступу, вони стають викликом, якому йдуть назустріч.

У моделі Дж. Дак основну увагу приділено емоційній поведінці людей, яка супроводжує будь-які організа-

ційні зміни. Корпоративна культура персоналу яскраво проявляється на кожній фазі даної концепції – цінності, звички, поведінка та розвиток, а також перебудова способу мислення працівників у процесі змін, їх підхід до змін, адаптацію та колективну згуртованість поглядів.

Дослідження авторів щодо основних концепцій організаційних змін і фактора корпоративної культури в них представлено в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Аналіз основних концепцій організаційних змін і виявлення в них фактора корпоративної культури**

Концепції організаційних змін, автори	Основні концептуальні ідеї організаційних змін	Роль корпоративної культури в організаційних змінах
1	2	3
<p>Модель перетворення бізнесу К. Левіна, 1951 р.</p>	<p>Основні етапи реалізації змін:                      1. «Розморожування» – члени організації одержують інформацію про реальний стан справ, щоб спонукати їх до усвідомлення необхідності змін.                      2. «Рух» – проходить безпосередня реалізація змін.                      3. «Заморожування» – здійснюються заходи, спрямовані на зміцнення того, що змінили</p>	<p>Визначено засоби формування корпоративної культури в процесі реалізації змін:                      1. «Розморожування»:                      – націлення працівників на саморозвиток і розвиток організації;                      – виявлення співробітників, готових і здатних виконувати роль «агентів змін»;                      – об'єднання рушійних сил організації;                      – мінімізування стримуючих сил в організації;                      – підтримка і зацікавлення персоналу;                      – створення мотиваційного ядра.                      2. «Рух»:                      – трансформація цінностей і норм діяльності;                      – залучення ключових співробітників у постановку нових цілей і розробку програм реформування;                      – проведення тренінгів, коучінгу;                      – формування нових знань, умінь, навичок.                      3. «Заморожування»:                      – націленість на подальше професійне зростання працівників;                      – формування нових типів поведінки, цінностей, набутих переконань;                      – зміна способів ведення справ;                      – оновлення корпоративної культури</p>
<p>Модель управління стратегічними змінами І. Ансоффа, 1989 р.</p>	<p>У ході стратегічних змін відбувається зміна трьох важливих компонентів: а) стратегії, що дасть нову продукцію й нові ринки; б) компетенції управління, що включає систему, структуру, уміння й знання, навички; в) поведінка персоналу.                      Послідовність впровадження змін:                      Стратегія – Система – Поведінка</p>	<p>Реалізація стратегічних змін через елементи корпоративної культури:                      – формування нового стратегічного бачення та компетенцій щодо постановки стратегічних цілей;                      – зміна моделей поведінки персоналу;                      – зміна норм, понять, цінностей, базових уявлень;                      – зміна розподілу влади</p>
<p>Модель перетворення бізнесу Ф. Гуїяра та Дж. Келлі, 1990-ті рр.</p>	<p>Процес перетворення включає чотири елементи:                      1) рефреймінг – досягнення мобілізації, вироблення бачення перспектив;                      2) реструктуризація – перетворення з метою зробити підприємство конкурентоспроможним;                      3) пожвавлення – зростання за рахунок концентрації на потребах ринку, винаходу нових видів бізнесу й нових інформаційних технологій;</p>	<p>Виділено значимі складові корпоративної культури для кожного способу перетворення бізнесу:                      1. Рефреймінг:                      – мотивація персоналу;                      – формування відчуття цілі та бачення майбутніх перспектив;                      – побудова системи показників для розрахунків наслідків нової поведінки.                      2. Реструктуризація: – створення «команди реформ» організації, яка забезпечує розробку та впровадження змін; – зміна організаційної структури; – перепідготовка персоналу.                      3. Пожвавлення: – освоєння нових навичок.</p>



1	2	3
	4) оновлення через вироблення «рефлексів адаптації» до змін навколишнього середовища, створення мотивації (розробка системи винагороди, формування нових знань тощо)	4. Оновлення: – постановка нових цілей; – створення системи винагород; – організація індивідуального навчання; – розроблення курсу на подальший розвиток організації
Теорії Е і О організаційних змін М. Біра та Н. Норія, 1990-ті рр.	Теорія Е виходить із примату фінансових цілей і орієнтована на використання «жорстких методів» здійснення організаційних змін «зверху донизу». Теорія О орієнтована на корпоративну культуру, цілі й мотиви співробітників організації та використовує «м'які» методи управління.	Визначено ключові елементи корпоративної культури в теорії Е: – пріоритетність лідерства; – розробка фінансових стимулів; – націлення на економічні цілі; – зміна структури і системи; – здійснення змін згори вниз; – використання послуг консультантів. Визначено ключові елементи корпоративної культури в теорії О: – націленість на особистісний та професійний розвиток; – розвиток організаційних здібностей; – залучення співробітників і співпраця; – опора на цінності і поведінку; – зміна корпоративної культури; – здійснення змін знизу вгору
Модель основних фаз процесу змін – крива змін Дж. Д. Дака, 2000-ті рр.	Визначено основні фази процесу організаційних перетворень: застій – організація подавлена або надмірно активна; підготовка – лідери починають розробляти плани й механізми обміну інформацією; реалізація – підключення персоналу на різних рівнях; перевірка на міцність – подолання конфліктів, розбіжностей, промахів, досягнення певних успіхів; досягнення мети – відмова від продовження програми змін	Оновлення існуючої корпоративної культури і моделей поведінки через: – побудову нової організаційної структури; – перебудову способу мислення працівників; – прийняття змін; – формування командного духу; – формування духовного аспекту персоналу; – закріплення нових цінностей; – забезпечення моральної і матеріальної захищеності персоналу

Отже, підприємства з високим рівнем корпоративної культури можуть ефективно здійснювати організаційні зміни, не боячись опору з боку персоналу. У цьому випадку організація функціонує як цілісний організм і злагоджено працює на досягнення поставлених цілей. Керівництво не відмежовується від персоналу, а навпаки, розділяє їх цінності, зсередини спостерігає за їх потребами, настроями та невдоволенням.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показує, що елементи корпоративної культури представляють собою інструмент у сфері управління, який дозволяє керувати персоналом, підвищити конкурентоздатність організації, ефективно здійснювати зміни. Розгляд концепцій організаційних змін показав важливість ролі корпоративної культури для вдалого впровадження змін на підприємстві. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева Т. Є. Організаційні зміни: порівняльний аналіз основних концепцій / Т. Є. Андреева // Вісник Санкт-Петербурзького університету. – 2004. – № 16.

2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – С-Пб.: Питер, 1999. – 416 с.

3. Бауліна Т. В. Управління процесом організаційних змін підприємства в умовах перехідної економіки : автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.06.01 / Т. В. Бауліна. – К., 2004. – 20 с.

4. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – С-Пб.: Питер, 1999. – 816 с.

5. Воронков Д. К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти : монографія / Д. К. Воронков. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 365 с.

6. Гітельман Л. Д. Перетворюючий менеджмент. Лідерам реорганізації і консультантам з управління : навчальний посібник / Л. Д. Гітельман. – М.: Справа, 1999.

7. Гуляр Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуляр, Д. Н. Келли / Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 376 с.

8. Дак Дж. Д. Монстр перемен: причины успеха и провала организационных преобразований / Дж. Д. Дак / Пер. с англ. – М.: Альпина, 2002. – 315 с.

9. Отенко В. І. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в аспекті його корпоративної культури / В. І. Отенко, Л. О. Мозгова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 39.

10. Том Н. Управление изменениями / Н. Том // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : //http://www.uptp.ru

**11. Фрайлингер К.** Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования / К. Фрайлингер, И. Фишер. – М.: Книгопечная палата, 2002. – 260 с.

**12. Широкова Г. В.** Теория О и теория Е как стратегия организационных изменений: [авторы теорий – Майкл Бир и Нитин Нория (Гарвард)] / Г. В. Широкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 61 – 68.

**13. Lewin K.** Resolving Social Conflicts – Field Theory in Social Science / K. Lewin. – N.Y.: American Psychological Association; Reprinted edition, 1997. – 422 p.

**14. Van de Ven A.** Explaining development and change in organization / Van de Ven A., M. S. Poole // Academy of Management Review. – 1995. – Vol. 19. – P. 78 – 86.

#### REFERENCES

Andriieva, T. Ie. "Orhanizatsiini zminy: porivnialnyi analiz osnovnykh kontseptsiy" [Organizational change: a comparative analysis of the basic concepts]. *Visnyk SPbHU*, no. 16 (2004).

Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Baulina, T. V. "Upravlinnia protsesom orhanizatsiinykh zmin pidpriyemstva v umovakh perekhidnoi ekonomiky" [Managing organizational change enterprises in transition economies]. *Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2004.

Boddi, D., and Peyton, R. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Dak, J. D. *Monstr peremen: prichiny uspekha i provala organizatsiinykh preobrazovaniy* [Change Monster: The causes of success and failure of organizational transformation]. Moscow: Alpina, 2002.

Frailynher, K., and Fysher, Y. *Upravlenye yzmeneniyamy v orhanyzatsyy. Kak uspishno provesty preobrazovaniya* [Change Management in organisation. How to successfully conduct reforms]. Moscow: Knyhopysnaia palata, 2002.

Guiir, F. Zh., and Kelli, D. N. *Preobrazovanie organizatsii* [Transformation of the organization]. Moscow: Delo, 2000.

Hitelman, L. D. *Peretvoriuiuchy menedzhment. Lideram reorhanizatsii i konsultantam z upravlinnia* [Transforming Management. Leaders reorganization and management consultants]. Moscow: Sprava, 1999.

Lewin, K. *Resolving Social Conflicts – Field Theory in Social Science*. New York: American Psychological Association; Reprinted edition, 1997.

Otenko, V. I., and Mozhova, L. O. "Zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriyemstva v aspekti ioho korporativnoi kultury" [Providing financial and economic security in terms of its corporate culture]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 39 (2012).

Shirokova, G. V. "Teoriia O i teoriia E kak strategiia organizatsiinykh izmeneniy" [On the theory and the theory of E as a strategy for organizational change]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 1 (2005): 61-68.

Tom, N. "Upravlenie izmeneniyami" [Change Management]. <http://www.uptp.ru>

Voronkov, D. K. *Upravlinnia zminy na pidpriyemstvi: teoriia ta prykladni aspekty* [Change management in the enterprise: theory and practical aspects]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Van, de Ven A., and Poole, M. S. "Explaining development and change in organization". *Academy of Management Review*, no. 19 (1995): 78-86.

УДК 378.147

## ПРОГРАМА ПІДГОТОВКИ ТРЕНІНГУ

КОВАЛЬОВА В. І., ТЮТЛІКОВА В. В.

УДК 378.147

### Ковальова В. І., Тютлікова В. В. Програма підготовки тренінгу

Розглянуто особливості впровадження нової форми навчання – тренінгу. Запропоновано та обґрунтовано методологічний підхід до програми підготовки тренінгу для вищого навчального закладу. Звичайно програма тренінгу є тільки орієнтиром, оскільки в процесі роботи неминучі відступи від заготовленого сценарного плану та іноді тренерові необхідно кардинально міняти стратегію ведення групи. Однак наявність такої програми є обов'язковим, оскільки її підготовка дозволяє тренеру усвідомити основні шляхи досягнення мети, чітко представити кінцевий результат. Крім того кардинальні відступи від етапів програми буде сигналом про помилки тренера й подальшою роботою над ними.

**Ключові слова:** тренінг, метод навчання, тренер, тренінгова справа, сценарний план тренінгу, тренінгова група.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 6.

**Ковальова Вікторія Іванівна** – кандидат економічних наук, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Тютлікова Вікторія Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 378.147

### Ковалева В. И., Тютликова В. В. Программа подготовки тренинга

Рассмотрены особенности внедрения новой формы обучения – тренинга. Предложен и обоснован методологический подход по формированию программы подготовки тренинга для высшего учебного заведения. Обычно программа тренинга является только ориентиром, так как в процессе работы неизбежны отступления от заготовленного сценарного плана и иногда тренеру необходимо кардинально менять стратегию ведения группы. Однако наличие такой программы является обязательным, поскольку ее подготовка позволяет тренеру осознать основные пути достижения цели, четко представить конечный результат. Кроме того, кардинальные отступления от этапов программы будет сигналом об ошибках тренера и последующей работой над ними.

**Ключевые слова:** тренинг, метод обучения, тренер, тренинговое упражнение, сценарный план тренинга, тренинговая группа.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 6.

**Ковалева Виктория Ивановна** – кандидат экономических наук, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Тютликова Виктория Валерьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 378.147

### Kovalyova V. I., Tyutlikova V. V. Programme of Training Preparation

The article considers specific features of introduction of a new type of education – training. It offers and justifies a methodological approach to formation of the programme of training preparation for a higher educational establishment. Usually, the training programme is just a reference point since deviations from the prepared scenario plan are inevitable in the process of work and the trainer has to cardinally change the strategy of the group education. However, availability of such a programme is mandatory since its preparation gives the trainer an opportunity to realise the main ways of achievement of the goal and see clearly the final result. Moreover, cardinal deviations from the stages of the programme would be a signal about trainer mistakes and further correction of the mistakes.

**Key words:** training, training method, trainer, training exercise, scenario plan of a training, training group.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 6.

**Kovalyova Viktoriya I.** – Candidate of Sciences (Economics), Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Tyutlikova Viktoria V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**11. Фрайлингер К.** Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования / К. Фрайлингер, И. Фишер. – М.: Книгопечная палата, 2002. – 260 с.

**12. Широкова Г. В.** Теория О и теория Е как стратегия организационных изменений: [авторы теорий – Майкл Бир и Нитин Нория (Гарвард)] / Г. В. Широкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 61 – 68.

**13. Lewin K.** Resolving Social Conflicts – Field Theory in Social Science / K. Lewin. – N.Y.: American Psychological Association; Reprinted edition, 1997. – 422 p.

**14. Van de Ven A.** Explaining development and change in organization / Van de Ven A., M. S. Poole // Academy of Management Review. – 1995. – Vol. 19. – P. 78 – 86.

#### REFERENCES

Andriieva, T. Ie. "Orhanizatsiini zminy: porivnialnyi analiz osnovnykh kontseptsiy" [Organizational change: a comparative analysis of the basic concepts]. *Visnyk SPbHU*, no. 16 (2004).

Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Baulina, T. V. "Upravlinnia protsesom orhanizatsiinykh zmin pidpriyemstva v umovakh perekhidnoi ekonomiky" [Managing organizational change enterprises in transition economies]. *Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.06. 01*, 2004.

Boddi, D., and Peyton, R. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Dak, J. D. *Monstr peremen: prichiny uspekha i provala organizatsiinykh preobrazovaniy* [Change Monster: The causes of success and failure of organizational transformation]. Moscow: Alpina, 2002.

Frailyner, K., and Fysher, Y. *Upravlenye yzmeneniyamy v orhanyzatsyy. Kak uspešno provesty preobrazovaniya* [Change Management in organisation. How to successfully conduct reforms]. Moscow: Knyhopysnaia palata, 2002.

Guiir, F. Zh., and Kelli, D. N. *Preobrazovanie organizatsii* [Transformation of the organization]. Moscow: Delo, 2000.

Hitelman, L. D. *Peretvoriuiuchy menedzhment. Lideram reorhanizatsii i konsultantam z upravlinnia* [Transforming Management. Leaders reorganization and management consultants]. Moscow: Sprava, 1999.

Lewin, K. *Resolving Social Conflicts – Field Theory in Social Science*. New York: American Psychological Association; Reprinted edition, 1997.

Otenko, V. I., and Mozhova, L. O. "Zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriyemstva v aspekti ioho korporativnoi kultury" [Providing financial and economic security in terms of its corporate culture]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 39 (2012).

Shirokova, G. V. "Teoriia O i teoriia E kak strategiia organizatsiinykh izmeneniy" [On the theory and the theory of E as a strategy for organizational change]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 1 (2005): 61-68.

Tom, N. "Upravlenie izmeneniyami" [Change Management]. <http://www.uptp.ru>

Voronkov, D. K. *Upravlinnia zminy na pidpriyemstvi: teoriia ta prykladni aspekty* [Change management in the enterprise: theory and practical aspects]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Van, de Ven A., and Poole, M. S. "Explaining development and change in organization". *Academy of Management Review*, no. 19 (1995): 78-86.

УДК 378.147

## ПРОГРАМА ПІДГОТОВКИ ТРЕНІНГУ

КОВАЛЬОВА В. І., ТЮТЛІКОВА В. В.

УДК 378.147

### Ковальова В. І., Тютлікова В. В. Програма підготовки тренінгу

Розглянуто особливості впровадження нової форми навчання – тренінгу. Запропоновано та обґрунтовано методологічний підхід до програми підготовці тренінгу для вищого навчального закладу. Звичайно програма тренінгу є тільки орієнтиром, оскільки в процесі роботи неминучі відступи від заготовленого сценарного плану та іноді тренерові необхідно кардинально міняти стратегію ведення групи. Однак наявність такої програми є обов'язковим, оскільки її підготовка дозволяє тренеру усвідомити основні шляхи досягнення мети, чітко представити кінцевий результат. Крім того кардинальні відступи від етапів програми буде сигналом про помилки тренера й подальшою роботою над ними.

**Ключові слова:** тренінг, метод навчання, тренер, тренінгова справа, сценарний план тренінгу, тренінгова група.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 6.

**Ковальова Вікторія Іванівна** – кандидат економічних наук, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Тютлікова Вікторія Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 378.147

### Ковалева В. И., Тютликова В. В. Программа подготовки тренинга

Рассмотрены особенности внедрения новой формы обучения – тренинга. Предложен и обоснован методологический подход по формированию программы подготовки тренинга для высшего учебного заведения. Обычно программа тренинга является только ориентиром, так как в процессе работы неизбежны отступления от заготовленного сценарного плана и иногда тренеру необходимо кардинально менять стратегию ведения группы. Однако наличие такой программы является обязательным, поскольку ее подготовка позволяет тренеру осознать основные пути достижения цели, четко представить конечный результат. Кроме того, кардинальные отступления от этапов программы будет сигналом об ошибках тренера и последующей работой над ними.

**Ключевые слова:** тренинг, метод обучения, тренер, тренинговое упражнение, сценарный план тренинга, тренинговая группа.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 3. **Библ.:** 6.

**Ковалева Виктория Ивановна** – кандидат экономических наук, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Тютликова Виктория Валерьевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 378.147

### Kovalyova V. I., Tyutlikova V. V. Programme of Training Preparation

The article considers specific features of introduction of a new type of education – training. It offers and justifies a methodological approach to formation of the programme of training preparation for a higher educational establishment. Usually, the training programme is just a reference point since deviations from the prepared scenario plan are inevitable in the process of work and the trainer has to cardinally change the strategy of the group education. However, availability of such a programme is mandatory since its preparation gives the trainer an opportunity to realise the main ways of achievement of the goal and see clearly the final result. Moreover, cardinal deviations from the stages of the programme would be a signal about trainer mistakes and further correction of the mistakes.

**Key words:** training, training method, trainer, training exercise, scenario plan of a training, training group.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 6.

**Kovalyova Viktoriya I.** – Candidate of Sciences (Economics), Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Tyutlikova Viktoria V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Sociology and Psychology of Management, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Сьогодні, у період реформування освіти в Україні, більшого значення серед активних методів навчання, що застосовують у вищих навчальних закладах, починає займати тренінг. Відомий російський психолог В. Каган описує тренінг як особливу форму навчання, що спирається не на декларативне, а на реальне знання й дає можливість пережити на власному досвіді те, про що говорить лекція взагалі [1, с. 16]. Тренінг – особливий метод, він поєднує в собі стихійність і спонтанність із систематичністю, що дає можливість структурувати отриманий досвід учасниками й використовувати його надалі у своїй діяльності. У силу цих причин використання тренінгу як активного методу навчання стає все більше актуальним і необхідним у навчальному процесі, тому що він одночасно допомагає мотивувати й упорядковувати знання учасників через їх участь й активність.

Серед вчених, які сьогодні займаються теоретико-методологічним аспектом тренінгу, можна виділити таких як: Д. Маккей, К. Торн, М. Афанас'єв, І. Вачков, С. Дерябро, О. Евтихов, С. Макшанов, О. Сидоренко та ін. Однак, незважаючи на різнобічне дослідження цього методу, залишається ще багато питань, які вимагають детального розгляду.

Успішність використання тренінгу як особливого методу навчання багато в чому залежить від здатності тренера правильно скласти програму його проведення. Тому метою даної статті є обґрунтування методологічного підходу до програми підготовки тренінгу для вищого навчального закладу.

У ораторському мистецтві є правило: перш ніж виступити з лекцією або доповіддю, необхідно відповісти на три питання: кому, навіщо й що я буду говорити. Аналогічно, а може навіть ще більшою мірою, це актуально при складанні програми тренінгу. Успіх багато в чому залежить від того, наскільки чітко тренер уявляє, для кого, з якою метою й по якій програмі необхідно проводити тренінг. У зв'язку з тим, що метою даної статті є розробка тренінгу для студентів, нам потрібно врахувати, що це вже доросла людина зі своїми потребами й інтересами. Відомі психологи Д. Колб і Р. Фрай розробили модель навчання дорослої людини, що одержала назву «цикл Колба» [2]. Її суть представлена на рис. 1.

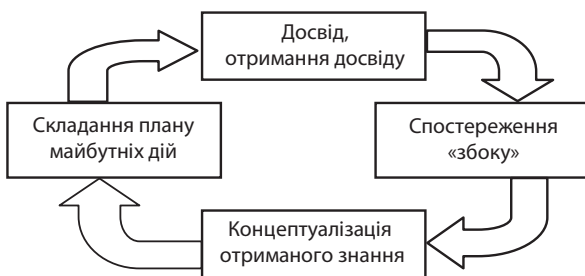


Рис. 1. «Цикл Колба»

Відповідно до цього циклу людина повинна мати певну основу (знання, уміння) того, чому вона хоче навчитися й, крім того, вона повинна мати бажання вдосконалити свої здібності. Спостерігаючи за процесом навчання, учасник цього процесу почне ставити запитання: Що відбувається? Які наслідки того, що трапилось? Які

мої враження від цього процесу? Надалі відбувається вибудовування взаємозв'язків усередині знань людини, додавання нової інформації, генерація ідей щодо того, як це працює, тобто концептуалізація отриманого знання. Наприкінці складається план майбутніх дій людини, аналізуються як корективи, які можуть бути внесені в дії, так й те, що у діях варто залишити незмінним.

«Цикл Колба» виокремлює обов'язкові елементи, які тренер повинен урахувати при складанні своєї програми.

Аналіз літератури [1 – 5 та ін.] показав, що сьогодні існує безліч точок зору на зміст підготовки тренера до тренінгу. Представимо цю підготовку поетапно й розглянемо зміст кожного етапу (рис. 2).

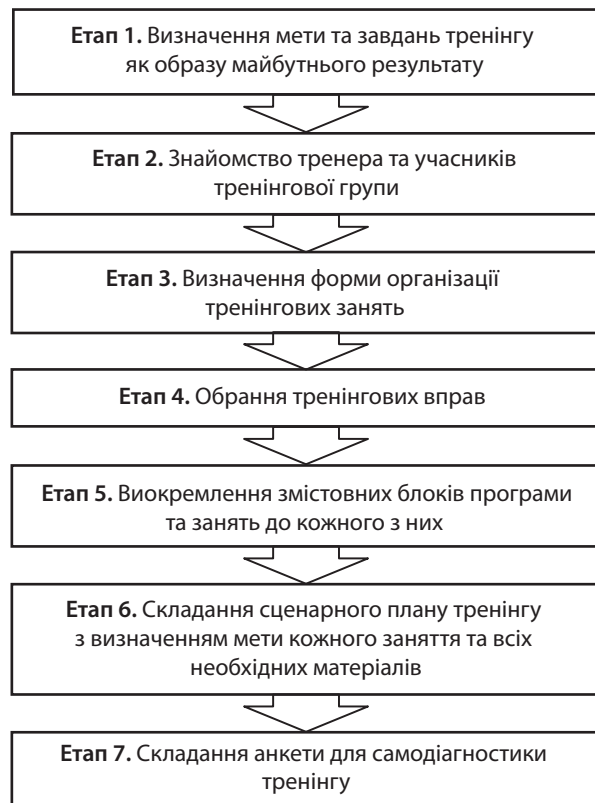


Рис. 2. Етапи з підготовки до тренінгу

### Етап 1. Визначення мети та завдань тренінгу як образу майбутнього результату

Будь-яка програма починається з формулювання цілей і завдань. Вважається, що ціль – це фіксація результату, що повинен бути досягнутий за певний період часу. Досвід показує, що більшість труднощів виникає або тому, що встановлені цілі й завдань не достатньо чіткі, або тому, що тренінгова програма не привела до їх досягнення.

Мета повинна представляти напрямок на довгострокову перспективу. Вона повинна чітко відображати необхідні завдання тренінгу й бажаний кінцевий результат.

Тренінгові завдання повинні бути сформульовані на підставі того, які знання, уміння й навички учасники повинні освоїти по завершенню тренінгу. Тренер повинен відповісти на такі питання: чи є мета й завдання



чіткими й розгорнутими? Чи є мета й завдання вимірювальними, раціональними й досяжними в рамках даного тренінгового курсу? Крім того, у міжнародній практиці тренінгу прийнятий принцип опису цілей тренінгу, що одержав назву принципу SMART – від перших букв англійських слів: *Specific* – конкретні, *Measurable* – вимірювальні, *Achievable* – досяжні, *Realistic* – реалістичні, *Time-bound* – із вказівкою часу.

### Етап 2. Знайомство тренера та учасників тренінгової групи

Успіх будь-якої групової взаємодії підвищується, якщо група згуртована, або її члени мають схожі психологічні характеристики. Якщо ми беремо студентську групу, особливо 5 курсу, є ймовірність, що буде спостерігатися високий рівень її згуртованості. Це, звичайно, буде величезною допомогою тренерів. Однак у ситуації, коли члени групи між собою незнайомі, над згуртованістю треба працювати. Для цього необхідна спеціальна добірка вправ. Тому тренерів необхідно точно знати кількісний склад учасників, їх демографічні особливості, статусні й т. п. Важливо правильно скомплектувати групу, з огляду на особистісні й психологічні особливості кожного учасника.

Що стосується учасників, добре, якщо ще до початку тренінгу вони будуть мати загальне уявлення про нього: для чого його проводять, чим він буде корисний особисто кожному з них, який рівень знань й умінь необхідний для адекватного сприйняття й успішного засвоєння тренінгової програми. Корисно, якщо учасники заздалегідь озвучать свої очікування від тренінгу координаторові, який готує тренінг, що дозволить їм мати ясне уявлення про те, що вони хочуть одержати й що реально одержать, а тренерів вірно представляти, із чим йому треба працювати. Можливо, учасникам варто рекомендувати ознайомитися з тими або іншими попередніми матеріалами по темі тренінгу.

### Етап 3. Визначення форми організації тренінгових занять

До початку тренінгу дуже важливо визначитися з формою організації тренінгових занять. Форма організації тренінгу багато в чому залежить від мети й завдань тренінгу. Деякі практики психологічного тренінгу пропонують такі форми організації тренінгових занять: інтенсивний курс, регулярні заняття й епізодичні зустрічі [1, с. 74].

Інтенсивний курс припускає проведення занять щодня (по 3 – 8 часів на день) і може тривати від 3 днів до 2 тижнів. Інтенсивний тренінг є потужним засобом впливу й зміни на учасника тренінгу. У процесі інтенсивного тренінгу тренерів доводиться витрачати менше часу на занурення учасників у групову дійсність, зменшується їх опір і збільшується сприйнятливості учасників до змісту тренінгу.

Регулярні заняття звичайно проводяться 1 – 2 рази на тиждень

по 3 – 4 години на день. Вони дозволяють систематично й послідовно робити зміни. На початку заняття важливо приділяти час на згадування й коротке обговорення того, що відбувалося на минулій зустрічі.

Епізодичні зустрічі – найбільш вільна зі всіх форм організації тренінгу. Заняття можуть проходити 1 – 2 рази на місяць. При даній формі тренінгу тренерів варто прагнути до того, щоб кожна зустріч була самостійною й завершеною подією. У даних групах може змінюватися кількісний склад учасників і загальна спрямованість занять. Можлива організація епізодичних зустрічей з учасниками тренінгу, що проходили тренінг раніше у формі інтенсивного курсу [1, с. 75].

### Етап 4. Обрання тренінгових вправ

Для успішної роботи тренера дуже важливо правильно підібрати вправи й вчасно їх використовувати. Несвоєчасне використання вправ може призвести до підвищення напруженості, виникненню дискомфорту й закриття учасників.

Для правильного обрання вправи необхідно відповісти на ряд послідовних запитань, що подані на рис. 3.

Крім того, при підборі тренінгових вправ і процедур тренерів варто враховувати, наскільки вони цікаві йому особисто, відповідають його стилю й манері ведення групи. Тренер повинен почувати й розуміти групову динаміку, потреби й інтереси учасників групи й у той же час дотримуватися обраної програми тренінгу. Тренер може імпровізувати, але не відхилятися від головної мети тренінгу. Саме в цьому виявляється авторство тренера, його індивідуальність і неповторність [1, с. 78].

### Етап 5. Виокремлення змістовних блоків програми й занять до кожного з них

Перед початком тренінгу дуже важливо прописати його змістовну частину. Це необхідно для структуризації матеріалу, що тренер збирається передавати учасникам. Приклад оформлення змістовної структури тренінгу поданий у табл. 1 [6].

На цьому етапі дуже важливо чітко й конкретно представити образ майбутнього результату. Можливо, тренерів варто прописати ряд таких моментів: що група й кожен її учасник зможуть і повинні досягти в

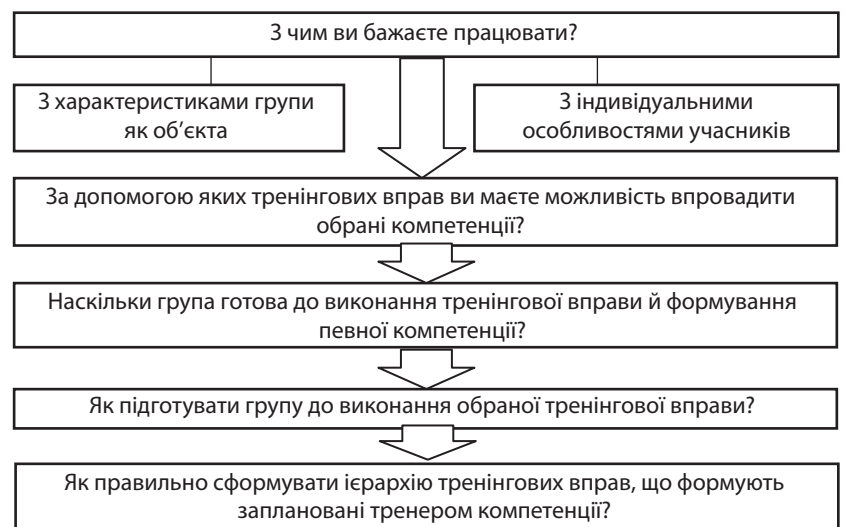


Рис. 3. Запитання щодо обрання тренінгових вправ

процесі тренінгу; що тренер повинен для цього зробити; який буде кінцевий результат тренінгу.

Таблиця 1

**Змістова структура тренінгу**

Завдання	Змістовний блок	Очікувані результати
1.		
2.		
3...		1.
2.		
3...		

Підсумок будь-якого тренінгу повинен складатися у формуванні компетенцій учасників, тому їх зміст також повинне бути прописане перед початком тренінгу, що представлено в *табл. 2* [6].

Таблиця 2

**Структура та зміст формування компетенцій через тренінгове навчання**

№	Компетенції, що формуються	Знання, що формують компетенцію	Уміння, практичні навички, що формують компетенцію	Цінності, ставлення, поведінкові компетентності
1.	1.			
2...	1.			
2...	1.			
2....	1.			
2...				

**Етап 6. Складання сценарного плану тренінгу з визначенням мети кожного заняття та всіх необхідних матеріалів**

При плануванні програми тренерів варто врахувати, що будь-який груповий тренінг складається як мінімум з трьох пластів: *змістовного пласта*, що містить у собі програму тренінгу відповідно до основної мети й у сукупності використовуваних у них процедур; *особистісного пласта*, що складається з реальних осо-

бистісних ситуацій кожного учасника групи, які заздалегідь можуть бути невідомі, і *групового пласта*, що проявляється в соціально-психологічній атмосфері в групі, ступені її розвиненості й міжособистісних процесів, що протікають у ній [1, с. 76].

Усі події змістовного пласта розвертаються на фоні особистісного й групового пластів. Тому ефективність використання у тренінгу технік і вправ багато в чому залежить від адекватного включення їх в особистісні, груповий і змістовний контексти групи.

Що стосується сценарного плану тренінгу, то в ньому обов'язково необхідно врахувати: частину тренінгу (вступна, основна, завершальна); час, який відведено на певний блок тренінгу; назву модулю навчання для чіткого планування часу на певний змістовний блок тренінгу; зміст модуля, а саме: завдання, які потрібні вирішити за рахунок цього модулю; тренінгові технології та вправи, які будуть використовуватися в конкретному змістовному блоці (міні-лекції, групова дискусія, мозковий штурм, структуровані вправи, рухові вправи, малювання, тестування, рольова гра, ділова гра, захист проєктів тощо). Приклад оформлення змістовної структури тренінгу представлений у *табл. 3*.

Для починаючих тренерів доцільно також розписати структуру кожного заняття. Російський психолог І. Вачков пропонує певну блокову структуру заняття, що подана на *рис. 4*.

**Етап 7. Складання анкети для самодіагностики тренінгу**

Професіоналізм тренера будується на можливості проводити самооцінку виконаної роботи. Це є основним елементом ефективності процесу навчання. З цієї метою тренерів необхідно визначити запитання собі. У літературі [1 – 5] пропонуються різні види запитань, що можна використати для самодіагностики, а саме:

1. Наскільки заявлені цілі тренінгу були досягнуті в результаті програми?
2. Наскільки заявлені цілі учасників були досягнуті?
3. Чому конкретно учасники навчилися, що їм запам'яталось?
4. Що студенти будуть використовувати (з матеріалів тренінгу) на робочих місцях?

Найважливішим елементом оцінки вмінь та навичок, що були сформовані під час тренінгу, є опитування учасників, що виступає засобом зворотного зв'язку.

Таблиця 3

**Сценарний план тренінгу**

Частина тренінгу	Час	Модуль навчання	Зміст модуля	Тренінгові технології, вправи	Матеріал
Основна	9.00 – 10.00	Знайомство	• вступне слово тренера; • процедура знайомства; • формування списку очікувань і запитів учасників; • вироблення правил взаємодії в тренінгу; • узгодження графіка роботи	• презентація тренера; • міні-презентація учасників; • вступні вправи (визначення очікувань)	• фліпчарт; • скотч; • маркери; • проєктор; • ноутбук; • аркуш для фліпчарта
...	...	...	...	...	...

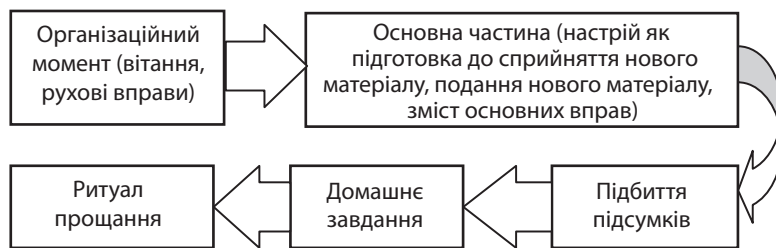


Рис. 4. Блочна структура заняття

Опитування учасників застосовують як протягом тренінгу, щоб оцінити ефективність окремих блоків, так і перед його закінченням. Опитування можна проводити як усно, так і письмово – залежно від мети тренінгу.

Переваги усного методу – спонтанність поведінки учасників групи та можливість якось відреагувати на проблеми групи, якщо їх буде виявлено. Недолік його полягає в тому, що висловлювання можуть бути не завжди відвертими, і у великій групі виникають організаційні проблеми з такою формою опитування.

Письмове опитування можна проводити у вільній формі («Напишіть свої враження від тренінгу») або у структурованій. До структурованої форми належить самооцінка учасників щодо навичок, отриманих на тренінгу, та оцінка тренінгу як такого.

Запропоновані варіанти зручні тим, що дають змогу швидко опитати та стандартизовано обробити результати багатьох учасників. Недоліком формалізованих анкет є те, що вони орієнтовані переважно на свідомі, часто соціально регламентовані відповіді.

І. Вачков у своїй роботі «Психологія тренінгової праці» також пропонує схему аналізу, яку повинен вести тренер. Цей аналіз має такі пункти:

1. Тема заняття й час проведення.
2. План заняття (заплановані й реально проведені вправи).
3. Найбільш вдалі вправи.
4. Невдалі вправи.
5. Цікаві події на занятті.
6. Особливості поведінки учасників.
7. Помилки, котрі варто врахувати.
8. Важливі досягнення, методичні знахідки [3, с. 141].

Звичайно програма тренінгу є тільки орієнтиром, оскільки в процесі роботи неминучі відступи від заготовленого сценарного плану, й іноді тренерів необхідно кардинально міняти стратегію ведення групи. Однак наявність такої програми є обов'язковою, оскільки її підготовка дозволяє тренерів усвідомити основні шляхи досягнення мети, чітко представити кінцевий результат. Крім того, кардинальні відступи від етапів програми буде сигналом про помилки тренера й подальшої роботи над ними. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Евтихов О. В.** Практика психологического тренинга / О. В. Евтихов. – С-Пб. : Издательство «Речь», 2007. – 256 с.
2. **Торн К.** Полное руководство по тренингу / К. Торн, Д. Маккей. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 244 с.

3. **Вачков И. В.** Психология тренинговой работы: Содержательные, организационные и методические аспекты ведения тренинговой группы / И. В. Вачков. – М. : Эксмо, 2088. – 416 с.

4. **Сидоренко Е. В.** Мотивационный тренинг / Е. В. Сидоренко. – С-Пб. : Речь, 2000. – 234 с.

5. **Вачков И. В.** Окна в мир тренинга. Методологические основы субъектного подхода к групповой работе : учебное пособие / И. В. Вачков, С. Д. Дребро. – С-Пб. : Речь, 2044. – 272 с.

6. Сайт дистанційного навчання ХНЕУ. Тренінг: «Особливості тренінгової діяльності викладача ВНЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ikt.ksue.edu.ua/login/index.php>

#### REFERENXES

Evtikhov, O. V. *Praktika psikhologicheskogo treninga* [The practice of psychological training]. St. Petersburg: Rech, 2007.

Sydorenko, E. V. *Motyvatyonyi treninh* [Motivational training]. St. Petersburg: Rech, 2000.

Sait dystantsiinoho navchannia KhNEU. <http://www.ikt.ksue.edu.ua/login/index.ph>

Torn, K., and Makkey, D. *Polnoe rukovodstvo po treningu* [Complete Guide to training]. Moscow: INFRA-M, 2002.

Vachkov, I. V., and Drebros, S. D. *Okna v mir treninga. Metodologicheskie osnovy subektnogo podkhoda k gruppovoy rabote* [Window into the world of training. Methodological bases of the subject approach to group work]. St. Petersburg: Rech, 2044.

Vachkov, I. V. *Psikhologiya treningovoy raboty: Soderzhatelnye, organizatsionnye i metodicheskie aspekty vedeniya treningovoy gruppy* [Psychology training work: Meaningful, organizational and methodological aspects of running a training group]. Moscow: Eksmo, 2088.

# ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

ГРОСУЛ В. А., АРТЕМЕНКО С. В.

УДК 65.012.12 : 339.138

## Гросул В. А., Артеменко С. В. Обґрунтування стратегії розвитку торговельних підприємств у процесі стратегічного управління маркетинговим потенціалом

У статті обґрунтовано необхідність стратегічного управління маркетинговим потенціалом роздрібних торговельних підприємств. Спираючись на особливості торговельної галузі, розроблено загальну структурно-логічну схему процесу стратегічного управління маркетинговим потенціалом підприємства торгівлі. Встановлено, що основним ключовим питанням у теорії стратегічного управління залишається аргументація вибору базової стратегії розвитку господарюючого суб'єкта. Обґрунтовано науково-методичний підхід до вибору базової стратегії розвитку торговельного підприємства в процесі управління маркетинговим потенціалом, основними етапами якого є: оцінка рівня лояльності зовнішнього маркетингового середовища; визначення маркетингових стратегем; вибір стратегії розвитку підприємства. Запропоновано використання моделі маркетингової стратегем, складовими елементами якої є політика управління маркетинговим потенціалом, стратегічна ринкова позиція підприємства та рівень лояльності зовнішнього маркетингового середовища. Розроблено інтерактивний стратегічний куб формування комплексу маркетингових стратегем, на основі використання якого визначено маркетингові стратегем для роздрібних торговельних мереж Харківського регіону та обґрунтовано стратегії їх подальшого розвитку.

**Ключові слова:** стратегічне управління, стратегія розвитку, маркетинговий потенціал, маркетингові стратегем.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 5. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Гросул Вікторія Анатоліївна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** vikgros@mail.ru

**Артеменко Станіслав Вікторович** – аспірант, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** s-t-a-s-o-n-87@mail.ru

УДК 65.012.12 : 339.138

UDC 65.012.12 : 339.138

## Гросул В. А., Артеменко С. В. Обоснование стратегии развития торговых предприятий в процессе стратегического управления маркетинговым потенциалом

## Grosul V. A., Artemenko S. V. Justification of the Trade Enterprises Development Strategy in the Process of Strategic Management of the Marketing Potential

В статье обоснована необходимость стратегического управления маркетинговым потенциалом розничных торговых предприятий. Опораясь на особенности торговой отрасли, разработана общая структурно-логическая схема процесса стратегического управления маркетинговым потенциалом предприятия торговли. Установлено, что основным ключевым вопросом в теории стратегического управления остается аргументация выбора базовой стратегии развития хозяйствующего субъекта. Обоснован научно-методический подход к выбору базовой стратегии развития торгового предприятия в процессе управления маркетинговым потенциалом, основными этапами которого являются: оценка уровня лояльности внешней маркетинговой среды; определение маркетинговых стратегем; выбор стратегии развития предприятия. Предложено использование модели маркетинговой стратегем, составными элементами которой является политика управления маркетинговым потенциалом, стратегическая рыночная позиция предприятия и уровень лояльности внешней маркетинговой среды. Разработан интерактивный стратегический куб формирования комплекса маркетинговых стратегем, на основе использованием которого определены маркетинговые стратегем для розничных торговых сетей Харьковского региона и обоснованы стратегии их последующего развития.

The article justifies a necessity of strategic management of marketing potential of retail trade enterprises. The article develops a general structural and logic scheme of the process of strategic management of the marketing potential of a trade enterprise taking into account specific features of the trade industry. It establishes that the main key issue in the theory of strategic management is argumentation of selection of the basic strategy of development of a subject of economy. It justifies a scientific and methodical approach to selection of the basic strategy of development of a trade enterprise in the process of management of the marketing potential, main stages of which are: assessment of the level of loyalty of external marketing environment; identification of marketing stratagems; and selection of the enterprise development strategy. The article offers to use the model of marketing stratagem, the components of which are policy of management of the marketing potential, strategic market position of the enterprise and level of loyalty of external marketing environment. The article develops an interactive strategic cube of formation of the complex of marketing stratagems on the basis of use of which marketing stratagems for various trade networks of the Kharkiv region are identified and strategies of their further development are justified.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегия развития, маркетинговий потенціал, маркетингові стратегем

**Key words:** strategic management, development strategy, marketing potential, marketing stratagems

**Рис.:** 4. **Табл.:** 5. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 5. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

**Гросул Вікторія Анатоліївна** – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** vikgros@mail.ru

**Grosul Viktoriya A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** vikgros@mail.ru

**Артеменко Станіслав Вікторович** – аспірант, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**Artemenko Stanislav V.** – Postgraduate Student, Department of Economics and catering trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** s-t-a-s-o-n-87@mail.ru

**E-mail:** s-t-a-s-o-n-87@mail.ru



Процеси глобалізації економіки, підвищення рівня відкритості національних ринків, посилення конкуренції на всіх рівнях і в усіх проявах потребують адекватної реакції підприємств і використання інноваційних підходів у своїй діяльності. Застосування таких підходів можливе лише за умови використання маркетингової філософії підприємництва, яка передбачає превалювання інтересів споживачів, першочергову орієнтацію на їхні потреби та запити. На теперішній час реальними рушіями соціально-економічного прогресу та найбільшою цінністю стає розуміння поведінки споживачів, можливості застосування комплексу адекватних маркетингових дій, при ефективному використанні виробництва, інвестицій, людського капіталу, інновацій [1].

Сучасний розвиток торговельних підприємств обумовлений підвищенням динамізму маркетингового середовища, розставленням пріоритетів у бік кінцевого споживача та задоволенням його потреб, загостренням конкурентної боротьби за цільовий ринок, що, у свою чергу, вимагає розробки системи адекватного стратегічного управління маркетинговим потенціалом підприємств.

Значний внесок в розвиток теорії та практики стратегічного управління маркетинговим потенціалом внесли Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниць, Г. Багієв, А. Войчак, А. Гапоненко, С. Кузнецова, Н. Кубіній та ін. [1 – 4]. Проте практичне застосування стратегічних інструментів управління торговельними підприємствами все ще залишається нагальною проблемою сьогодення.

На основі критичного осмислення думок науковців і спираючись на галузеві особливості торговельної галузі, нами розроблено загальну структурно-логічну схему процесу стратегічного управління маркетинговим потенціалом підприємства торгівлі (рис. 1).

Слід зазначити, що одним з основних етапів стратегічного управління маркетинговим потенціалом є етап, на якому приймається рішення з приводу того, якими засобами підприємство буде домагатися досягнення стратегічної мети, тобто основним ключовим питанням у теорії стратегічного управління залишається формування та вибір базової стратегії. Стратегія все в більшому ступені стає і головним фактором, і ключовим засобом забезпечення майбутнього бізнес-успіху підприємства.

У теорії менеджменту існують різні методологічні підходи до процесу розробки стратегій [5, 6 та ін.]. Автори неоднаково підходять до систематизації процесу стратегічного планування й виділяють різні за кількістю та змістом етапи формування стратегії. Невирішеність вищезазначених питань зумовлює потребу і важливість подальшого теоретичного та практичного їх дослідження.

Метою статті є обґрунтування методичного інструментарію вибору базової стратегії господарюючого суб'єкта торговельної галузі.

Огляд фахової літератури з питань обґрунтування загальної стратегії управління торговельними підприємствами дозволив нам аргументувати методичний підхід, на основі якого визначення базової стратегії для роздрібних торговельних мереж м. Харкова здійснювалось в три етапи.

**Етап 1. Визначення рівня лояльності зовнішнього маркетингового середовища**

На основі проведеного анкетування провідних фахівців-маркетологів у процесі дослідження визначено індикатори оцінки лояльності зовнішнього маркетингового середовища за збутовою, ціновою, інформаційною та комунікаційною складовими.

З метою оцінку рівня лояльності зовнішнього маркетингового середовища торговельних запропоновано використання формул:

$$L^S = \frac{\sum S_{\max l}^z \times S_l^z + \sum S_{\max l}^p \times S_l^p + \sum S_{\max l}^i \times S_l^i + \sum S_{\max l}^c \times S_l^c}{m_l}, \quad (1)$$

$$S_l^{z,p,i,c} = \frac{2(k-l+1)}{(k+1)k}, \quad (2)$$

де  $L^S$  – рівень лояльності зовнішнього маркетингового середовища;  $S_{\max l}^{z,p,i,c}$  – ступінь досягнення  $l$ -им індикатором максимального значення в збутовій, ціновій, інформаційній та комунікаційній групі лояльності маркетингового зовнішнього середовища;  $S_l^{z,p,i,c}$  – ступінь впливу  $l$ -го індикатора на лояльність маркетингового зовнішнього середовища за збутовою, ціновою, інформаційною та комунікаційною складовими;  $m_l$  – кількість груп лояльності;  $k$  – кількість показників у групі індикаторів.

Розрахунок коефіцієнта значущості для кожного індикатора лояльності зовнішнього маркетингового середовища розраховується експертним шляхом на основі шкали рангів, де значення 1 присвоюється за умов відсутності рівня лояльності; 2 – присвоюється індикатору з епізодичним рівнем лояльності; 3 – з прихованим рівнем; 4 – з хибким рівнем; 5 – з абсолютним рівнем.

Для визначення рівня лояльності зовнішнього маркетингового середовища визначено інтервали лінгвістичних значень (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала оцінки рівня лояльності маркетингового зовнішнього середовища

Діапазон лінгвістичної змінної	Характер лояльності
$L^S \geq 0,9$	Абсолютний
$0,74 \leq L^S \leq 0,89$	Прихований
$0,63 \leq L^S \leq 0,73$	Хибкий
$L^S \leq 0,62$	Епізодичний

У табл. 2 наведено розрахунки рівня лояльності зовнішнього маркетингового середовища для торговельних підприємств Харківської області.

#### Етап 2. Визначення маркетингових стратегем

Модель стратегемі спирається на розробки С. Біра [7] про управління як про цілеспрямовану зміну багатогранного контуру управління системою, контуру управління організацією та зовнішнім середовищем.

Модель стратегемі – це системна концепція визначення та пояснення механізмів і способів управлінського впливу на групу та підприємства, котрі до неї

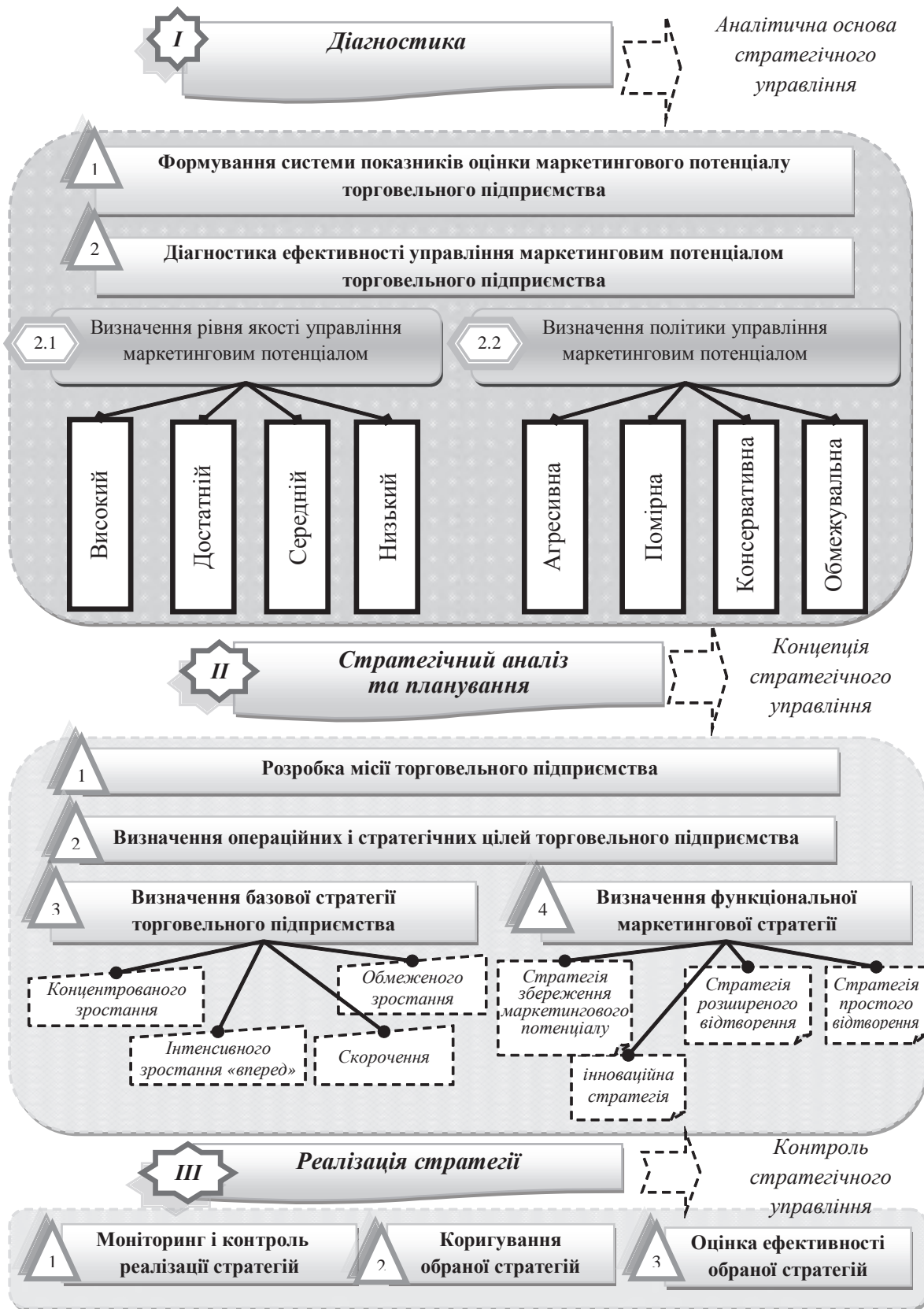


Рис. 1. Структурно-логічна схема процесу стратегічного управління маркетинговим потенціалом торговельного підприємства

входять, яка має евристичну та прогностичну цінність [8, с. 24].

Спираючись на вищенаведені визначення, нами запропоновано використання моделі маркетингової стра-

теми (рис. 2), яка описується функціонально залежність (формула (3):

$$f = \langle \Omega_{mp}^r, S^p, L^s \rangle, \quad (3)$$

де  $\Omega_{mp}^r$  – політика управління маркетинговим потенціалом;  $S^p$  – стратегічна ринкова позиція підприємства;  $L^S$  – рівень лояльності зовнішнього маркетингового середовища.

**Таблиця 2**

**Рівень лояльності маркетингового зовнішнього середовища для торговельних підприємств Харківської області**

Назва торговельного підприємства	Рівень лояльності зовнішнього маркетингового середовища
ТОВ «Край»	Прихований
ТОВ «Квіза-Трейд»	Абсолютний
ТОВ «Укр-Трейд»	Прихований
ТОВ «Восторг»	Прихований
ТОВ «Фоззі-Фуд»	Абсолютний
ТОВ «Центр ТМ »П'ятий Океан»	Хибкий
ТОВ «АТБ-Маркет»	Абсолютний
ТГ «Таргет»	Прихований
ТОВ СУАП «Європоль»	Хибкий
ТОВ «Таврія В»	Хибкий
ТОВ «Гранд Маркет»	Хибкий

перелік стратегем для кожної базової стратегії за кластером, а також наведено характеристику кожної стратегії.

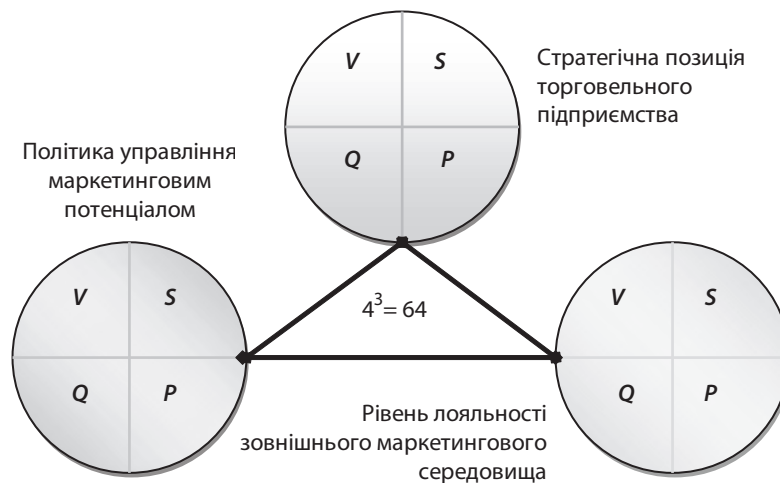
Результати визначення загальної стратегії торговельних підприємств на основі маркетингових стратегем наведено на *рис. 4*.

Аналіз даних свідчить, що для досліджуваних торговельних підприємств характерні всі запропоновані стратегії зростання.

**П**ідбиваючи підсумки дослідження, зазначимо, що запропонований методичний інструментарій визначення базової стратегії торговельного підприємства на основі розробленого інтерактивного кубу маркетингових стратегем, на відміну від існуючих, комплексно пов'язує ефективність управління маркетинговим потенціалом з його політикою управління, а також враховує рівень лояльності зовнішнього маркетингового середовища для діяльності підприємства, що надає можливість обґрунтовано обирати оптимальну стратегію розвитку господарюючого суб'єкта галузі. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Балабаниць А. В.** Механізм управління маркетинговим потенціалом взаємодії / А. В. Балабаниць [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2009\\_4/9.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/9.pdf)



**Рис. 2. Модель маркетингової стратегем для торговельного підприємства**

Зазначимо, що латинські букви, наведені на *рис. 2*, відповідають стану системи управління кожною складовою маркетингової стратегем. З *рис. 2* видно, що модель має 64 різні комбінації, які визначаються на основі розробленого інтерактивного стратегічного кубу формування комплексу маркетингових стратегем (*рис. 3*).

У процесі дослідження, спираючись на запропонований методичний підхід, методом співставлення було визначено маркетингові стратегем для роздрібних торговельних мереж Харківського регіону (*табл. 3*) і енергію стратегем (*табл. 4*).

#### Етап 3. Визначення базових стратегій торговельних підприємств

Для визначення базової стратегії побудовано інтервали зміни енергії стратегем (*табл. 5*), які містять

**2. Балабанова Л. В.** Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л. В. Балабанова, Р. В. Мажинський. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.

**3. Войчак А. В.** Маркетинговий менеджмент / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2000. – 100 с.

**4. Кубіній Н. Ю.** Маркетинговий потенціал у системі стратегічного потенціалу споживчої кооперації: теоретичний ракурс / Н. Ю. Кубіній, О. В. Щелкунова // Вісник Дніпропетровського університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201264/kubiniij.html>

**5. Карлоф Б.** Деловая стратегия / Б. Карлоф / Пер. с англ. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.

**6. Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури : Пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 700 с.

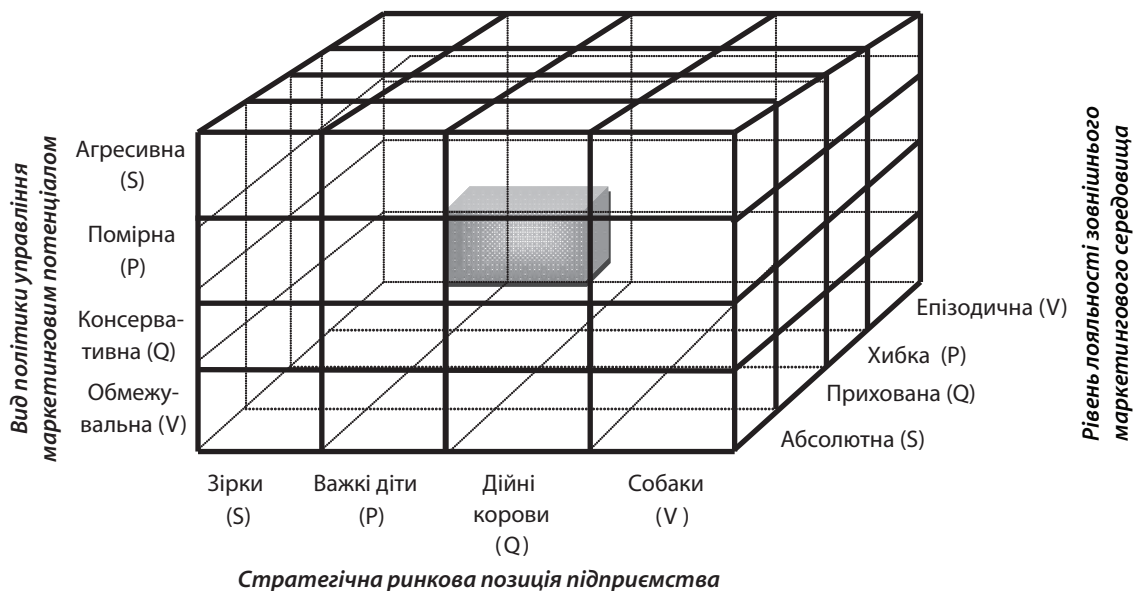


Рис. 3. Інтерактивний стратегічний куб формування комплексу маркетингових стратегем

Таблиця 3

Ідентифікація торговельних підприємств за видом стратегем

№ з/п	Назва стратегем	ТОВ «Край»	ТОВ «Квіза-Трейд»	ТОВ «Укр-Трейд»	ТОВ «Восторг»	ТОВ «Фоззі-Фуд»	ТОВ «Центр ТМ «П'ятий Океан»	ТОВ «АТБ-Маркет»	ТГ «Таргет»	ТОВ СУАП «Європоль»	ТОВ «Таврія В»	ТОВ «Гранд Маркет»
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	SSS											
2	SSQ											
3	SSP											
4	SSV											
5	SPS											
6	SPQ											
7	SPP											
8	SPV											
9	SQS											
10	SQQ											
11	SQP											
12	SQV											
13	SVS											
14	SVQ											
15	SVP											
16	SVV											
17	PSS											
18	PSQ											
19	PSP											



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
20	PSV											
21	PPS											
22	PPQ											
23	PPP											
24	PPV											
25	PQS											
26	PQQ											
27	PQP											
28	PQV											
29	PVS											
30	PVQ											
31	PVP											
32	PVV											
33	QSS											
34	QSQ											
35	QSP											
36	QSV											
37	QPS											
38	QPQ											
39	QPP											
40	QPV											
41	QQS											
42	QQQ											
43	QQP											
44	QQV											
45	QVS											
46	QVQ											
47	QVP											
48	QVV											
49	VSS											
50	VSQ											
51	VSP											
52	VSV											
53	VPS											
54	VPQ											
55	VPP											
56	VPV											
57	VQS											
58	VQQ											
59	VQP											
60	VQV											
61	VVS											
62	VVQ											
63	VVP											
64	VVV											

Таблиця 4

## Характеристика комплексу маркетингових стратегем

№ п/п	Маркетингова стратегема (123)*	Енергія стратегем, бали	№ п/п	Маркетингова стратегема (123)*	Енергія стратегем, бали	№ п/п	Маркетингова стратегема (123)*	Енергія стратегем, бали	№ п/п	Маркетингова стратегема (123)*	Енергія стратегем, бали
1	SSS	15	17	QSS	13	33	PSS	14	49	VSS	14
2	SSQ	14	18	QSQ	12	34	PSQ	13	50	VSQ	13
3	SSP	13	19	QSP	11	35	PSP	12	51	VSP	12
4	SSV	12	20	QSV	10	36	PSV	11	52	VSV	11
5	SPS	13	21	QPS	11	37	PPS	12	53	VPS	12
6	SPQ	12	22	QPQ	10	38	PPQ	11	54	VPQ	11
7	SPP	11	23	QPP	9	39	PPP	10	55	VPP	10
8	SPV	10	24	QPV	8	40	PPV	9	56	VPV	9
9	SQS	13	25	QQS	12	41	PQS	13	57	VQS	13
10	SQQ	13	26	QQQ	11	42	PQQ	12	58	VQQ	12
11	SQP	12	27	QQP	10	43	PQP	11	59	VQP	11
12	SQV	11	28	QQV	9	44	PQV	10	60	VQV	10
13	SVS	12	29	QVS	10	45	PVS	11	61	VVS	11
14	SVQ	11	30	QVQ	9	46	PVQ	10	62	VVQ	10
15	SVP	10	31	QVP	8	47	PVP	9	63	VVP	9
16	SVV	9	32	QVV	7	48	PVV	8	64	VVV	6

\* 1 (перша буква в назві стратегем) – характеризує стратегічну ринкову позицію підприємства; 2 – вид політики управління маркетинговим потенціалом; 3 – рівень лояльності зовнішнього маркетингового середовища відносно підприємства.

Таблиця 5

## Шкала визначення маркетингових стратегем

Інтервал зміни енергії стратегем, бали	Перелік стратегем, які формують кластер	Кількість стратегем кластера	Назва базової стратегії торговельного підприємства	Характеристика стратегії
1	2	3	4	5
Від 14 до 15	SSS; SSQ; PSS; VSS.	4	Концентрованого зростання	Стратегія посилення позиції над ринком, коли підприємство робить все, щоб з конкретним продуктом на цьому ринку завоювати кращі позиції. Для її реалізації потрібні великі маркетингові зусилля. У цьому допускається здійснення «горизонтальної інтеграції», коли підприємство намагається встановлювати контроль над своїми конкурентами
Від 12 до 13	SSP; SSV; SPS; SPQ; SQS; SQQ; SQP; SVS; QSS; QSQ; QQS; PSQ; PSP; PPS; PQS; PQQ; VSQ; VSP; VPS; VQS; VQQ	21	Інтенсивного зростання «вперед»	Стратегія мотивована забезпеченням контролю над вхідними ринками
Від 10 до 11	SPP; SPV; SQV; SVQ; SVP; QSP; QSV; QPS; QPQ; QQQ; QQP; QVS; PSV; PPQ; PPP; PQP; PQV; PVS; PVQ; VSV; VPQ; VPP; VQP; VQV; VVS; VVQ	26	Обмеженого зростання	Застосовується підприємствами, які уже домінують на даному ринку, тобто в умовах стабільності обсягів продаж і отримуваних прибутків і проводиться з метою підтримки існуючого стану впродовж якомога довшого періоду

1	2	3	4	5
Від 6 до 9	SVV; QPP; QPV; QQV; QVQ; QVP; QVV; PPV; PVP; PVV; VPV; VVP; VVV	13	Скорочення	Стратегія припускає відмовлення від довгострокового погляду на бізнес на користь максимального одержання доходів у короткостроковій перспективі. Дана стратегія припускає скорочення витрат на закупівлю, на робочу силу і максимальне одержання доходу від розпродажу наявного продукту

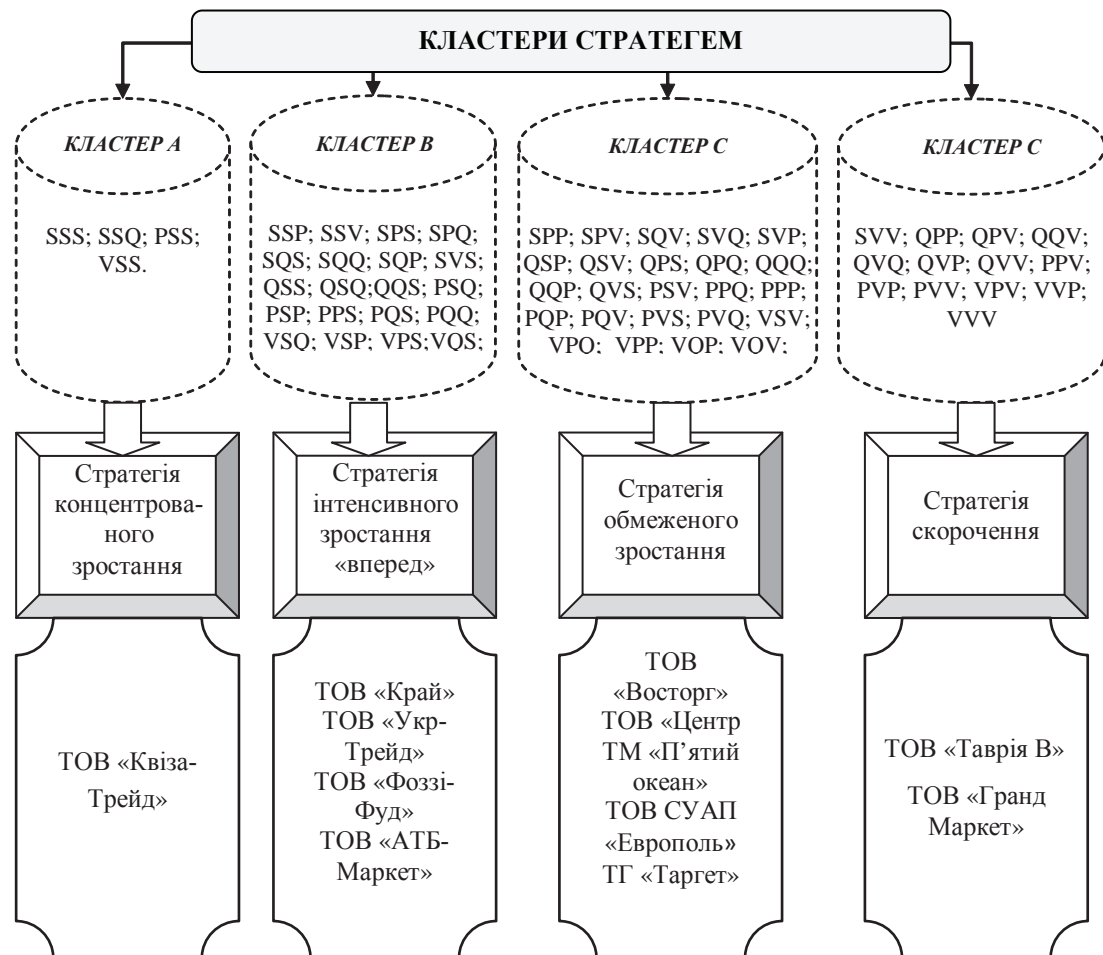


Рис. 4. Обґрунтування базових стратегій торговельних підприємств

7. Стаффорд Б. Мозг фірми / Б. Стаффорд. – М., 2005. – С. 47.

8. Тарасенко В. В. Соціальні механізми і способи управленческого впливу на розвиток територіальних кластерів в сучасній Росії : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 22.00.08 / В. В. Тарасенко ; Російський ун-т. дружби народів. – М., 2013. – 38 с.

#### REFERENCES

Balabanyts, A. V. "Mekhanizm upravlinnia marketynhovym potentsialom vzaïmodii" [The mechanism of interaction management marketing potential]. [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2009\\_4/9.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2009_4/9.pdf)

Balabanova, L. V., and Mazhynskyi, R. V. *Upravlinnia marketynhovym potentsialom pidprïemstva* [Managing the marketing potential of the company]. Kyiv: Profesional, 2006.

Kubiniĭ, N. Yu., and Shchelkunova, O. V. "Marketynhovyĭ potentsial u systemi stratehichnoho potentsialu spozhyvchoi kooperatsii: teoretychniĭ rakurs" [The marketing potential of the strategic potential of consumer cooperatives: a theoretical perspective]. <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201264/kubiniĭ.html>

Karlof, B. *Delovaia strategiia* [Business strategy]. Moscow: Ekonomika, 1991.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 2002.

Stafford, B. *Mozg firmy* [Brain of the Firm]. Moscow, 2005.

Tarasenko, V. V. "Sotsialnye mekhanizmy i sposoby upravlencheskogo vozdeystviia na razvitie territorialnykh klasterov v sovremennoy Rossii" [Social mechanisms and methods of administrative influence on the development of regional clusters in modern Russia]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 22.00. 08*, 2013.

Voychak, A. V. *Marketingoviy menedzhment* [Marketing management]. Kyiv: KNEU, 2000.

# МЕТОДИКА МОДЕЛЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ПРОДАЖУ ПРОГРАМНОЇ ПРОДУКЦІЇ

БАШИРОВ І. Х., МАКОВЕЙЧУК К. О., АНУФРІЄВА В. В.

УДК 339.138:004.451

**Баширов І. Х., Маковейчук К. О., Ануфрієва В. В. Методика моделювання маркетингової діяльності з продажу програмної продукції**

У статті досліджене актуальне питання розробки методики моделювання маркетингової діяльності з продажу програмної продукції для досягнення ефективного функціонування підприємства. На основі аналізу типу ринку для досліджуваного продукту ОС CloudLinux визначено тип ринкової структури: монополістична конкуренція. Для забезпечення інформаційної основи маркетингової діяльності на цільовому сегменті ринку запропонований метод опитування. Розроблено анкету, що містить спеціфічні питання стосовно досліджуваного сегмента ринку хостинг-послуг, для он-лайн опитування за допомогою сервісу Survio. Згідно із системним підходом товар ОС CloudLinux має властивості систем, а саме – різноманітність. Економічними відмінностями є нецінові показники, що не мають числового вираження і являють собою якісні описи. Аналіз ринку і проведене анкетування дозволяють їх отримати. Сукупність цінкових і нецінових показників (індикаторів) дає повний опис властивостей товару. Для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності запропоновано застосувати модель, засновану на прямому алгебраїчному підсумовуванні вагових мір окремих індикаторів, нормуванні індикаторів, що формалізуються, і використанні апарату нечітких множин для визначення індикаторів, що дозволяє підвищити ефективність маркетингових рішень. Також, після визначення цільової аудиторії хостинг-ОС і формалізації нецінових параметрів, можна здійснити пошук множини оптимальних характеристик продукту. У результаті сформується оптимальна стратегія його просування на ринок.

**Ключові слова:** хостинг, маркетингова стратегія, он-лайн анкета, показник конкурентоспроможності, нечіткі множини

**Табл.:** 2. **Формул.:** 14. **Бібл.:** 10.

**Баширов Іслам Халідович** – кандидат економічних наук, професор, декан факультету маркетингу, торгівлі та митної справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** ffmtms@dek.donduet.edu.ua

**Маковейчук Кристина Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** christin2003@yandex.ru

**Ануфрієва Вікторія Віталіївна** – аспірантка, кафедра маркетингу і комерційної справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** viktoriya\_com\_ru@mail.ru

УДК 339.138:004.451

UDC 339.138:004.451

**Баширов И. Х., Маковейчук К. А., Ануфриева В. В. Методика моделирования маркетинговой деятельности по продаже программной продукции**

**Bashirov I. H., Makoveichuk K. O., Anufrieva V. V. Methods of Modelling Marketing Activity on Software Sales**

В статье исследован актуальный вопрос разработки методики моделирования маркетинговой деятельности по продаже программных продуктов для достижения эффективного функционирования предприятия. На основе анализа типа рынка для исследуемого продукта ОС CloudLinux определен тип рыночной структуры: монополистическая конкуренция. Для обеспечения информационной основы маркетинговой деятельности на целевом сегменте рынка предложен метод опроса. Разработана анкета, содержащая специфические вопросы относительно исследуемого сегмента рынка хостинг-услуг, для он-лайн опроса с помощью сервиса Survio. Согласно системному подходу товар ОС CloudLinux имеет свойства систем, а именно – разнообразие. Экономическими отличиями являются неценовые показатели, не имеющие числового выражения и представляющие собой качественные описания. Анализ рынка и проведенное анкетирование позволяют их получить. Совокупность ценовых и неценовых показателей (индикаторов) дает полное описание свойств товара. Для расчета интегрального показателя конкурентоспособности предложено применить модель, основанную на прямом алгебраическом суммировании весовых мер отдельных индикаторов, нормировании формализуемых индикаторов, и использовании аппарата нечетких множеств для определения неформализуемых индикаторов. Рассчитанный показатель позволяет не только оценить текущий уровень конкурентоспособности, но и определить влияние на нее изменения различных индикаторов, что позволяет повысить эффективность маркетинговых решений. Также, после определения целевой аудитории хостинг-ОС и формализации неценовых параметров, можно осуществить поиск множества оптимальных характеристик продукта. В результате сформируется оптимальная стратегия его продвижения на рынок.

The article studies a topical issue of development of methods of modelling marketing activity on software sales for achievement of efficient functioning of an enterprise. On the basis of analysis of the market type for the studied CloudLinux OS product, the article identifies the market structure type: monopolistic competition. To ensure the information basis of the marketing activity in the target market segment, the article offers the survey method. The article provides a questionnaire, which contains specific questions regarding the studied market segment of hosting services, for an online survey with the help of the Survio service. In accordance with the system approach the CloudLinux OS has properties of systems, namely, diversity. Economic differences are non-price indicators that have no numeric expression and are quality descriptions. Analysis of the market and the conducted survey allow obtaining them. Combination of price and non-price indicators provides a complete description of the product properties. To calculate an integral indicator of competitiveness the article offers to apply a model, which is based on the direct algebraic addition of weight measures of individual indicators, regulation of formalised indicators and use of the mechanism of fuzzy sets for identification of non-formalised indicators. The calculated indicator allows not only assessment of the current level of competitiveness, but also identification of influence of various indicators, which allows increase of efficiency of marketing decisions. Also, having identified the target customers of hosting OS and formalised non-price parameters, it is possible to conduct the search for a set of optimal characteristics of the product. In the result an optimal strategy of the product advancement to the market is formed.

**Key words:** hosting, marketing strategy, online questionnaire, indicator of competitiveness, fuzzy sets.

**Tabl.:** 2. **Formulae:** 14. **Bibl.:** 10.

**Ключевые слова:** хостинг, маркетинговая стратегия, он-лайн анкета, показатель конкурентоспособности, нечеткие множества.

**Табл.:** 2. **Формул.:** 14. **Библ.:** 10.

**Баширов Ислам Халидович** – кандидат экономических наук, профессор, декан, факультет маркетинга, торговли и таможенного дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** ffmtms@dek.donduet.edu.ua

**Маковейчук Кристина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** christin2003@yandex.ru

**Ануфриева Виктория Витальевна** – аспирант, кафедра маркетинга и коммерческого дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

**E-mail:** viktoriya\_com\_ru@mail.ru

**Bashirov Islam H.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Dean, Faculty of Marketing, trade and customs, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** ffmtms@dek.donduet.edu.ua

**Makoveichuk Krystina O.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** christin2003@yandex.ru

**Anufrieva Viktoriia V.** – Postgraduate Student, Department of marketing and business affairs, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorosa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** viktoriya\_com\_ru@mail.ru



**С**трімкий розвиток і широке застосування обчислювальної техніки сприяли появі нових ринкових ніш, серед них розробка і розповсюдження хостингових операційних систем (ОС), надання хостинг-послуг і послуг підтримки роботи хостингових ОС.

Число клієнтів хостингу буде неодмінно збільшуватися у зв'язку з поступовим впровадженням всіх видів електронного бізнесу в Україні. Окрім торгівлі, розвиваються сектори G2B, G2C (держава – бізнес, держава – споживач). Йдеться про освітні та медичні установи, електронну реєстрацію та видачу документів, надання послуг населенню дистанційно (паспортні столи, посольства, дитсадки та інше). Усі ці установи при впровадженні послуг будуть звертатися до хостерів. І навантаження на їх сайти буде достатньо великим.

*Хостинг* (англ. *hosting*) – послуга з надання обчислювальних потужностей для фізичного розміщення інформації на сервері, що постійно знаходиться в мережі (завичай Інтернет).

Одним із важливих критеріїв при виборі хостингової компанії є операційна система. Від неї залежить програмне забезпечення, а воно, у свою чергу, відповідає за функціональність тих чи інших сервісів.

Розроблена компанією Cloud Linux Inc. на базі ядра відомої ОС Linux (її частка на ринку хостингу – 60%) операційна система CloudLinux дає ряд переваг перед іншими операційними системами, під управлінням яких традиційно працюють сервери віртуального хостингу. Однак в Україні ОС CloudLinux поки ще не поширена.

Причини низького розповсюдження ОС CloudLinux в СНД і в Україні на основі аналізу діяльності компанії та прямих конкурентів зокрема визначені як:

- ✦ відсутність первісної мети просувати продукт в Україні та СНД (просування лише в США);
- ✦ початкова маркетингова діяльність Cloud Linux Inc. в Україні;
- ✦ відсутність концепції просування продукту;
- ✦ відсутність сайту компанії в UA.NET або локалізації американського сайту для України;
- ✦ недостатній розвиток хостинг-ринку України.

*Мета* статті полягає в розробці методики моделювання маркетингової діяльності з продажу програмної продукції для досягнення ефективного функціонування підприємства.

На основі аналізу типу ринку за факторами порівняння згідно з [3] визначимо для досліджуваного продукту ОС CloudLinux такий тип ринкової структури: монополістична конкуренція.

На початковому етапі маркетингової діяльності необхідний збір даних про цільовий сегмент ринку, як по власному підприємству, так і по підприємствах-конкурентах [2, 6, 7]. Для збору застосуємо метод опитування.

Для моделювання конкурентоспроможності продукту ОС CloudLinux пропонуємо скористатися положеннями теорії прийняття рішень і нечітких множин, сформулювавши їх стосовно до задачі монополістичної конкуренції.

Методи, що базуються на теорії нечітких множин та теорії прийняття рішень, досить ефективні в умовах невизначеності. Нечітко-множинний підхід не стика-

ється з труднощами, притаманними ймовірнісному підходу. Він має справу не з можливістю, а з очікуваністю, і спирається на інтуїтивне знання дослідника ринку про очікувані діапазони розкиду екзогенних параметрів. Якщо вихідна невизначеність описана у формі очікуваних діапазонів, то оцінка розкиду цільових параметрів моделі стає нескладною [4, 5, 6, 8].

З урахуванням сучасних тенденцій і характеру продукту (програмний продукт, орієнтований на специфічне коло клієнтів), доцільно проводити опитування за допомогою мережі Інтернет. У дослідженні був використаний для створення он-лайн анкети сервіс Survio (компанія Survio s. r. o., Чехія).

Згідно з [7] під математичною моделлю ринку пропонується розуміти сукупність елементів:

$$R = (PT, PR, G), \quad (1)$$

де  $PT$  – множина споживачів товару;  $PR$  – множина виробників товару;  $G$  – держава, як регулюючий механізм ринку.

Наповненням будь-якого ринку є товар. Якщо  $T$  – множина товарів, вироблених (споживаних) на ринку, то її можна визначити як:

$$T = \{T_j\}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (2)$$

де  $m$  – кількість виробників;  $T_j$  – підмножина товарів  $j$ -го виробника.

**Б**удь-який товар має велику кількість характеристик. Використовуючи системний підхід, товар на ринку можна розглядати, як складний об'єкт – систему. Згідно з одним із властивостей систем – різноманітністю – будь-який товар з підмножини  $T_j$  повинен мати хоча б одну особливість, що відрізняє його від інших товарів з  $T$ . Такими економічними відмінностями є нецінові показники товару (наприклад, торгова марка та імідж товару), а вони, у свою чергу, є ознаками виробників.

Тоді множина  $T$  визначається як:

$$T = \{t_{jk}\}, \quad (3)$$

де  $t_{jk}$  –  $k$ -й товар  $j$ -го виробника.

$H$  – множина характеристик товару ринку:

$$H = \{H_{jk}\}, \quad j = \overline{1, m}, \quad k = \overline{1, l_j}, \quad (4)$$

де  $H_{jk}$  – підмножина характеристик  $k$ -го товару  $j$ -го виробника;  $l_j$  – кількість товарів  $j$ -го виробника.

$$H_{jk} = \{h_{jk}^y\}, \quad y = \overline{1, w_{jk}}, \quad (5)$$

де  $h_{jk}^y$  –  $y$ -ва характеристика  $k$ -го товару  $j$ -го виробника;  $w_{jk}$  – кількість характеристик  $k$ -го товару  $j$ -го виробника.

$$\forall h_{jk}^y \mid h_{jk}^y \in C \vee h_{jk}^y \in NC, \quad (6)$$

де  $C$  – цінові характеристики;  $NC$  – нецінові характеристики товару.

Ринок  $R$  у [7] пропонується розглядати як сукупність пересічних множин споживачів  $\{pt_j\}$  і виробників  $\{pr_j\}$  товарів, взаємодіючих з урахуванням регулюючої функції держави  $G$ , із заданих на цій сукупності множині вироблених (споживаних) товарів  $\{t_{jk}\}$  з певними ціновими і неціновими характеристиками  $\{h_{jk}^y\}$ .

Узагальнена модель ринку має вигляд:

$$R = \left\langle \{pt_i\}_{i=1}^n, \{pr_j\}_{j=1}^m, G \right\rangle \left\{ \{t_{jk}^l\}_{k=1}^m \right\}_{j=1}^n \left\{ h_{jk}^y \right\}_{y=1}^{w_{jk}} \quad (7)$$

де  $n$  – кількість споживачів.

Параметри моделі для монополістичної конкуренції формалізуються так:

$$\begin{aligned} (n > m \wedge T_j \neq T_{j+1} \wedge m > 1) \vee \\ \vee (m > n \wedge T_j \neq T_{j+1} \wedge n > 1). \end{aligned} \quad (8)$$

До цінкових характеристик  $C$  для хостингових ОС можна віднести:

- ✦ ціна товару – це грошовий еквівалент товару, який встановлює продавець і сплачує покупець за право володіння товаром (зокрема, для ОС, заснованих на ядрі Linux, безкоштовно згідно ліцензії Free GNU);
- ✦ витрати на встановлення товару;
- ✦ витрати на послугу підтримки, наприклад, щомісячна абонплата;
- ✦ витрати на навчання персоналу;
- ✦ витрати на споживання електроенергії;
- ✦ витрати на апаратне забезпечення, відповідне найкращим чином обраному товару (ОС для хостингу).

**В**ажливо відзначити, що цінкові характеристики мають числове вираження (грошове). Для розрахунку цих показників використовують підходи маркетингу і, зокрема, методики теорії ціноутворення.

До нецінових характеристик  $NC$  можна віднести:

- ✦ *вигоди торгової марки* (ядро Linux є шанованою і відомою в усьому світі торговою маркою, і засновані на ній ОС успадковують ці вигоди автоматично);
- ✦ *якість супутнього обслуговування* (пропонується, зокрема, виробниками CloudLinux);
- ✦ *імідж марки компанії* (зокрема, імідж компанії CloudLinux);
- ✦ *експлуатаційні показники* (для CloudLinux, зокрема, це переваги, перераховані в розробленій анкеті: стабільний і безпечний сервіс для всіх клієнтів сервера за рахунок організації індивідуальних обмежень апаратних ресурсів сервера, надання кожному клієнту можливості використовувати необхідні йому версії інструментального ПО, моніторинг і менеджмент використання ресурсів бази даних кожним клієнтом на сервері, технологія безпечної віртуальної файлової системи для кожного клієнта сервера, підтримка з можливістю віддаленого інсталювання і конфігурування та інші).

На відміну від цінкових, нецінові характеристики не мають числового вираження і являють собою якісні описи. Саме аналіз ринку і проведене анкетування дозволять їх отримати.

Тільки в сукупності цінкові та нецінові характеристики дають повний опис всіх властивостей і особливостей товару. Використання одних у відриві від інших

дозволить отримати неповну картину опису товару, що знизить обізнаність і може призвести до недобросовісної конкуренції.

З позиції теорії прийняття рішень безліч характеристик товару  $H$  можна визначити, як вектор критеріїв. Тоді  $h_k^y$  –  $y$ -й критерій оцінки якості товару.

**О**скільки цінкові показники привабливості можна точно оцінити чисельним значенням пропорційним показником, то їх будемо вважати кількісними  $C$ . Нецінові характеристики можна точно зв'язати з яким-небудь числом. У цьому випадку їх будемо вважати якісними критеріями  $NC$ . Отже, проблема вибору оптимальних характеристик товару являє собою багатокритеріальну задачу, а основна складність її рішення полягає в присутності якісних критеріїв, які представляють собою лінгвістичні конструкції.

Для цього необхідно визначити лінгвістичну змінну «Рівень параметра  $X$ », носієм якої є область визначення параметра  $X$ , а терм-множину значень складають нечіткі підмножини «Дуже низький рівень, Низький рівень, Середній рівень, Високий рівень, Дуже високий рівень» параметра  $X$ . Ця пенташкала є оптимальною в більшості випадків, але в ряді випадків доцільно використовувати найпростіший випадок бінарної шкали типу «Високий, Низький» або «Поганий, Хороший» [6].

Нечітка множина визначається, виходячи з концепції часткової належності деякого елемента множині. Поняття часткової належності є принциповим, оскільки в класичній теорії множин елемент може або належати, або не належати множині.

У теорії нечітких множин елемент може належати множині певною мірою. Нечітка множина визначається як пара  $\tilde{V} = \langle V, \mu_{\tilde{V}} \rangle$ , де  $V = \{v\}$  – базова множина нечіткої величини  $\tilde{V}$ ,  $\mu_{\tilde{V}}$  – його функція приналежності. Функція приналежності представляє собою відображення базової множини в одиничний інтервал,  $\mu_{\tilde{V}} : V \rightarrow [0; 1]$ . Іншими словами, вона ставить у відповідність кожному елементу базової множини число з інтервалу  $[0; 1]$ ,  $\mu_{\tilde{V}}(v) \in [0; 1]$ .

Функцію приналежності також прийнято називати функцією розподілу можливостей. Вона може бути як безперервною, так і дискретною. Коли вона приймає значення 1,  $\mu_{\tilde{V}}(v) = 1$ , вважається, що елемент  $v$  належить нечіткій множині  $\tilde{V}$ , якщо  $\mu_{\tilde{V}}(v) = 0$ , то  $v$  не належить  $\tilde{V}$ , в іншому випадку говорять про приналежність і часткову приналежність (приналежність до певної міри). Нечітка величина – це нечітка множина, базова множина якої відповідає множині дійсних чисел.

Критерієм конкурентоспроможності хостинг ОС назовемо число  $Q \in [1, 100]$ . Чим більше значення цього критерію, тим більше шансів у хостинг ОС бути вибраною покупцями, тим більше її сегмент ринку.

Через те, що на конкурентоспроможність впливають характеристики хостинг ОС на ринку (формули 4, 5),

то модель конкурентоспроможності хостинг ОС буде представляти функціональне відображення вигляду:

$$H_{jk} = \{h_{jk}^y\} \rightarrow Q \in [0, 100], \quad (9)$$

де  $H_{jk}$  – підмножина характеристик хостингу ОС, що впливають на конкурентоспроможність.

**З**астосуємо для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності модифіковану модель, запропоновану в [1], засновану на прямому алгебраїчному підсумовуванні вагових мір окремих індикаторів, нормуванні індикаторів, що формалізуються, і використанні апарату нечітких множин для визначення індикаторів, що не формалізуються, у вигляді послідовних етапів.

**Етап 1.** Повна множина  $Q$  станів конкурентоспроможності хостинг ОС (КХОС) підприємства розіб'ємо на п'ять підмножин виду:

- $Q_1$  – підмножина станів «дуже високий рівень КХОС»;
- $Q_2$  – підмножина станів «високий рівень КХОС»;
- $Q_3$  – підмножина станів «нормальний рівень КХОС»;
- $Q_4$  – підмножина станів «низький рівень КХОС»;
- $Q_5$  – підмножина станів «дуже низький рівень КХОС».

Для кожної підмножини станів визначаються їх граничні значення  $Q_s^{\min}$  і  $Q_s^{\max}$ , які визначатимуть структуру повної множини станів конкурентоспроможності. Будемо вважати, що хостинг ОС CloudLinux має  $s$ -й стан конкурентоспроможності, якщо інтегральний показник конкурентоспроможності знаходиться між  $Q_s^{\min}$  і  $Q_s^{\max}$ :

$$Q_s^{\min} \leq K^{chos} \leq Q_s^{\max}. \quad (10)$$

Тут і далі припускаємо, що показник приймає значення від нуля до одиниці за визначенням.

**Етап 2.** Формується вектор  $X^1 = \{X_1, \dots, X_f\}$  для  $f$ -характеристик конкурентоспроможності, що формалізуються.

Оскільки характеристики, представлені в множині  $H$ , є кількісними і якісними, вони є неоднорідними та розрізняються одиницями виміру.

Тому необхідно провести перетворення множини  $H$  для нормування характеристик, що формалізуються. При цьому використовуються, крім поточних значень характеристик, також їх порогові значення (бар'єрні значення для критичного рівня характеристики  $X_i$ ). Сформуємо множину  $A$ , елементи якої розраховуються таким чином:

$$A_i = \frac{X_i - X_i^-}{X_i^+ - X_i^-}, \quad (11)$$

де  $A_i$  – нормоване значення індикатора  $i$ ;  $X_i^-$  – мінімальне значення індикатора  $i$ ;  $X_i^+$  – максимальне значення індикатора  $i$ ;  $i = 1, f$ .

**Етап 3.** Формується вектор  $X^2 = \{X_{f+1}, \dots, X_g\}$  для  $(g - f)$  індикаторів стану конкурентоспроможності, що не формалізуються.

Для кожного часткового індикатора  $X_j$ , що не формалізується, повна множина його можливих значень  $B_j$  розбивається на п'ять підмножин:

- $B_{j1}$  – підмножина «дуже низький рівень показника  $X_j$ »;
- $B_{j2}$  – підмножина «низький рівень показника  $X_j$ »;
- $B_{j3}$  – підмножина «середній рівень показника  $X_j$ »;
- $B_{j4}$  – підмножина «високий рівень показника  $X_j$ »;
- $B_{j5}$  – підмножина «дуже високий рівень показника  $X_j$ ».

Причому тут і далі за замовчуванням припускаємо: зростання окремого показника  $X_j$  пов'язане зі збільшенням конкурентоспроможності розглянутої хостинг ОС (CloudLinux). Якщо для даного показника спостерігається протилежна тенденція, то в аналізі його слід замінити пов'язаним. Наприклад, показник розкрученості марки CloudLinux розглянутої ОС розумно замінити показником розкрученості марки Linux.

**Етап 4.** Поставимо у відповідність кожній підмножини  $B_j$  граничні значення  $d_{ju}^{\min}$  і  $d_{ju}^{\max}$ , які визначають структуру розбиття множини значень на підмножини. Якщо значення  $j$ -го показника потрапляє в інтервал  $[d_{ju}^{\min}; d_{ju}^{\max}]$ , тобто,  $d_{ju}^{\min} < X_j < d_{ju}^{\max}$ , то будемо говорити, що показник  $X_j$  входить до підмножини  $B_{ju}$  (табл. 1). При цьому  $j = f + 1, g, u = 1, 5$ .

**Етап 5.** Визначимо множину  $\Lambda = \{\lambda_{ju}\}$  (табл. 2). Будемо вважати, що коли  $d_{ju}^{\min} < X_j < d_{ju}^{\max}$ , тобто значення  $j$ -го показника потрапляє в діапазон  $[d_{ju}^{\min}; d_{ju}^{\max}]$ , то елемент  $\lambda_{ju} = 1$ . В іншому випадку, елемент  $\lambda_{ju} = 0$ .

**Етап 6.** Розрахуємо формалізовані характеристики показників множини  $X^2$ :

$$A_j = \sum_{u=1}^5 \lambda_{ju} \cdot s_{ju}, \quad (12)$$

де  $s_{ju}$  – ранг діапазону  $u$ , який змінюється від 0.2 до 1 з

Таблиця 1

Класифікація поточних значень  $x_j$  індикаторів  $X_j$  по підмножини виду  $B_{ju}$

Найменування показника	Критерій розбиття за підмножинами				
	$B_{j1}$	$B_{j2}$	$B_{j3}$	$B_{j4}$	$B_{j5}$
$X_j$	$x_j < d_{j1}^{\max}$	$d_{j2}^{\min} < x_j < d_{j2}^{\max}$	$d_{j3}^{\min} < x_j < d_{j3}^{\max}$	$d_{j4}^{\min} < x_j < d_{j4}^{\max}$	$d_{j5}^{\min} < x_j$
...	...	...	...	...	...
$X_g$	$x_g < d_{g1}^{\max}$	$d_{g2}^{\min} < x_g < d_{g2}^{\max}$	$d_{g3}^{\min} < x_g < d_{g3}^{\max}$	$d_{g4}^{\min} < x_g < d_{g4}^{\max}$	$d_{g5}^{\min} < x_g$



кроком 0.2 і являє собою формальну характеристику відповідного діапазону табл. 1. Чим більший ранг має діапазон  $u$ , тим вищий рівень показника він характеризує.

Таблиця 2

Матриця класифікації рівня поточних значень  $X_j$  індикаторів  $X_j$

Найменування показника	Результат класифікації за підмножинами				
	$B_{j1}$	$B_{j2}$	$B_{j3}$	$B_{j4}$	$B_{j5}$
$X_j$	$\lambda_{j1}$	$\lambda_{j2}$	$\lambda_{j3}$	$\lambda_{j4}$	$\lambda_{j5}$
...	...	...	...	...	...
$X_g$	$\lambda_{g1}$	$\lambda_{g2}$	$\lambda_{g3}$	$\lambda_{g4}$	$\lambda_{g5}$

Етап 7. Розрахуємо інтегральний показник конкурентоспроможності хостинг ОС:

$$K^{chos} = \sum_{i=1}^f \alpha_i \cdot A_i + \sum_{j=f+1}^g \alpha_j \cdot A_j, \quad (13)$$

де

$$\sum_{i=1}^f \alpha_i + \sum_{j=f+1}^g \alpha_j = 1. \quad (14)$$

Етап 8 (лінгвістичне розпізнавання). Розрахований інтегральний показник конкурентоспроможності хостинг ОС порівнюється з граничними значеннями  $Q_s^{\min}$  і  $Q_s^{\max}$  згідно з підмножинами, отриманими на першому етапі, і визначається стан конкурентоспроможності.

## ВИСНОВКИ

Запропонований показник дозволяє не тільки оцінити поточний рівень конкурентоспроможності, а й визначити вплив на неї зміни різних індикаторів, що дозволяє підвищити ефективність маркетингових рішень. Також, після визначення цільової аудиторії хостинг ОС і формалізації нецінових параметрів, можна здійснити пошук множини оптимальних характеристик продукту. У результаті сформується оптимальна стратегія його просування на ринок.

Якщо уявити інтегральний показник конкурентоспроможності як показник множини оптимальних (які влаштовують і монополіста і споживачів) характеристик товару, то можна змінювати стратегію прийняття рішень, варіюючи складові цього показника. Однак відхилення в більшу сторону від  $Q_s^{\max}$  для кожного з виробників ОС буде призводити до втрати конкурентної переваги в порівнянні з іншими учасниками ринкових відносин, оскільки збільшення нецінових характеристик товару буде пов'язано з підвищенням витрат на виробництво товарів. Відхилення в менший бік від  $Q_s^{\min}$  буде призводити до зменшення цільових аудиторій товарів.

Для подальших досліджень необхідно провести експериментальне моделювання за запропонованою математичною моделлю інтегральної оцінки конкурентоспроможності хостинг ОС в інформаційній системі,

наприклад, засобами Fuzzy Logic Toolbox (додаток до MATLAB) або іншої програми для моделювання систем з нечіткою логікою. Модель наочно продемонструє, як забезпечити бажану конкурентоспроможність варіюванням ціни та рівня реклами, а також інші можливі варіанти для заданого рівня конкурентоспроможності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Маковейчук К. А.** Интегральный показатель экономической устойчивости предприятий электронной коммерции / К. А. Маковейчук // Модели управления в рыночной экономике : Сб. науч. тр. / Донецк : ДонНУ, 2003. – Вып. 6. – С. 260 – 267.
2. **Голубков Е. П.** Маркетинговые исследования / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <URL: iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=2&sid=22&id=393>
3. **Завьялов П. С.** Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учебное пособие / П. С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
4. **Заде Л. А.** Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. А. Заде. – М. : Мир, 1976. – 165 с.
5. **Заде Л. А.** Размытые множества и их применение в распознавании образов и кластер-анализе / Л. А. Заде // В сб. : Классификация и кластер. – М. : Мир, 1980. – С. 208 – 247.
6. **Недосекин А. О.** Финансовый менеджмент на нечетких множествах / А. О. Недосекин. – М. : Аудит и финансовый анализ, 2003. – 184 с.
7. **Степанов Л. В.** Моделирование конкуренции в условиях рынка : монография / Л. В. Степанов. – М. : Академия естествознания, 2009. – 115 с. – ISBN 978-5-91327-073-3.
8. **Штовба С. Д.** Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику / С. Д. Штовба. – Винница : Континент-Прим, 2003. – 198 с.

## REFERENCES

- Golubkov, E. P. "Marketingovye issledovaniia" [Marketing research]. iteam. ru/articles. php?tid=2&pid=2&sid=22&id=393
- Makoveychuk, K. A. "Integralnyy pokazatel ekonomicheskoy ustoychivosti predpriatiy elektronnoy kommertsii" [Integral indicator of economic sustainability of e-commerce]. *Modeli upravleniia v rynochnoy ekonomike*, no. 6 (2003): 260-267.
- Nedosekin, A. O. *Finansovyy menedzhment na nechetkikh mnozhestvakh* [Financial management on fuzzy sets]. Moscow: Audit i finansovyy analiz, 2003.
- Stepanov, L. V. *Modelirovanie konkurentsii v usloviakh rynka* [Modeling competition in the market]. Moscow: Akademiia estestvoznaniia, 2009.
- Shtovba, S. D. *Vvedenie v teoriyu nechetkikh mnozhestv i nechetkuiu logiku* [Introduction to the theory of fuzzy sets and fuzzy logic]. Vinnitsa: Kontinent-Prim, 2003.
- Zavialov, P. S. *Marketing v skhemakh, risunkakh, tablitsakh* [Marketing schemes, figures, tables]. Moscow: INFRA-M, 2002.
- Zade, L. A. *Poniatie lingvisticheskoy peremennoy i ego primenenie k priinaiitiiu priblizhennykh resheniy* [Concept of linguistic variable and its application to the adoption of approximate solutions]. Moscow: Mir, 1976.
- Zade, L. A. "Razmytye mnozhestva i ikh primenenie v raspoznavanii obrazov i klaster-analize" [Fuzzy sets and their application in pattern recognition and cluster analysis]. In *Klassifikatsiia i klaster*, 208-247. Moscow: Mir, 1980.



# ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

СИДОРЕНКО-МЕЛЬНИК Г. М.

УДК 347.2+374.7

**Сидоренко-Мельник Г. М. Організаційно-методичні засади фінансового моніторингу ділової активності підприємства**

У статті проаналізовано організаційно-методичні засади фінансового моніторингу ділової активності підприємства, який представлено як комплекс заходів організаційного, методичного й управлінського характеру. Доведено актуальність та практичну значущість впровадження системи фінансового моніторингу як базового елементу системи фінансового менеджменту ділової активності підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянуто сутність та призначення фінансового моніторингу ділової активності, з'ясовано його принципи та завдання. Запропоновано методичне забезпечення процесу моніторингу, акцентуючи увагу на дослідженні сутнісних характеристик ділової активності підприємства. Наголошується, що впровадження фінансового моніторингу ділової активності уможливує розпізнавання стану об'єкта чи ситуації, ідентифікацію причин виявлених відхилень від запланованих (прогнозованих) результатів і створює базу для розробки прикладних рекомендацій з відповідного коригування, підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства та забезпечення передумов сталого розвитку.

**Ключові слова:** ділова активність, фінансовий менеджмент, моніторинг, фінансовий моніторинг.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Сидоренко-Мельник Ганна Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

**E-mail:** sidorenko-melnik.gan@yandex.ua

УДК 347.2+374.7

**Сидоренко-Мельник А. Н. Организационно-методические основы [фінансового моніторингу ділової активності підприємства]**

В статье проанализированы организационно-методические основы фінансового моніторингу ділової активності підприємства, который представлен как комплекс мероприятий организационного, методического и управленческого характера. Обоснована актуальность и практическая значимость внедрения системы фінансового моніторингу в качестве базового элемента системы фінансового менеджмента ділової активності в современных условиях хозяйствования. Рассмотрены сущность и предназначение фінансового моніторингу ділової активності, представлены его принципы и сформулированы задачи. Предложено методическое обеспечение процесса моніторингу, акцентируя внимание на исследовании сущностных характеристик ділової активності підприємства. Отмечается, что внедрение фінансового моніторингу ділової активності позволяет распознать состояние объекта или ситуации, идентифицировать причины выявленных отклонений от запланированных (прогнозируемых) результатов и создает базу для разработки прикладных рекомендаций по соответствующей корректировке, что повлечет за собой повышение эффективности фінансово-хозяйственной деятельности предприятия и обеспечение предпосылок устойчивого развития.

**Ключевые слова:** деловая активність, фінансовый менеджмент, моніторинг, фінансовый моніторинг.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

**Сидоренко-Мельник Анна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра фінансов, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

**E-mail:** sidorenko-melnik.gan@yandex.ua

UDC 347.2+374.7

**Sydorenko-Melnyk H. M. Organisational and Methodical Grounds of Financial Monitoring of Business Activity of an Enterprise**

The article analyses organisational and methodical grounds of financial monitoring of business activity of an enterprise, which is presented as a complex of measures of organisational, methodical and managerial nature. It justifies urgency and practical significance of introduction of the system of financial monitoring as a basic element of the system of financial management of business activity under modern economic conditions. It considers the essence and purpose of financial monitoring of business activity, presents its principles and formulates tasks. It offers methodical provision of the process of monitoring focusing on the study of essential characteristics of business activity of an enterprise. It states that introduction of the financial monitoring of business activity allows understanding of the state of an object or situation, identification of the reason of the detected deviations from the planned (forecasted) results and establishment of a base for development of applied recommendations on a relevant adjustment, which results in increase of efficiency of the financial and economic activity of an enterprise and availability of prerequisites of sustainable development.

**Key words:** business activity, financial management, monitoring, financial monitoring.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Sydorenko-Melnyk Hanna M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

**E-mail:** sidorenko-melnik.gan@yandex.ua

Фінансовий моніторинг ділової активності підприємств на сучасному етапі розвитку економіки є досить складним і недостатньо методично опрацьованим етапом фінансового менеджменту. Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі фінансового моніторингу як забезпечуючого елемента фінансового менеджменту на підприємствах, у фірмах і корпораціях, що дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат.

Зміни в економічному механізмі функціонування українських підприємств, які викликані динамічним розвитком зовнішнього середовища та потребою у пристосуванні підприємства до агресивної ринкової кон'юнктури, вимагають нових підходів до організації процесу фінансового менеджменту підприємства та методичного обґрунтування змін, які є нагальними. З метою вдосконалення цього процесу необхідним є впровадження системи фінансового моніторингу як базового елемента створення системи фінансового управління

грошовими потоками підприємства в цілому та ділової активності, зокрема. Професійне застосування інструментарію фінансового моніторингу ділової активності підприємства дозволяє розпізнавати стан об'єкта або ситуації навіть за непрямими ознаками, робить процес прийняття управлінських рішень ефективним.

За допомогою фінансового моніторингу стає можливим не тільки відстеження стану об'єкта на кожному інтервалі часу, а й ідентифікація факторів впливу на нього. Які, у свою чергу, можуть виступати як стимуляторами, так і дестимуляторами розвитку. Також важливою є повна, об'єктивна та комплексна оцінка стану об'єкта, або «визначення діагнозу хвороби». Останнє, у свою чергу, дозволить підвищити ефективність антикризових заходів, якщо вони будуть необхідними.

*Метою* статті є опрацювання науково-методичних засад фінансового моніторингу ділової активності підприємства в сучасних умовах. Для вирішення цих проблем були поставлені такі завдання: визначення сутності і завдань фінансового моніторингу ділової активності підприємства; опрацювання методичного інструментарію; виявлення шляхів забезпечення ефективного функціонування системи фінансового моніторингу ділової активності та використання його результатів в управлінні підприємством.

Дослідження із зазначеної проблематики містять праці таких вчених, як: Берізко В. М., Волошина К. А., Забродський В. А., Комірна В. В., Клименко А. О., Мец В. О., Олексюк О. С., Сачок В. Л., Штефан Л. Б. та інших. Але слід зазначити, що розв'язок проблеми ще не набув закінченого вигляду.

**Е**фективною основою для розвитку виробництва та фінансової стабілізації є ефективно працююча система фінансового моніторингу, оскільки саме вона відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних і фінансових рішень.

Якщо розглядати моніторинг результатів діяльності підприємства як сукупність процедур, то його можна визначити як безперервний процес збору й аналізу інформації, яка дозволяє уповноваженим органам, а також зацікавленим особам і установам приймати необхідні рішення, націлені на підвищення результативності діяльності органів влади, бюджетних установ, цільових програм [1, 7]. Моніторинг розглядається як спеціально організоване систематичне спостереження, що дозволяє підприємству адаптуватись до постійної зміни середовища та успішно виживати в умовах конкуренції. Адаптація вимагає здатності до розвитку, трансформації елементів господарської діяльності та системи управління в такому напрямку, який забезпечує виживання суб'єкта господарювання. Так, Е. М. Коротков вважає, що моніторинг – це «систематичне відстеження процесів або тенденцій, постійне спостереження з метою своєчасної оцінки виникаючих ситуацій» [5, с. 293]. У системі контролінгу моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства може розглядатися як «відстеження процесів, що відбуваються на підприємстві, у режимі реального часу; складання оперативних звітів про

результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу (день, тиждень, декада, місяць); порівняння очікуваних цільових результатів з фактично досягнутими» [4, с. 19].

У контексті функцій управління, у межах його стратегічної складової розглядає фінансовий моніторинг Бланк І. А. [3, с. 52]. Акцентуючи увагу на об'єкті прикладання відповідних зусиль, Захарченко В. О. стверджує, що фінансовий моніторинг – це система управління станом моніторингового середовища [2, с. 52]. Орлюк О. П. зазначає: «... це метод фінансового контролю, що передбачає постійне ознайомлення із загальним станом фінансово-господарської діяльності об'єкта контролю, виконання ним управлінських рішень» [6, с. 203].

**О**тже, фінансовий моніторинг являє собою широкий комплекс заходів організаційного, методичного й управлінського характеру. Тобто організація фінансового моніторингу пов'язана з визначенням і вибором оптимального поєднання різноманітних форм, видів моніторингу, з урахуванням особливостей конкретної ситуації. Окремо слід зазначити, що у згаданих дослідженнях поза увагою залишається методичне забезпечення процесу моніторингу, який було представлено переважно з точки зору його місця в управлінському циклі та в контексті організації управління. Таким чином, методологію моніторингу фінансового стану підприємства та його ділової активності слід вважати недостатньо розробленою.

Створення системи фінансового моніторингу дозволяє якісно оцінити об'єктивні можливості підприємства, підвищити ефективність діяльності підприємства, управляти величиною і структурою капіталу, фінансовими ресурсами і конкурентними перевагами суб'єкта господарювання, забезпечити тим самим його фінансову стабільність.

Організація системи моніторингу передбачає систематизацію завдань: конкретизація мети, змісту і напрямів економічного аналізу та прогнозування зміни вартості підприємства; вибір та обґрунтування методів оцінки гудвілу і власного капіталу; розробка системи показників, що відповідають вимогам аналізу вартості підприємства; визначення джерел отримання вихідної інформації; розробка програмних продуктів, що забезпечують розрахунок економічних показників; систематизація та обробка одержаних показників; регулярна підготовка статистичних та аналітичних матеріалів для прийняття управлінських рішень та регулярне коригування поточних управлінських рішень.

Фінансовий моніторинг можна умовно поділити на два блоки (*рис. 1*): моніторинг фінансової діяльності підприємства (як процесу) і моніторинг фінансового стану (як характеристики на певний момент часу).

Перший блок є більш розробленим, а інструменти уніфікованими та апробованими (наприклад, бюджетування). Другий блок має проблеми із забезпеченням аналітичної складової, враховуючи різноманіття методичних підходів і велику кількість методик, склад показників і алгоритми розрахунку яких достатньо суттєво різняться.



Рис. 1. Об'єкти фінансового моніторингу

Проблеми визначення сутності та оцінювання ділової активності розглядаються в працях зарубіжних учених-економістів, зокрема таких як Д. А. Аакер, Е. Дж. Долан, К. Д. Кемпбел, Р. Дж. Кемпбел, Л. А. Беренстайн, А. Д. Шермет, В. В. Ковальов, Г. В. Савицька, Р. С. Сайфулін та ін. Розробці окремих аспектів даної проблеми присвячені роботи таких вітчизняних економістів, як Т. А. Лахтіонова, Р. О. Костирко, М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. Ю. Невмержицька, Є. В. Мних, Н. М. Притуляк, В. О. Подольська та ін. Водночас оцінювання ділової активності залишається слабо розробленим, оскільки кожен з авторів пропонує різні методики розрахунку її показників, які характеризують тільки окремі аспекти ефективності окремого суб'єкта господарювання. Внаслідок економічної нестабільності в країні практично відсутнє довгострокове прогнозування показників, які характеризують економічну ефективність підприємств, і майже не робиться воно на короткострокову перспективу.

Аналізуючи думки різних авторів з приводу ділової активності, наведемо загальне визначення цього поняття. Ділова активність — це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика бізнес-середовища підприємства, яка визначає його стан на ринку, забезпеченість та ефективність використання усіх видів ресурсів і характеризує результати господарювання. Можливо, абсолютно точним назвати його не можна, однак подане визначення втілює комплексний підхід до даного поняття, є універсальним і всебічно висвітлює економічну сутність ділової активності підприємства.

Отже, моніторинг ділової активності — це спеціальна система організованого систематичного і беззупинного спостереження за діловою активністю об'єкта й оперативною його оцінкою (рис. 2). Метою фінансового моніторингу ділової активності виступає отримання об'єктивної та достовірної її оцінки та визначення можливостей підвищення її рівня в майбутньому.

Завданнями є послідовне відстеження поточної позиції, її ретроспективи та можливості зробити прогнозні розрахунки, на базі яких можливо створити пакет прикладних рекомендацій щодо підвищення рівня ділової активності в майбутньому.

Оскільки система моніторингу ділової активності підприємства є органічною частиною (підсистемою) системи його фінансового моніторингу, то він має відповідати загальним принципам її функціонування [5, с. 40 – 41], а саме:

- ✦ *достатності інформації*: у кожній окремій системі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна) з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства;
- ✦ *наступності*: кожна наступна підсистема не повинна порушувати властивостей об'єкта і критеріїв, установлених системі вищого рівня;
- ✦ *вірогідності й порівнянності інформації*, що дає змогу забезпечити результати, наближені до реальних;
- ✦ *імовірності помилок*, що дозволяє відслідковувати помилки, що виникають у процесі оцінки або моделювання, а також у межах розробленої моделі оцінювати ризик можливої помилки та її наслідки, виробляти основні методи реагування на помилку;
- ✦ *комплексності*: взаємозумовленості і пропорційної взаємоузгодженості розвитку системи як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів.

Зміст даних принципів дає більш ширше розуміння поняття фінансового моніторингу ділової активності та дозволяє виокремити його основні завдання:

- ✦ оцінка досягнутого рівня ділової активності підприємства на основі вивчення причинно-наслідкового взаємозв'язку між різними показ-

никами виробничої, комерційної та фінансової діяльності;

- ✦ розробка моделі фінансового стану за різноманітних варіантів використання ресурсів;
- ✦ розробка заходів ефективного використання фінансових ресурсів; вжиття заходів для підвищення ділової активності та зміцнення фінансового стану підприємства.

пов'язані з інвестиційною діяльністю; показники, що характеризують ефекти та ризики фінансової діяльності; фактори поточного фінансового стану; перелік критеріїв порівняння та правил регулювання.

Зовнішні фактори поділяють на три підгрупи: соціально-економічні фактори загального розвитку країни; ринкові фактори, що містять дані про товарні та фінансові ринки, дотичні до діяльності фірми; інші зовнішні

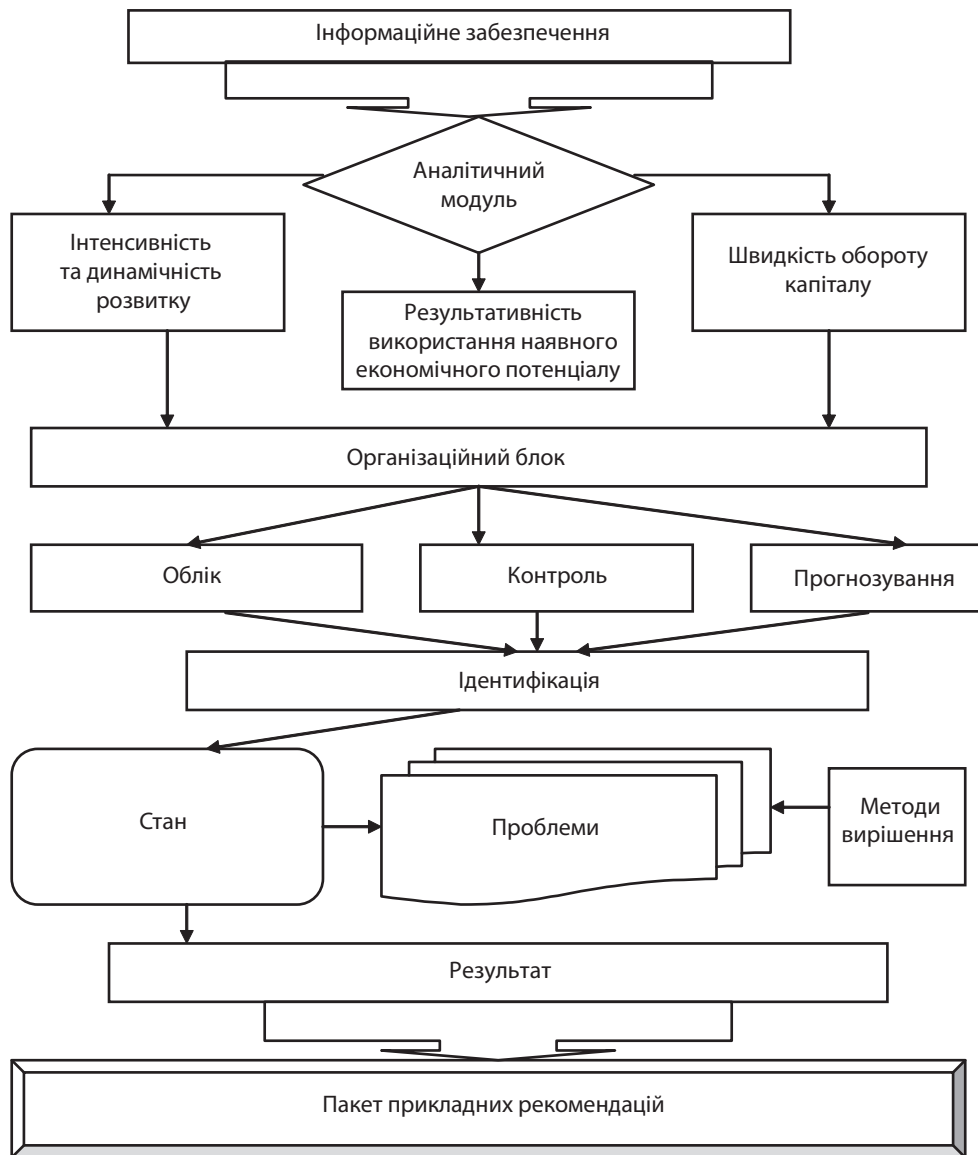


Рис. 2. Блок-схема застосування механізму фінансового моніторингу ділової активності підприємства

Предметом фінансового моніторингу є мікроекономічні процеси та явища на підприємстві, які характеризуються певними показниками — індикаторами в їх динаміці та макроекономічними процесами в країні, які безпосередньо впливають на економіку підприємства. У процесі вивчення та оцінки розрізняють дві групи факторів впливу на діяльність підприємства: внутрішні, які залежать від діяльності підприємства; зовнішні, які незалежні від діяльності підприємства.

Внутрішні фактори поділяють на групи залежно від особливостей діяльності підприємства та рівнів управління: фактори виробничої діяльності; фактори,

що визначаються специфікою діяльності підприємства.

Для фінансового моніторингу ділової активності підприємства важливим є врахування змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, на відміну від фінансового обліку, який відстежує, в основному, внутрішні зміни в господарській діяльності та управлінні, враховує зміни всередині системи спостереження лише певною мірою за її межами.

Методика аналізу для забезпечення комплексності моніторингу ділової активності має охоплювати основні аспекти її оцінки: динамічність та інтенсивність



розвитку; швидкість обороту капіталу та ефективність використання наявного економічного потенціалу, а також перспективи покращення за рахунок використання наявних резервів. Оцінка ділової активності, у контексті аналітичної складової фінансового моніторингу, є визначенням ступеня інтенсивності зусиль, які прикладає господарюючий суб'єкт у процесі фінансово-господарської діяльності, акцентуючи увагу на динамічності розвитку та ефективності використання наявного економічного потенціалу та перспективних можливостей [8]. Рівень динамічності та інтенсивності розвитку підприємства може бути ідентифікований за результатами розрахунків показників динаміки основних параметрів фінансового стану підприємства, а саме: обсягів майна (капіталу), у т. ч. власного капіталу; нерозподіленого прибутку звітного року; чистого доходу (виручки) від реалізації, товарів, робіт, послуг; чистого прибутку; робочого капіталу та ефективної заборгованості. Швидкість обороту капіталу оцінюється за показниками оборотності його складових відносно участі у процесі кругообігу (основний та оборотний капітал) та обрахування економічного ефекту від прискорення (уповільнення) оборотності, що, у свою чергу, дозволяє оцінити обсяги економії або додаткової потреби в коштах. Ефективність використання наявного економічного потенціалу досліджується за допомогою показників прибутковості та рентабельності (активів, капіталу, оборотних активів, основних засобів і т. ін.). Орієнтирами в оцінці стійкого зростання є коефіцієнти зростання – методичні інструменти стратегічного аналізу. Стійке зростання – це максимальне зростання без посилення фінансового ризику, для якого характерним є врівноважений рух коштів.

Фінансовий моніторинг відповідної характеристики фінансового стану як суб'єктивна діяльність людей тільки тоді дає позитивні результати, коли базується на знанні об'єктивних закономірностей суспільного розвитку, тенденціях руху фінансових ресурсів, вивченні вихідної бази, результативності раніше проведених заходів та фінансових операцій.

### ВИСНОВКИ

Фінансовий моніторинг ділової активності уможливає своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів фінансово-господарської діяльності від передбачених, що викликають зниження її ефективності, і виявлення причин, що викликали це відхилення, і створює базу для розробки пропозицій з відповідного коригування окремих напрямів діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності. Таким чином, проведення фінансового моніторингу ділової активності на підприємстві дозволить виявити ймовірність настання кризової ситуації ще до її виникнення, розробити можливі методи її уникнення або зниження негативного впливу на підприємство в цілому. При виборі методів і показників моніторингу ділової активності необхідно враховувати галузеві особливості підприємства, його стратегію, тому до формування групи показників слід підходити індивідуально. Загальними для здійснення фінансового моніторингу ділової активності різних підприємств можуть бути лише окремі підходи до його проведення. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Банк В. Р.** Финансовый анализ : учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. – М. : ТК Велби, Проспект, 2006. – 344 с.
2. **Берізо В. М.** Щодо питання понятійного апарату «фінансовий моніторинг» / В. М. Берізо // Право України. – 2006. – № 12. – С. 52 – 53.
3. **Бланк И. А.** Словарь-справочник фінансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 1998. – 480 с.
4. **Контроллинг как инструмент управления предприятием** / [Е. Л. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.]; под общ. ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
5. **Коротков Э. М.** Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
6. **Орлюк О. П.** Фінансове право. Академічний курс : підручник / О. П. Орлюк. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 506 с.
7. **Плікус І. Й.** Система моніторингу для фінансового прогнозу діяльності підприємства / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 35 – 44.
8. **Сидоренко-Мельник Г. М.** Методичний аспект оцінки ділової активності господарюючих суб'єктів споживчої кооперації згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку / Г. М. Сидоренко-Мельник // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць ДНУ. Вип. 121. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 167 – 174.

### REFERENCES

- Anankina, E. L., Danilochkin, S. V., and Danilochkina, N. G. *Kontrolling kak instrument upravleniia predpriatiem* [Controlling as a management tool now]. Moscow: Audit, 2002.
- Berizko, V. M. "Shchodo pytannia poniatiiinoho aparatu «finansovyi monitorynh»" [On the issue of the conceptual apparatus of "financial monitoring"]. *Pravo Ukrainy*, no. 12 (2006): 52-53.
- Blank, I. A. *Slovar-spravochnik finansovogo menedzhera* [Glossary of financial manager]. Kyiv: Nika-tsentr, 1998.
- Bank, V. R., Bank, S. V., and Taraskina, A. V. *Finansovyy analiz* [Financial analysis]. Moscow: TK Velbi; Prospekt, 2006.
- Korotkov, E. M. *Kontseptsiiia menedzhmenta* [The concept of management]. Moscow: Deko, 1997.
- Orliuk, O. P. *Finansove pravo. Akademichnyi kurs* [Financial Law. Academic course]. Kyiv: Yurinkom Inter, 2010.
- Plikus, I. I. "Systema monitorynhu dlia finansovoho prohnozu diialnosti pidpriemstva" [The monitoring system for the financial forecast of the enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2003): 35-44.
- Sydorenko-Melnyk, H. M. "Metodychnyi aspekt otsinky dilovoi aktyvnosti hospodariuiuchykh sub'iektiv spozhyvchoi kooperatsii zhidno z natsionalnymi standartamy bukhhalter-skoho obliku" [Methodological aspects of assessing the economic activity of economic entities of consumer cooperatives in accordance with national accounting standards]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, no. 121 (2002): 167-174.

# ПОВЕДІНКА ЛІДЕРА ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙ В ОРГАНІЗАЦІЇ

БИСТРОВ А. Г.

УДК 658.5

## Бистров А. Г. Поведінка лідера при впровадженні інновацій в організації

У статті обґрунтовано важливість лідера при підтримці змін, що супроводжують інновації. Запропоновано досліджувати сприйнятливість впровадження нововведень в організації на основі оцінювання інноваційного потенціалу працівників та їх мотивації. Результатом останнього є виділення ситуацій за рівнем сприйнятливості до змін, які згруповані в так звані зони: «зелена» зона – максимально приваблива, «жовта» – із середнім рівнем привабливості, «червона» – найбільш ризикований стан для впровадження інновацій. Для підвищення сприйнятливості персоналу змін, що супроводжують інновації, наведено засоби впливу лідера на даний процес, які охоплюють стиль взаємодії з працівниками, ступінь структурованості роботи, використання посадової влади, розвиток і мотивацію. Застосування такого підходу до управління впровадженням інновацій в організації залежно від рівня інноваційного потенціалу та мотивації працівників дозволить: оцінити сприйнятливості змін чи, навпаки, ризикованість; знизити витрати та термін впровадження інновацій; підвищити рівень інноваційного потенціалу та мотивації працівників.

**Ключові слова:** інновації, впровадження інновацій, лідерство, лідер, інноваційний потенціал працівника, інтелектуальний і творчий потенціал, креативність, мотивація.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Бистров Антон Георгійович** – провідний інженер, кафедра управління проектами та прикладної статистики, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)  
**E-mail:** shikoistheone@gmail.com

УДК 658.5

## Бистров А. Г. Поведение лидера при внедрении инноваций в организации

В статье обоснована важность лидера при поддержке изменений, сопровождающих инновации. Предложено исследовать благоприятность внедрения нововведений в организации на основе оценки инновационного потенциала работников и их мотивации. Результатом последнего является выделение ситуаций по уровню благоприятности к изменениям, которые сгруппированы в так называемые зоны: «зеленая» зона – максимально привлекательна, «желтая» – со средним уровнем привлекательности, «красная» – наиболее рискованное состояние для внедрения инноваций. Для повышения благоприятности персонала изменениям, которые сопровождают инновации, приведены способы воздействия лидера на данный процесс, которые охватывают стиль взаимодействия с работниками, степень структурированности работы, использование должностной власти, развитие и мотивацию. Применение такого подхода к управлению внедрением инноваций в организации в зависимости от уровня инновационного потенциала и мотивации сотрудников позволит: оценить благоприятность изменениям или, наоборот, рискованность; снизить затраты и сроки внедрения инноваций; повысить уровень инновационного потенциала и мотивации работников.

**Ключевые слова:** инновации, внедрение инноваций, лидерство, лидер, инновационный потенциал работника, интеллектуальный и творческий потенциал, креативность, мотивация.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Бистров Антон Георгиевич** – ведущий инженер, кафедра управления проектами и прикладной статистики, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)  
**E-mail:** shikoistheone@gmail.com

UDC 658.5

## Bystrov A. H. Behaviour of the Leader when Introducing Innovations in the Organisation

The article justifies importance of the leader when supporting changes that accompany innovations. It offers to study favourable attitude to introduction of innovations in the organisation on the basis of assessment of innovation potential of employees and their motivation. The result of the latter is marking out situations by the level of favourable attitude to the changes, which are grouped in so-called zones: green zone is maximally attractive, yellow zone has an average level of attractiveness and red zone is the most risky state for introduction of innovations. In order to increase favourable attitude of the personnel to changes, which accompany innovations, the article gives such ways of the leader's impact on this process, which cover the style of interaction with the employees, degree of structuredness of work, use of functional powers, development and motivation. Application of this approach to management of introduction of innovations in the organisation, depending on the level of innovation potential and motivation of the personnel, would allow: assessment of the favourable attitude to changes or, vice versa, riskiness; reduction of costs and terms of introduction of innovations; and increase of the level of innovation potential and motivation of the employees.

**Key words:** innovations, introduction of innovations, leadership, leader, innovation potential of an employee, intellectual and creative potential, creativity, motivation.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Bystrov Anton H.** – Leading Engineer, Department of Project Management and Applied Statistics, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (kv. Molodizhnyy, 20a, 91034, Ukraine)  
**E-mail:** shikoistheone@gmail.com

Інновації є потужним чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Серед актуальних питань у даному контексті є впровадження нововведень в організації. Водночас, залишається проблемним аспект опору персоналу змінам. Аналіз наукової літератури вказує на різні причини даного явища, серед яких страх перед невідомим, невідповідність компетенцій та знань, консервативність мислення, байдужість тощо.

У зв'язку з цим є актуальним пошук шляхів підвищення сприйнятливості працівників інноваціям, що впроваджуються в організації.

Одним із таких напрямів є знаходження лідера, тобто особи, яка може і має право вести групу людей до поставленої мети та забезпечувати ефективне впровадження інновацій, скорочуючи термін впровадження, зменшуючи опір персоналу та пришвидшуючи окупність інноваційного проекту.

Різні аспекти лідерства знаходять своє відображення в працях таких науковців: К. Бланшар, Е. В. Вергілес, В. Р. Веснін, В. Врум, О. П. Єгоршин, Ф. Йеттон, Джон Коттер, Т. Мітчел, Пітер М. Сенге, Ф. Фідлер, Р. Хауз, П. Херці тощо.

Наукові здобутки вказаних вчених стосуються визначення ролі лідера та його сутності, теорій ситуаційного лідерства та завдань лідера під час впровадження інновацій.

Водночас, недостатньо розглянутими залишаються засоби впливу лідера на працівників залежно від інноваційного потенціалу працівників та їх мотивації щодо впровадження інновацій. Це вплинуло на визначення мети статті – на основі систематизації наукового та практичного досвіду запропонувати основні типи поведінки лідера в процесі впровадження інновацій залежно від рівня інноваційного потенціалу працівників та мотивації.

У теорії та практиці існують різні спроби пояснення: хто такий лідер, і яка поведінка йому відповідає. Розглядаються теорії лідерських якостей, поведінкового та ситуаційного лідерства.

Згідно з першим напрямом – лідерських якостей – лідером не стають, а народжуються. Різними авторами пропонується велика кількість підходів щодо кількості та важливості тих чи інших характеристик людини з позиції лідерства.

Продовжуючи міркування щодо другого напрямку теорій – поведінкове лідерство – слід сказати, що людина може набути в процесі відповідної підготовки, навчання відповідні лідерські якості.

Не заперечуючи важливість даних підходів лідерства, цілісність нашому дослідженню та вирішенню мети має сприяти саме теорії ситуаційного лідерства, адже ми повинні вирішити питання щодо ефективного управління в певній ситуації.

Аналіз теорій ситуаційного лідерства, наведених в джерелах [1, с. 229 – 231, 235; 2, с. 21 – 30; 3; 4], вказує на те, що всі вони спрямовані на дослідження ситуацій, типу групи працівників за певними критеріями (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз теорій ситуаційного лідерства

Теорії, автори	Ситуаційні чинники	Види ситуацій	Переваги моделі	Недоліки моделі
Модель лідерства Фідлера (Fiedler leadership model) (Ф. Фідлер)	Відносини між лідером і підлеглими, структура задачі, посадові повноваження	Лідер, орієнтований на завдання, є більш ефективним у сприятливих чи несприятливих ситуаціях. Лідер, орієнтований на людські відносини, є більш ефективним у помірних умовах.	Підтверджена практичними експериментами, що вказують на високу достовірність теорії	Складність оцінювання для управлінців-практиків.
Теорія життєвого циклу (П. Херсі і К. Бланшар)	Ступінь зрілості підлеглих: здатність відповідати за свою поведінку, професійний досвід і знання, бажання досягнути поставлених цілей	Незрілі та небажаючі, середній рівень зрілості та наявність бажання, зрілі, але не бажаючі. Чотири стилі лідерства: «давати вказівки», «продавати», «брати участь», «делегувати»	Більш проста у використанні, ніж модель Фідлера	Відсутність послідовного методу виміру рівня зрілості. Ускладнення гнучкої реакції керівників на зміну ситуації
Теорія «шлях-мета» Р. Хауза і Т. Мітчела (path-goal theory)	Особистісні якості підлеглих, вимоги та вплив з боку зовнішнього середовища, структура завдання, формальний командний ланцюг, робоча група	Поведінка лідера: директивна, турботлива, партнерська, орієнтована на результат	Вибір найбільш оптимального шляху досягнення мети в управлінні	Є потреба в додаткових дослідженнях. Не дає відповіді стосовно ефективного лідерства
Модель прийняття рішення лідером В. Врума – Ф. Йеттона (leader-participation model)	При виборі стилю керівництва використовуються такі критерії: наявність достатньої інформації та досвіду у підлеглих; рівень вимог; чіткість і структурованість проблеми; ступінь причетності до справ організації; зацікавленість працівників у досягненні цілей; ступінь вірогідності виникнення конфліктів між підлеглими	П'ять альтернативних лідерських стилів: від повністю самостійного прийняття рішення до групового прийняття рішення. Стили управління: керівник сам приймає рішення; керівник повідомляє підлеглим сутність проблеми, вивчає їх думки та приймає рішення; керівник доводить проблему підлеглим, узагальнює їх думки та приймає власне рішення з урахуванням поглядів працівників; керівник разом із підлеглими обговорює проблему та в результаті виробляється загальна думка; керівник постійно працює разом з групою та приймає найкращі пропозиції, не дивлячись на те, хто їх автор	Чітке розуміння, що очікується від керівника. Модель спрямована на те, як приймати рішення	Не обґрунтовується, як досягнути ефективності та задоволеності підлеглих



Намагаючись вирішити питання забезпечення впровадження інновацій в організації, ми дотримуємося думки щодо необхідності певного рівня знань і мотивації для формування позитивного ставлення з боку працівників до відповідних змін.

Тому в процесі діяльності лідера важливим етапом стає оцінювання інноваційного потенціалу працівників, який ми пропонуємо визначати як інтегровану сукупність складових трудового потенціалу, що відповідають інноваційному характеру та забезпечують інноваційну діяльність підприємства як шляхом генерування, розробки, так і впровадження інновацій.

На основі проведених досліджень стосовно структури інноваційного потенціалу особистості, автори дещо по-різному підходять до їх кількості та структури. Враховуючи особливості процесу інноваційної діяльності, який складається з етапів генерування ідеї, концептуалізації, оптимізації та виконання, впровадження і, одночасно, звертаючи увагу на те, що у своїх дослідженнях ми розглядаємо інноваційний потенціал працівника як складову трудового потенціалу [5], відповідно, виділяємо такі елементи: інтелектуальний потенціал і творчий потенціал, що включають в себе креативні здібності, потреби та здатності до самореалізації, здатність до сприйняття нової інформації тощо.

Рівень інноваційного потенціалу працівників вказує не тільки на можливість інноваційної активності, а й на готовність сприйняття нововведень, на сприятливість середовища щодо їх впровадження.

Акцентуючи увагу на оцінюванні інноваційного потенціалу працівників як важливого підґрунтя прийняття управлінських рішень щодо його формування, варто сказати, що це досить складне завдання. Дане ствердження пояснюється відсутністю однозначності при виокремленні структури інноваційного потенціалу різними авторами. Ще більше питань виникає при формуванні системи показників оцінювання, методичних підходів, наслідком чого є зниження ефективності оцінювання, оскільки методики можуть бути не пов'язані між собою.

Вивчення методів оцінки надало можливість запропонувати метод Assessment Center як певний вихід із даного становища, який визначається як один із методів комплексної оцінки персоналу, що будується на використанні взаємодоповнюючих методик, орієнтованих на оцінку реальних якостей співробітників, їх психологічних і професійних особливостей, відповідності вимогам посади, а також виявлення потенційних можливостей фахівців [на основі 6; 7].

Аналізуючи рівень інноваційного потенціалу та мотивації працівників до впровадження інновацій, на наш погляд, можна виокремити групи ситуацій, коли працівники характеризуються низьким ризиком опору змінам, і такі, що відповідають високому ризику при впровадженні (рис. 1).

Таким чином, відповідно до вищесказаного, стає зрозумілим, що важливим при виборі стилю поведінки лідера при впровадженні є оцінювання та аналіз групи працівників з позицій їх «зрілості» – високий чи низь-

кий рівень інноваційного потенціалу та бажання працювати в нових умовах та сприяти подальшому впровадженню інновацій.

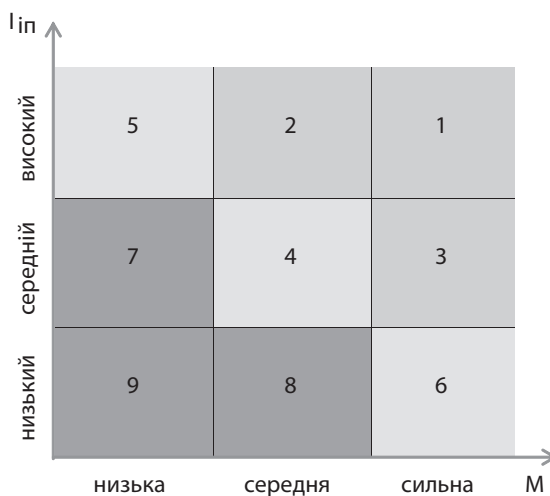


Рис. 1. Матриця ситуацій при впровадженні інновацій залежно від рівня інноваційного потенціалу групи працівників та їх мотивації

Умовні скорочення:

І<sub>ін</sub> – індекс інноваційного потенціалу групи працівників;

M – мотивація, бажання працювати в нових умовах.

З наведеного рис. 1 помітно, що пропонується виділяти три сектори і дев'ять ситуацій щодо сприятливості до впровадження інновацій в організації. Так, перший, так званий «зелений» сектор – найбільш сприятливий, оскільки характеризується достатнім рівнем інноваційного потенціалу та мотивації. У межах даного сектора знаходяться ситуації 1, 2, 3. Слід сказати, що нумерація ситуацій відбувалась за зменшенням сприятливості середовища та, відповідно, підвищенням ризику щодо впровадження інновацій.

Другий сектор – «жовтий» характеризується окремими значеннями на рівні середніх. Тобто, певні характеристики потребують деякого незначного впливу з боку керівництва, лідера. У межах даного сектора знаходяться ситуації 4, 5, 6.

Третій сектор – «червоний», який відповідає максимальному ризику при впровадженні інновацій. Ні рівень інноваційного потенціалу не задовольняє вимогам сприятливого середовища, ні мотивація працівників. Це ситуації 7, 8, 9. Такий стан є вкрай негативним для керівництва, оскільки потребує затрат часу, фінансових ресурсів на формування інноваційного потенціалу, необхідних знань про нововведення та на мотивацію.

Для ефективного управління процесом впровадження інновацій в організації керівництво залежно від ситуації повинно обирати відповідний стиль взаємодії з працівниками, стратегію розвитку працівників, ступінь структурування роботи та завдання, використання посадової влади і формувати відповідну систему мотивації.

Водночас, для ефективного управління слід детально охарактеризувати кожну ситуацію та з'ясувати основні причини невідповідності необхідному для організації рівню.



Наведемо основні особливості окремих ситуацій.

Характеристика «може, але не хоче» відповідає стану 5. Складністю в такій ситуації є те, що працівник має необхідний досвід, професійний рівень, однак, з певних причин, справляє активний чи пасивний опір нововведенням. Аналіз наукової літератури вказує на те, що причинами слабкої мотивації може бути: негативний досвід з подібних завдань, відсутність зацікавленості, невідповідність рівня професійних знань, побоювання негативних наслідків після впровадження інновацій, що може бути помилковим, некоректне відношення з боку керівництва до рекомендацій, розробок даної категорії співробітників (ними знехтували, не приділили відповідної уваги та поваги).

При управлінні в даній ситуації слід дотримуватись демократичного стилю управління, посилювати мотивацію шляхом залучення до розробки інноваційних проєктів, підвищення уваги до ідей даних працівників з подальшим наданням можливостей, умов для реалізації свого інноваційного потенціалу, дати шанс для власних проєктів із певним коригуванням, удосконаленням.

«Не може, але хоче» можна охарактеризувати стан № 6. Працівники намагаються брати активну участь при впровадженні інновацій. У них є довіра до лідера, вони поділяють цінності та норми, що склалися в даній організації, їм імпонує організаційна культура. Однак їм бракує певних знань, досвіду стосовно інновації. Це може бути новий співробітник, який не необізнаний з такими питаннями.

Для роботи в такому випадку хотілося б порекомендувати зробити акцент на навчанні за допомогою коучінгу, шедоунгу, проведення певних періодичних роз'яснень, делегування повноважень. Мотивація має бути спрямована на формування впевненості у своїх силах. Рекомендований стиль управління в даному випадку – демократичний. Перевагою даної групи є те, що витрати на даного працівника можна розглядати з позицій інвестиційної діяльності, які, завдяки сильній мотивації, у подальшому окупаються.

**Н**айбільш ризикованою є ситуація, що відповідає номеру 9, тобто виділені нами характеристики є на доволі низькому рівні. Працівники можуть не тільки спричинити значний опір нововведенням, а й потребують значних ресурсів для навчання, розвитку та формування системи мотивації. Одночасно негативним моментом є збільшення терміну впровадження. Відповідно до виділених нами напрямів роботи щодо підготовки колективу керівництву доведеться витратити багато часу та ресурсів для формування сприятливого середовища.

Серед методів управління в даному випадку нами рекомендується директивний стиль управління, використання посадового впливу. Вкрай важливою буде чітка структуризація роботи з поетапним виконанням, підготовкою інструкцій, проведення періодичних переговорів, нарад. Слід контролювати виконання дій працівників, вимагати звіти про виконану роботу.

Система мотивації має бути одночасно спрямована на матеріальне стимулювання і формування позитивно-

го ставлення до нововведень. Не можна застосовувати метод делегування повноважень, оскільки це призведе до внутрішньоособистісного конфлікту, розгубленості, зниження впевненості та самооцінки, що, безумовно, негативно відіб'ється на цілях та ефективності впровадження інновацій.

**П**омилковим є розуміння ситуації 1 як такої, що не викликає жодних загроз. Так, керівництво при управлінні впровадження інновацій може допустити помилки, обравши не відповідний стиль управління. У даному випадку ми пропонуємо проявити довіру до підлеглих. Контроль має бути мінімальним у вигляді прийняття участі, з'ясування як йдуть справи. Має відбуватись делегування завдань. Якщо дотримуватись більш жорсткого стилю управління, то можна знизити мотивацію працівників через недовіру, відсутність можливості реалізувати свої творчі здібності.

Узагальнюючі підходи до управління впровадження інновацій в організації на основі стилю взаємодії з працівниками, розвитку, структурованості роботи наведено в *табл. 2*.

## ВИСНОВКИ

Застосування підходу до управління впровадження інновацій в організації залежно від рівня інноваційного потенціалу та мотивації працівників дозволить: оцінити сприятливість змін чи, навпаки, ризикованість; знизити витрати та термін впровадження інновацій; підвищити рівень інноваційного потенціалу та мотивації та забезпечити поступовий перехід до ситуації 1. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Лидерство и доверие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.williamspublishing.com/PDF/5-8459-0883-3/part.PDF>
2. Вергилес Э. В. Теория лидерства / Э. В. Вергилес ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 2001. – 42 с.
3. Модель ситуационного лидерства Фидлера [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://infomanagement.ru/lekciya/model\\_situatsionnogo\\_liderstva\\_fidlera](http://infomanagement.ru/lekciya/model_situatsionnogo_liderstva_fidlera)
4. Модель жизненного цикла П. Херси и К. Бланшара [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infomanagement.ru/referat/152/15>
5. Смолюк В. Л. Управление развитием трудового потенциала предприятия [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.04 / В. Л. Смолюк ; Харьковський національний економічний університет. – Х.: [б. в.], 2008. – 20 с.
6. Ассесмент-центр. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%F1%F1%E5%F1%F1%EC%E5%ED%F2-%F6%E5%ED%F2%F0>
7. Дяків О. П. Оцінка персоналу методом Assessment Center / О. П. Дяків, М. В. Пилипчук // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 14 (168). – 244 с. – С. 100 – 103.
8. Федотов А. А. К вопросу о механизме функционирования институциональной среды инновационной деятельности / А. А. Федотов, М. Н. Федотова // Вісник Донецького національного університету, СЕР. В: Економіка і право, Вип. 2, Т. 2. – 2010. – С. 449 – 457.

**Методичні підходи до поведінки лідера в різних ситуаціях щодо формування сприятливого середовища впровадження інновацій**

Ситуація	Стиль взаємодії з працівниками	Розвиток	Ступінь структурованості роботи, завдання	Використання посадової влади	Мотивація
1	2	3	4	5	6
1	Орієнтація на взаємовідносини в колективі, людські відносини. Обговорення з підлеглими проблеми та вироблення загальної точки зору чи приймання найкращої думки. Стиль, орієнтований на досягнення	Мінімальний, орієнтований на ознайомлення з інноваціями	Мінімальна	Відсутнє. Делегування повноважень	Увага керівництва та прояв довіри при виконанні завдання
2	Орієнтація на взаємовідносини в колективі, людські відносини. Обговорення з підлеглими проблеми та вироблення загальної точки зору чи приймання найкращої думки. Партнерське лідерство. Стиль, орієнтований на участь лідера	Мінімальний з роз'ясненням особливостей інновацій та взаємозв'язку з подальшою роботою в організації	Мінімальна. Консультації, допомога	Майже відсутнє. Проведення контрольних заходів час від часу	Залучити до участі в інноваційному проекті
3	Орієнтація на взаємовідносини в колективі та на роботу. Керівник радиться з підлеглими і приймає рішення	Консультаційна та психологічна підтримка. Наставництво. Коучінг	Періодичні консультації, допомога	Періодичне проведення контрольних заходів	Залучити до участі в інноваційному проекті
4	Орієнтація на людські взаємовідносини та на роботу. Керівник радиться з підлеглими і приймає рішення. Турботливе лідерство, спрямоване на переконання	Консультаційна та психологічна підтримка з внесенням внеску працівника. Наставництво. Коучінг	Періодичні консультації, допомога	Періодичне проведення контрольних заходів	Підвищення уваги з боку керівництва не тільки при офіційному, а й неофіційному спілкуванні. Залучити до участі в інноваційному проекті
5	Орієнтація на людські взаємовідносини. Керівник разом з підлеглими обговорює проблему та виробляється загальна точка зору чи приймається найкраща думка. Партнерське лідерство	Мінімальний, орієнтований на ознайомлення з інноваціями та підкреслення їх важливості	Мінімальна. Консультації, допомога	Контроль за опором персоналу змінам, що викликано низькою мотивацією	Підвищення уваги з боку керівництва не тільки при офіційному, а й неофіційному спілкуванні. Залучити до участі в інноваційному проекті
6	Орієнтація на роботу. Керівник самостійно приймає рішення	Наставництво. Коучінг. Підвищена увага до розвитку інноваційного потенціалу працівника	Детальне структурування роботи. Періодичне роз'яснення, підготовка інструкцій виконання роботи	Періодичне проведення контрольних заходів	Мотивація, спрямована на розвиток
7	Орієнтація на роботу та людські взаємовідносини. Керівник радиться з підлеглими і приймає рішення. Турботливе лідерство	Консультаційна та психологічна підтримка з внесенням внеску працівника. Наставництво. Коучінг	Роз'яснення, на що очікує керівництво. Підготовка інструкцій виконання роботи	Контроль за опором персоналу змінам, що викликано низькою мотивацією та чітким виконанням роботи	Підвищення уваги з боку керівництва не тільки при офіційному, а й неофіційному спілкуванні. Залучити до участі в інноваційному проекті

1	2	3	4	5	6
8	Орієнтація на роботу. Керівник самостійно приймає рішення. Директивний стиль	Наставництво. Коучінг. Підвищена увага до розвитку інноваційного потенціалу працівника	Детальне структурування роботи. Конкретні роз'яснення, на що очікує керівництво. Підготовка інструкцій виконання роботи	Періодичне проведення контрольних заходів. Контроль за опором персоналу змінам	Підвищення уваги з боку керівництва не тільки при офіційному, а й неофіційному спілкуванні. Залучити до участі в інноваційному проекті
9	Орієнтація на роботу, виконання задачі, вирішення технічних проблем. Керівник самостійно приймає рішення. Директивний стиль	Наставництво. Коучінг. Підвищена увага до розвитку інноваційного потенціалу працівника	Детальне структурування роботи. Конкретні роз'яснення, на що очікує керівництво. Підготовка інструкцій виконання роботи. Давати чіткі вказівки	Директивний стиль управління	Формування позитивної мотивації про нововведення за допомогою розвитку та матеріального стимулювання

## REFERENCES

"Assessment-tsentr" [Assessment center]. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%F1%F1%E5%F1%F1%EC%E5%ED%F2-%F6%E5%ED%F2%F0>

Diakiv, P., and Pylypchuk, M. V. "Otsinka personalu metodom Assessment Center" [Personal Assessment by Assessment Center]. *Visnyk SNU im. V. Dalia*, no. 14 (168) (2011): 100-103.

Fedotov, A. A., and Fedotova, M. N. "K voprosu o mekhanizme funktsionirovaniya ynstytutsyonalnoi sredy ynnovatsyonnoi deiatelnosti" [On the mechanism of the institutional environment of innovation]. *Visnyk DonNU. Ekonomika i pravo*, vol. 2, no. 2 (2010): 449-457.

"Liderstvo i doverie" [Leadership and trust]. <http://www.williamspublishing.com/PDF/5-8459-0883-3/part.PDF>

"Model zhiznennogo tsikla P. Khersi i K. Blanshara" [Lifecycle model P. Hersey and K. Blanchard]. <http://infomanagement.ru/referat/152/15>

"Model situatsionnogo liderstva Fidlera" [Situational Leadership Model Fiedler]. [http://infomanagement.ru/lekciya/model\\_situatsionnogo\\_liderstva\\_fidlera](http://infomanagement.ru/lekciya/model_situatsionnogo_liderstva_fidlera)

Smoliuk, V. L. "Upravlinnia rozvytkom trudovoho potentsialu pidpriemstva" [Management of the employment potential of the company]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00. 04*, 2008.

Vergiles, E. V. *Teoriia liderstva* [Theory of leadership]. Moscow: MESI, 2001.

# МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

МАТЮШЕНКО О. І.

УДК 658.14

## Матюшенко О. І. Методичний підхід до визначення фінансово-господарського стану підприємства

У статті визначено актуальність теорії життєвого циклу підприємства в системі управління фінансово-господарською діяльністю організації, окреслено проблемні та недостатньо розроблені питання теорії, а саме: визначення основного індикатора положення організації на кривій життєвого циклу, що всебічно має характеризувати його фінансово-господарську діяльність. Розроблено та запропоновано методичний підхід до визначення фінансово-господарського стану підприємства. У межах запропонованої методики проаналізовано, узагальнено та визначено основні підсистеми підприємства. На основі аналізу робіт науковців визначено основні показники, що характеризують кожну підсистему підприємства, у результаті аналізу існуючих методик розрахунку інтегрального показника визначено метод ентропії як найбільш обґрунтований підхід до розрахунку інтегрального показника життєвого циклу підприємства.

**Ключові слова:** система, підприємство, фінансово-господарська діяльність, життєвий цикл.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 6. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 20.

**Матюшенко Ольга Іванівна** – здобувач, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

**E-mail:** matjushenkolga@rambler.ru

УДК 658.14

## Матюшенко О. И. Методический подход к определению финансово-хозяйственного состояния предприятия

В статье определена актуальность теории жизненного цикла предприятия в системе управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, очерчены проблемы и недостаточно разработанные вопросы теории, а именно: определение основного индикатора положения организации на кривой жизненного цикла, который всесторонне характеризует ее финансово-хозяйственную деятельность. Разработан и предложен методический подход к определению финансово-хозяйственного состояния предприятия. В рамках предложенной методики проанализированы, обобщены и определены основные подсистемы предприятия. На основании анализа работ ученых определены основные показатели, характеризующие каждую подсистему предприятия, в результате анализа существующих методик расчета интегрального показателя определен метод энтропии как наиболее обоснованный подход к расчету интегрального показателя жизненного цикла предприятия.

**Ключевые слова:** система, предприятие, финансово-хозяйственная деятельность, жизненный цикл.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 6. **Формул.:** 5. **Библ.:** 20.

**Матюшенко Ольга Ивановна** – соискатель, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

**E-mail:** matjushenkolga@rambler.ru

UDC 658.14

## Matyushenko O. I. Methodical Approach to Identification of the Financial and Economic State of an Enterprise

The article identifies urgency of the enterprise life cycle theory in the system of managing financial and economic activity of an enterprise, identifies problems and insufficiently developed theoretical issues, namely, identification of the main indicator of the state of an organisation on the life cycle curve, which thoroughly characterises its financial and economic activity. It develops and offers a methodical approach to identification of the financial and economic state of an enterprise. The article analyses, generalises and identifies main sub-systems of an enterprise within the proposed methods. On the basis of analysis of works of scientists the article identifies main indicators that characterise each subsystem of an enterprise and identifies the entropy method, having analysed the existing methods of calculation of an integral indicator, as the most justified approach to calculation of the enterprise life cycle integral indicator.

**Key words:** system, enterprise, financial and economic activity, life cycle.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 20.

**Matyushenko Olga I.** – Applicant, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sum-ska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**E-mail:** matjushenkolga@rambler.ru

Управління підприємством, його фінансовою та економічно-господарською діяльністю в сучасних умовах функціонування бізнесу є складним, багатограним питанням, що потребує постійного вдосконалення методологічного апарату, адаптації до швидких змін внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища та новацій у економічній світовій науці. У зазначених умовах функціонування менеджмент підприємства потребує визначеного інструменту формування стратегічних і тактичних заходів, націлених на втримання конкурентних позицій, підтримання темпів зростання тощо. У формуванні стратегії підприємства дієвим та ефективним інструментом може стати концепція життєвого циклу організації, на меті якої є підтримка та формування стратегічних завдань компанії.

Проблематикою визначення стадії життєвого циклу та розробкою відповідних моделей займався чимало науковців: Хмелевський О. В., Міночкіна О. М., Сливоцький А., Свідрак О. В., Корягіна С. В. [1 – 5] тощо. Аналіз зазначених робіт дозволив прийти до висновку, що одним з найбільш невіршених і дискутованих питань є розробка методичного підходу до визначення положення підприємства на кривій життєвого циклу у відповідний проміжок часу, а саме: визначення основного індикатора положення організації на кривій життєвого циклу, що всебічно має характеризувати його фінансово-господарську діяльність.

З огляду на вищевикладене метою статті є дослідження та аналіз існуючих підходів до визначення індикатора положення організації на кривій життєвого циклу.



Завданням даного дослідження є розробка методичного підходу до визначення індикатора положення організації на кривій життєвого циклу.

Сьогодні в науковій літературі запропоновано чимало моделей для вирішення проблеми визначення стадії життєвого циклу підприємства, більшість з яких базується на аналізі динаміки прибутку або доходу підприємства як основного індикатора положення організації на кривій життєвого циклу.

Однак, на нашу думку, підприємство слід розглядати з позиції системного підходу, адже воно являє собою комплексну соціально-виробничу систему, що складається з декількох підсистем, тісно пов'язаних між собою, динаміка показників яких впливає на зміну стадій життєвого циклу. Тому індикатором положення підприємства на кривій життєвого циклу має бути комплексний показник фінансово-господарської діяльності підприємства, що характеризує стан кожної його підсистеми.

Однак варто зазначити, що в літературі існують різні підходи до виділення підсистем підприємства (табл. 1).

Аналізуючи різні підходи до виділення підсистем підприємства в межах даного дослідження, ми керувалися принципом комплексності та повноти відображення сутності підприємства як системи. Таким чином, на нашу думку, найбільш повно і точно розглядає підприємство у розрізі його підсистем Н. Н. Тренев, у роботі якого запропоновано розглядати підприємство як сукупність п'яти підсистем:

- ✦ *адміністративно-управлінська* – передбачає логічне взаємовідношення рівнів управління та підсистем об'єкта управління, що побудовані у формі, яка дозволяє найбільш ефективно досягати поставлених цілей;
- ✦ *виробничо-технічна* – поєднання взаємопов'язаного, обумовленого та такого, що знаходиться у погодженому пропорційному стані, комплексу обладнання з набором правил і процедур, що визначають послідовність операцій та процесів виробництва;
- ✦ *економіко-аналітична, або фінансова* – являє собою єдність економічних процесів та економічних зв'язків усіх сторін підприємства, які ви-

Таблиця 1

Аналіз підсистем підприємства

Підсистеми	Автор(-и)						
	О. О. Єфімова [6]	МСФО [7]	Н. Н. Тренев [8]	В. А. Абчук [9]	О. А. Орчаков [10]	Б. Лівехуд, Ф. Глазгл [11]	Ю. В. Іванов [12]
Адміністративно-управлінська					+		
Стратегічне управління	+						
Виробництво	+	+			+		
Реалізація продукції	+	+					
Організація складського зберігання	+						
Матеріально технічне постачання		+					
Фінанси		+			+		
Персонал		+					+
Виробничо-технічна			+				
Економіко-аналітична			+				
Маркетингова			+		+		
Соціально-політична			+				
Технічна				+			
Технологічна				+			+
Підсистема сумісної праці				+			
Економічна підсистема				+			+
Соціальна підсистема				+	+	+	
Організаційна підсистема				+			
Інновація					+		
Комунікаційна					+		
Культурна						+	
Техніко-інструментальна						+	
Структура							+

являються в процесі руху його фондів як в грошовій, так і у виробничій та товарній формах;

- ✦ *маркетингова* – передбачає виконання функцій по дослідженню ринку, організації рекламної діяльності та просуванню товарів і послуг;
- ✦ *соціально-політична, або соціальна* – передбачає взаємозв'язок людей у процесі суспільного виробництва та має на меті вирішення не тільки виробничо-технічних завдань, а й завдань підвищення культурно-технічного рівня персоналу, ступеня його освіченості, знань тощо.

У свою чергу, кожна підсистема підприємства характеризується певним переліком показників, які відображають її стан на певну дату або за певний проміжок часу.

До показників фінансової підсистеми було віднесено показники, що найбільш повно характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства та є запропонованими до використання у аналізі більшістю науковців (табл. 2).

До показників виробничо-технічної підсистеми було віднесено показники, що є найбільш часто рекомендованими для аналізу, найбільш повно та всебічно

характеризують стан виробничо-технічної підсистеми організації (табл. 3).

До основних показників, що використовуються для аналізу ефективності соціально системи, належать такі (табл. 4).

У даній роботі, з огляду на недоступність інформації про звільнених або прийнятих працівників підприємства за звітний період, пропонуємо використовувати показник темпу зростання чисельності працівників замість показника плинності кадрів, що дозволить врахувати динаміку зміни чисельності працівників на підприємстві та данні для розрахунку якого є загальнодоступними.

До показників ефективності маркетингової системи підприємства можна віднести такі:

- ✦ зростання обсягів виробництва;
- ✦ оптимальна структура ринків збуту;
- ✦ зростання експорту тощо [17].

У даній роботі, в умовах обмеженості доступу до конфіденційної інформації про діяльність підприємства, пропонуємо використовувати для аналізу такі показники:

- ✦ показник темпу зростання обсягів виробництва;

Таблиця 2

**Показники фінансової підсистеми підприємства**

Показник	Формула розрахунку	Частота згадування	Питома вага
<b>Показники ділової активності підприємства</b>			
Оборотність активів	Чиста виручка від реалізації продукції (ЧВ) / / Середні активи	7	15%
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізації / Середні запаси	6	13%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	ЧВ / Середня дебіторська заборгованість	6	13%
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	ЧВ / Середня кредиторська заборгованість	7	15%
<b>Показники рентабельності підприємства</b>			
Рентабельність продаж	Прибуток від операційної діяльності / / Виручка	7	25%
Рентабельність власного капіталу	Прибуток від операційної діяльності / / Власний капітал	6	21%
Рентабельність оборотних активів	Прибуток від операційної діяльності / / Оборотні активи	6	21%
Рентабельність необоротних активів	Прибуток від операційної діяльності / / Необоротні активи	6	21%
<b>Показники фінансової стійкості підприємства</b>			
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Пасиви	9	13%
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	Власні обігові кошти / Оборотні активи	8	12%
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	Власні обігові кошти / Запаси	8	12%
Коефіцієнт стабільності	Власні кошти / Позикові кошти	7	10%
Фінансовий леверидж	Довгострокові зобов'язання / Власні кошти	8	12%
<b>Показники ліквідності підприємства</b>			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кошти / Поточні пасиви	11	33%
Коефіцієнт термінової ліквідності	Поточні активи – Запаси / Поточні пасиви	11	33%
Коефіцієнт загальної ліквідності	Поточні активи / Поточні пасиви	11	33%

Показники виробничо-технічної підсистеми підприємства

Показник	Формула розрахунку	Частота згадування	Питома вага
Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос ОЗ* / Первісна вартість ОЗ	6	12%
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення за звітний період первісної вартості ОЗ / Первісна вартість ОЗ	7	14%
Фондовіддача	Собівартість продукції / Середня вартість ОЗ	6	12%
Коефіцієнт вибуття ОЗ	Вартість ОЗ, що вибули / Вартість ОЗ на початок періоду	4	8%

\*ОЗ – основні засоби.

Таблиця 4

Показники соціальної підсистеми підприємства

Показник	Формула розрахунку	Автор(-и)
Продуктивність праці	Обсяг виробництва продукції / Чисельність працівників	Балабанова Л. В. [13], Покропивний С. Ф. [14], Кібанов А. Я. [15], Макарова І. К. [16]
Середня заробітна плата	Фонд оплати праці / Чисельність працівників	Балабанова Л. В. [13], Кібанов А. Я. [15]
Плинність кадрів	Кількість звільнень за період / Середня чисельність працівників	Балабанова Л. В. [13], Макарова І. К. [16]
Чисельність персоналу / Темп зростання чисельності працівників	Кількість працівників у звітному періоді / Кількість працівників у попередньому періоді*100	Кібанов А. Я. [15], Макарова І. К. [16]

- ✦ показник частки ринку, що займає підприємство (питома вага обсягу виробництва підприємства в загальному обсязі виробництва по галузі).

У межах адміністративно-управлінської підсистеми підприємство є виробничою одиницею з певними внутрішньою структурою, зовнішнім оточенням, закономірностями функціонування та розвитку. Адміністративно-управлінська система підприємства охоплює виробничу та організаційну структуру управління підприємством та його підрозділами, а також зв'язки між виробництвом та управлінням, між підприємством і зовнішніми організаціями [18].

Однак у сучасних умовах господарювання, коли все більш актуальними стають об'єднання промислових, фінансових, інвестиційних підприємств у так звані інтегровані бізнес-групи (ІБГ) (холдинги, фінансово-промислові групи, консорціуми, транснаціональні корпорації тощо), неможливо заперечувати їх вплив на якість систем управління, організаційну структуру, рівень систем планування, контролю та організації виробництва підприємств, що входять до складу ІБГ. З огляду на це пропонуємо розглянути основні види ІБГ та їх характеристики з позиції адміністративно-управлінської підсистеми підприємства.

Незалежно від форми інтеграції бізнесу ІБС поділяються на:

- ✦ *горизонтально інтегровані структури бізнесу* – об'єднання однорідних підприємств окремої галузі, поєднані здебільшого за принципом філій, якими керує головна компанія;
- ✦ *вертикально інтегровані структури бізнесу* – об'єднання підприємств у межах одного вироб-

ничого ланцюга (видобуток сировини, виробництво товарів та їх збут);

- ✦ *диверсифіковані інтегровані структури бізнесу* – об'єднання підприємств, що напругу не пов'язані ні торговими, ні виробничими відносинами, ні галузевою приналежністю [19].

Отже, у даній роботі пропонується використовувати такі характеристики адміністративно-управлінської підсистеми підприємства з позиції його належності до ІБГ (табл. 5).

**В**изначення показників, що характеризують кожну підсистему підприємства, передбачає їх згорнення до рівня комплексного показника стадії життєвого циклу підприємства, динаміка значення якого відповідає положенню організації на кривій життєвого циклу.

У науковій літературі представлено велику кількість методів розрахунку інтегрального показника. Аналіз методів, їх переваги та недоліки наведено в табл. 6.

Отже, аналіз методів розрахунку інтегрального показника дозволяє зробити висновок, що найбільш обґрунтованим підходом до розрахунку інтегрального показника життєвого циклу підприємства є метод ентропії, оскільки всім соціально-економічним системам властивий ентропійний (невизначений) характер, а також тому, що цей метод дозволяє враховувати навантаження кожної компоненти у складі комплексного показника.

Система стабільна тільки в разі стабільності кожного її елемента (ознаки). Якщо будь-який елемент (ознака) нестабільний, то така нестабільність впливатиме на загальний стан системи та всіх її складових. Значущість кожного елемента (ознаки) системи динамічна й характеризуєть-

ся величиною його ентропії. Ентропія елемента (ознаки) зростає у разі збільшення розкиду в його оцінках. А зі збільшенням ентропії збільшується значущість елемента (ознаки). Якщо ентропія елемента (ознаки) мінімальна, то

і його значущість у загальній сукупності елементів (ознак) теж мінімальна. В такому випадку об'єкти, які досягли високих показників за ознаками з максимальною ентропією, повинні мати більше інтегральне значення [20].

Таблиця 5

Характеристика адміністративно-управлінської підсистеми підприємства

Належність підприємства до ІБГ	Організаційна структура	Рівень централізації/децентралізації	Розвиток інформаційних систем
Горизонтальні ІБГ	Функціональна; дивізійна; програмно-цільова; матрична	Посилення децентралізації управління підприємством	Удосконалення та підвищення ефективності
Вертикальні ІБГ	Функціональна; дивізійна; програмно-цільова; матрична	Посилення децентралізації управління підприємством	Удосконалення та підвищення ефективності
Диверсифіковані ІБГ	Дивізійна; програмно-цільова; матрична	Посилення децентралізації управління підприємством	Удосконалення та підвищення ефективності
Самостійні підприємства	Лінійна; лінійно-функціональна	Високий рівень централізації управління підприємством	Повільний розвиток інформаційних систем підприємства

Таблиця 6

Методи розрахунку інтегрального показника

Метод	Сутність методу	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Метод сум	Інтегральний показник визначається як сума фактичних значень або сума числових значень відносної зміни між фактичними і базовими значеннями показників	Простота розрахунків, застосовність до великої кількості показників	Обмеженість у використанні зумовлена однонаправленістю досліджуваних показників (збільшення показника свідчить про покращення, зменшення – про погіршення)
Метод геометричної середньої	Обчислення коефіцієнтів $a_{ij}$ для оцінюваних показників таких, що $0 \leq a_{ij} \leq 1$ . За одиницю приймають значення, яке відповідає найбільш високому рівню даного показника. Узагальнююча оцінка отримується у вигляді коефіцієнта: $K_i = \left[ \prod_{j=1}^n a_{ij} \right]^{1/n}, i = 1, \dots, m$	Простота розрахунків	Мала кількість досліджуваних показників та їх близьке значення до одиниці
Метод коефіцієнтів	Аналогічний методу геометричної середньої, передбачає добуток відповідних коефіцієнтів $K_i = \prod_{j=i}^n a_{ij}, i = 1, \dots, m$	Простота розрахунків	Мала кількість досліджуваних показників та їх близьке значення до одиниці
Метод суми балів	Передбачає попереднє ранжування показників та побудову допоміжної матриці $p_{ij}$ $K_i = \sum_{j=1}^n p_{ij} a_{ij}, i = 1, \dots, m$	Ранжування показників передбачає застосування методу експертних оцінок, що надає ознаки суб'єктивності отриманих результатам	Може застосовуватися як для односпрямованих показників, так і для різноспрямованих
Метод відстаней	Основою метода відстаней є врахування близькості показників до показника-еталону	Складна процедура обчислення, результати не є наочними, адже варіації різних показників можуть суттєво	Найбільш формалізований метод, дозволяє об'єктивно врахувати значущість кожного показника



1	2	3	4
	Розрахунок інтегрального показника $K_i$ кожного $i$ -го об'єкта проводиться за формулою евклідової відстані від точки еталону до конкретних значень показників $K_i = \sum_{j=1}^n k_j (x_{0j} - x_{ij})^2$	відрізнятися, що напряму впливає на значущість показника	
Метод таксономії	Є узагальненням методу відстаней, в якому всі показники попередньо стандартизуються	Складна процедура обчислення	Дозволяє об'єктивно врахувати значущість кожного показника, дозволяє позбутися неявної значущості показників, що виникає за рахунок різної варіації
Метод ентропії	Є узагальненням методу відстаней, в якому значущість кожного показника характеризується величиною його ентропії $K_{Si} = \sum_{j=1}^n E_j b_{ij},$ $b_{ij}$ – оцінка $j$ -го показника для $i$ -го об'єкта	Складна процедура обчислення	Дозволяє об'єктивно врахувати значущість кожного показника, значущість кожного показника залежить від його ентропії, що дозволяє врахувати вплив кожного елемента на нестабільність системи

Інтегральний показник життєвого циклу підприємства за методом ентропії розраховується таким чином:

$$K_{Si} = \sum_{j=1}^n E_j b_{ij}, \quad (1)$$

де  $K_{Si}$  – інтегральне значення об'єкта  $S_i$ ;  $E_j$  – ентропія  $j$ -ої ознаки;  $b_{ij}$  – оцінка  $j$ -ої ознаки для  $i$ -го об'єкта;  $n$  – кількість ознак;  $m$  – кількість об'єктів.

З урахуванням вищевикладеної формули інтегрального показника життєвого циклу  $i$ -го підприємства ( $K_i$ ) можна представити таким чином:

$$K_i = \sum_{x=1}^n \omega_x z_{xi}, \quad (2)$$

де  $z_{xi}$  – кількісна стандартизована оцінка  $x$ -го показника, що характеризує окрему підсистему підприємства;  $\omega_x$  – коефіцієнт значущості  $x$ -го показника, що характеризує окрему підсистему підприємства, визначається за формулою:

$$\omega_x = \frac{\delta_x}{\sum_{x=1}^n \delta_x}, \quad (3)$$

де  $\delta_x$  – дисперсія (ентропія)  $x$ -го показника, що характеризує окрему підсистему підприємства;  $n$  – кількість показників, за допомогою яких характеризується стан окремої підсистеми підприємства.

Стандартизована оцінка  $x$ -го показника, що характеризує окрему підсистему підприємства:

а) для стимуляторів:

$$z_{xi} = \frac{x_{xi} - x_{\min x}}{x_{\max x} - x_{\min x}}; \quad (4)$$

б) для дестимуляторів:

$$z_{xi} = \frac{x_{\max x} - x_{xi}}{x_{\max x} - x_{\min x}}. \quad (5)$$

Таким чином, на основі визначених кроків було сформовано методику визначення інтегрального показника, що характеризує фінансово-господарську діяльність підприємства у певний проміжок часу (рис. 1).

Отже, запропонований методичний підхід до визначення інтегрального показника фінансово-господарського стану підприємства дозволяє:

- ✦ урахувати динаміку змін в усіх сферах його діяльності, враховуючи стан кожної підсистеми організації;
- ✦ включення до інтегрального показника характеристик адміністративно-управлінської підсистеми дозволяє врахувати в моделі якісні параметри зміни стану підприємства у часі;
- ✦ застосування методу ентропії дозволяє врахувати властивий всім соціально-економічним системам ентропійний (невизначений) характер і навантаження кожної компоненти у складі комплексного показника.

Перспективу подальшого дослідження вбачаємо в розробці методики визначення меж стадії життєвого циклу підприємства, визначеного на базі інтегрального показника фінансово-господарського стану підприємства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Міночкіна О. М. Методика створення статистичних моделей життєвих циклів підприємства / О. М. Міночкіна // Проблеми науки. – 2005. – № 4. – С. 23 – 27.
2. Свидрак О. В. Характеристика вільних економічних зон та територій пріоритетного розвитку у розрізі стадій життєвого циклу / О. В. Свидрак // Проблеми розвитку



Рис. 1. Методичний підхід до визначення інтегрального показника фінансово-господарського стану підприємства

внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2010 – С. 678 – 680.

**3. Хмелевський О. В.** Використання матриці прибутковості в управлінні прибутковістю промислового підприємства / О. В. Хмелевський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 139 – 145.

**4. Корягіна С. В.** Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства / С. В. Корягіна : Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 21 с.

**5. Сливоцький А.** Міграція капіталу: як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів / Пер.з англ./ А. Сливоцький. – К. : Університетське вид-во «Пульсари», 2001. – 296 с.

**6. Ефимова О. А.** Реорганізація підприємств в сучасних умовах / О. А. Ефимова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citforum.univ.kiev.ua/seminars/cis99/vest.shtml>

**7.** Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://allmsfo.ru/>

**8. Тренев Н. Н.** Методологія стратегічного управління підприємством на основі самоорганізації / Н. Н. Тренев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.cfin.ru/press/afa/2001-4/07\\_3.shtml](http://www.cfin.ru/press/afa/2001-4/07_3.shtml)

**9. Абчук В. А.** Курс підприємництва / В. А. Абчук. – М. : Альфа, 2001. – 544 с.

**10. Орчаков О. А.** Теорія організації / О. А. Орчаков. – М. : МИЭМП, 2006. – 324 с.

**11. Глазгл Ф.** Динамічне розвиття підприємства. Як підприємства-піонери і бюрократія можуть стати ефективними / Пер. з нем. / Ф. Глазгл, Б. Ливехуд. – Калуга : Духовне познання, 2000. – 264 с.

**12. Иванов Ю. В.** Организация и экономика предприятия на разных этапах жизненного цикла / Ю. В. Иванов // Проблемы региональной экономики, Международный университет «Дубна», 2008 – Т. 1. – С. 3 – 18.

**13. Балабанова Л. В.** Стратегічний маркетинг [текст] : підручник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : ЦУЛ (Центр Учбової Літератури), 2012. – 612 с.

**14. Покропивний С. Ф.** Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Київ : КНЕУ, 2001. – 528 с.

**15. Кибанов А. Я.** Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация ; учебное пособие для студентов вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : Издательство «Экзамен», 2005. – 416 с.

**16.** Управление персоналом : наглядные учебно-методические материалы. – М. : ИМПЭ им. А. С. Грибоедова, 2006. – 98 с.

**17. Кальницкая И. В.** Управление организацией и его модели / И. В. Кальницкая // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33).

**18. Грещак М. Г.** Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посібник / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба ; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с. ISBN 966-574-258-2.

**19. Пилипенко А. А.** Організація управління інтегрованими структурами бізнесу в контексті збалансованої системи показників : монографія / А. А. Пилипенко, І. В. Ярошенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. ISBN 978-966-392-147-1.

**20. Хаустова В. Є.** Соціальна політика в регіонах України : монографія / В. Є. Хаустова, О. І. Омельченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 428 с. ISBN 978-966-392-389-5.

**REFERENCES**

- Abchuk, V. A. *Kurs predprinimatelstva* [Entrepreneurship course]. Moscow: Alfa, 2001.
- Balabanova, L. V., Kholod, V. V., and Balabanova, I. V. *Stratehichniy marketynh* [Strategic Marketing]. Kyiv: Tsentri Uchbovoi Literatury, 2012.
- Efimova, O. A. "Reorganizatsiia predpriiaty v sovremennykh usloviakh" [Reorganization of enterprises in modern conditions]. <http://citforum.univ.kiev.ua/seminars/cis99/vest.shtml>
- Glazgl, F., and Livekhud, B. *Dinamicheskoe razvitie predpriiatiia. Kak predpriiatiia-pionery i biurokratiia mogut stat effektivnymi* [Dynamic development of the company. As pioneers of the enterprise and the bureaucracy can be effective]. Kaluga: Dukhovoie poznanie, 2000.
- Hreshchak, M. H., Hrebeshkova, O. M., and Kotsiuba, O. S. *Vnutrishnii ekonomichnyi mekhanizm pidpriemstva* [The internal economic mechanism of enterprise]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Khmelevskiy, O. V. "Vykorystannia matrytsi prybutkovosti v upravlinni prybutkovistiu promyslovoho pidpriemstva" [Using the matrix yield returns in the management of industrial enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 5 (2010): 139-145.
- Koriahina, S. V. "Ekonomichna otsinka ta planuvannia zhyttievoho tsyklu rozvytku pidpriemstva" [Economic evaluation and planning lifecycle of enterprise]. *Avtoref. dys...kand. ekon. nauk*, 2004.
- Kibanov, A. Ya., and Durakova, I. B. *Upravlenie personalom organizatsii: otbor i otsenka pri nayme, attestatsiia* [Personnel management organizations: selection and evaluation in hiring, certification]. Moscow: Ekzamen, 2005.
- Kalnitskaia, I. V. "Upravlenie organizatsiiei i ego modeli" [Management of the organization and its model]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1 (2010).
- Khaustova, V. Ye., and Omelchenko, O. I. *Sotsialna polityka v rehionakh Ukrainy* [Social policy in the regions of Ukraine]. Kharkiv: Inzhek, 2012.
- "Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti" [International Financial Reporting Standards]. <http://allmsfo.ru/>
- Minochkina, O. M. "Metodyka stvorennia statystychnykh modelei zhyttievyykh tsykliv pidpriemstva" [Method of statistical models of enterprise life cycle]. *Problemy nauky*, no. 4 (2005): 23-27.
- Orchakov, O. A. *Teoriia organizatsii* [Organization Theory]. Moscow: MIEMP, 2006.
- Pokropyvnyi, S. F. *Ekonomika pidpriemstva* [Economics of enterprise]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Pylypenko, A. A., and Yaroshenko, I. V. *Orhanizatsiia upravlinnia intehrovanymy strukturamy biznesu v konteksti zbalansovanoi systemy pokaznykiv* [Organization management integrated business structures in the context of balanced scorecard]. Kharkiv: Inzhek, 2007.
- Slyvotskyi, A. *Mihratsiia kapitalu: iak u zamyslakh na kilka rokov vyperedty svoikh konkurentiv* [The migration of capital: as in the designs for several years ahead of its competitors]. Kyiv: Pulsary, 2001.
- Svydrak, O. V. "Kharakterystyka vilnykh ekonomichnykh zon ta terytorii prioryetnoho rozvytku u rozrizi stadii zhyttievoho tsyklu" [Characteristics of free economic zones and priority development areas in terms of life cycle]. In *Problemy razvytyia vneshneekonomicheskyykh svyazei y pryvlecheniia ynostrannykh ynvestytsiy: rehyonalnyi aspekt*, 678-680., 2010.
- Trenev, N. N. "Metodologiiia strategicheskogo upravleniia predpriiatiem na osnove samoorganizatsii" [Strategic management methodology based on the self-organization]. [http://www.cfin.ru/press/afa/2001-4/07\\_3.shtml](http://www.cfin.ru/press/afa/2001-4/07_3.shtml)
- Upravlenie personalom* [Personnel management]. Moscow: IMPE, 2006.
- Yvanov, Yu. V. "Orhanyzatsiia y ekonomika predpriatyia na raznykh etapakh zhyznennoho tsykla" [The organization and economics of enterprise at different stages of the life cycle]. In *Problemy rehyonalnoi ekonomiky*, 3-18, 2008.