

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 11 '2015 р. (454)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВИДАВЕЦЬ:

ФОП Лібуркіна Л. М.

РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.

В. С. Пономаренко

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.

М. О. Кизим

Випусковий редактор: 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.

Благун І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

Гонда В. (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

Жуковський М. (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

Заруба В. Я. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

Орлов П. А. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

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

д-р екон. наук, проф.

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

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

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

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

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

Додаток 10 до Наказу Міністерства освіти і науки України
від 12.05.2105 р. № 528

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Коломієць Г. М., Дідорчук І. Л.** Рейтинги країн за рівнем ІТ-сфери як індикатори розвитку актуальних форм суспільного багатства 8
- Ястребова Г. С.** Причини, передумови та підходи до боротьби з тіньовою економікою в Україні..... 16
- Чередниченко В. В.** Вплив балджу молоді на економічну безпеку країни..... 23
- Бервено О. В.** Якість життя як механізм інституційного моделювання національного соціально-економічного розвитку 28
- Баранік І. О.** Обґрунтування базису понять с учасної змістовної суті експортно-імпортного потенціалу підприємства..... 33
- Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З.** Методологічні підходи до класифікації змін на підприємстві 39
- Шашина М. В., Сьомочкіна І. М.** Дослідження еволюції наукових підходів до розуміння сутності поняття «виробничий потенціал» 45

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Міняйло В. П.** Аудит послуг зовнішньоекономічної діяльності України з країнами ЄС: аналітичний аспект 52

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

- Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б.** Аналіз існуючих систем прогнозування соціально-економічного розвитку у світі та в Україні.... 58
- Ханін І. Г.** Проблеми утворення та використання технологій подвійного призначення в Україні 65
- Загородня А. А.** Аналіз мережі вищих економічних навчальних закладів різних форм власності та різних акредитаційних рівнів Республіки Польщі..... 70
- Шуба О. А.** Сучасна дивідендна політика компаній Німеччини 75
- Полішко Г. Г.** Світовий досвід створення національних брендів..... 80

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

- Безкоровайний А. В.** Лінійна модель інноваційного процесу в Україні: основні проблеми та перспективи розвитку..... 86

Коюда В. О., Слюсарєва Л. А. Основи формування науково-інноваційних мереж для інноваційного розвитку регіонів..... 90

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Чернишова Л. О., Козуб В. О., Носач Л. А. Аналіз привабливості інвестиційного клімату України 102

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Бугайчук Н. В. Соціальний вектор економічного розвитку держави: генезис моделей та концепцій..... 108

ОСВІТА І НАУКА

Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Інституційні перетворення системи освіти в епоху глобалізації 114

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Кочарян І. С. Макроекономічне планування підготовки фахівців з вищою освітою у галузі «культура» і «мистецтво»..... 119

Кравець Т. В., Гапоненко Т. О. Фрактальний аналіз валютного ринку за допомогою моніторингу показника Херста..... 125

Кульчицький М. І., Коваленко В. М., Ванькович Д. В. Оцінка ефективності управління коштами місцевих бюджетів в Україні 132

Белкіна І. А. Економіко-математична модель виробничого циклу підприємства промислового птахівництва 138

Парокінний О. А., Яковенко О. Г. Моделювання управління запасами в бюджетному процесі промислового підприємства..... 144

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Марченко В. М., Плетньова Ю. К. Державно-приватне партнерство як напрям реалізації стратегії розвитку потенціалу підприємств вугільної промисловості України..... 151

Кузнецова К. О. Економічне обґрунтування оптимізації ресурсного забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств 157

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Пілько А. Д., Потятинник Б. Б. Потенціал регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів: оцінка, аналіз та перспективні напрями моделювання 162

Рибаківа О. А. Документальне оформлення руху яєць у птахівництві..... 169

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Посохов І.М., Жадан Ю. В. Розробка заходів зі зниження ризиків промислових підприємств залізничного транспорту..... 176

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Кісь О. П. Проблеми інформаційного забезпечення профорієнтаційних процесів в Україні з прикладами в галузі туризму 181

Васьківська К. В., Данилюк О. І. Удосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні..... 190

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Орлик І. О., Васильців Т. Г. Стратегічні напрями розвитку інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлю..... 195

Ткаченко С. О., Дядін А. С. Електронна торгівля: шляхи підвищення культури обслуговування споживачів..... 200

Рахман М. С. Кон'юнктурний аналіз розвитку готельної індустрії як складової туризму України 205

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

АДРЕСА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61145, Харків,
вул. Космічна, 26.
Тел./факс (057) 701-0-701

ПЕРЕДПЛАТА:

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

Науковий журнал

БІЗНЕС ІНФОРМ БИЗНЕС ИНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
вченої ради ХНЕУ № 4 від 09.11.2015 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 11 від 23.11.2015 р.

Здано до набору 24.10.2015 р.

Підписано до друку 23.11.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 54,7. Обл.-вид. арк. 71,2.

Надруковано у ТОВ «Золоті сторінки»
Замовлення № 52. Наклад 100 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2015



Яцун А. М., Маркарова С. А. Управління туристичною діяльністю підприємств: концепція розвитку та стратегія модернізації	213
---	-----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Коваль Н. М. Експрес-діагностика майнового стану підприємства.....	220
Ємельянов О. Ю., Курило О. Б., Симак А. В. Структурування витрат підприємства у процесі планування заходів з його технічного розвитку	226
Смоквіна Г. А. Сучасні підходи до оцінки економічної безпеки промислового підприємства: теоретичний досвід і практичне використання	231
Шуміло О. С. Чинники та загрози економічної безпеки торговельних підприємств.....	240
Толстих М. А. Організаційні засади внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів	246
Скриль О. К. Механізм контролю економічної стійкості промислового підприємства	251
Одарченко Д. М., Одарченко А. М., Карбівнича Т. В., Сподар К. В. Економічна ефективність виробництва замороженого напівфабрикату для перших страв «Борщова заправка».....	256

МЕТОДОЛОГІЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

Іванова М. І. Принципи як основа наукової методології управління логістикою	261
---	-----

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Паливода О. М., Теміндарова Ю. А. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в контексті європейської економічної інтеграції	267
Остроумова В. В. Херсонська торгово-промислова палата як елемент інфраструктури підтримки підприємництва	272

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Балан О. С., Арабаджи О. В. Оцінювання нематеріальних активів інвестиційного проекту з виробництва біопалива....	277
Амалян Н. Д., Амалян А. В. Об'єкти обліку в рамках реалізації програм лояльності клієнтів	282
Левіна М. В. Формування облікової політики щодо трансакційних витрат готельного кластера.....	288

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Бачо Р. Й. Державне регулювання ринків фінансових послуг в умовах функціонування віртуальних валют (криптовалют)	294
Мацелюх Н. П. Ринок цінних паперів та необхідність його збалансованого розвитку в сучасних умовах	299
Токар В. В. Загрози економічній безпеці держави при санації та ліквідації комерційних банків в Україні	306
Череп А. В., Осипенко С. О. Кооперативний банк як інвестиційна складова соціально-економічного розвитку територіальних громад.....	314
Гнедков А. В. Особливості обліку факторингових операцій в банку	320
Землячов С. В., Землячова О. А. Вплив страхування банківських ризиків на фінансову стабільність банків та страхових компаній.....	325
Черномор В. О. Оптимізація банкоматної мережі як чинника підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем	333

Сиротюк Ю. В. Місце фінансових посередників у системі алокації фінансових ресурсів в економіці.....	338
Тарангул А. А., Крамаренко О. А. Бюджетна політика забезпечення місцевих інноваційних програм.....	346
Замасло О. Т., Бойчук О. І. Аналіз сучасного стану податкової культури в Україні.....	351
Тарангул А. А., Мельник А. М. Передумови розвитку оподаткування нерухомості в Україні.....	358
Рибачук Ю. О. Прогнозування вартості інструментів фінансового ринку з використанням періодичної кількісно-вартісної моделі	366
Самусева А. Ю., Кропівцова Н. І. Комплексний підхід до оцінки фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємств.....	373
Лачкова А. І., Лачкова В. М., Сідорова Т. О. Побудова системи діагностики фінансової безпеки підприємств торгівлі	378

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Дерев'яно О. Г. Тенденції формування репутаційного капіталу підприємств харчової промисловості	384
Гросул В. А., Жилякова О. В. Сутність та особливості формування антикризової стратегії підприємства в умовах VUCA-світу.....	393
Захаров В. А. Операційна система промислового підприємства	400
Мочона А. Г. Сучасні інструменти стратегічного контролінгу на підприємстві.....	406
Бутенко Н. Ю. Управління знаннями в корпораціях	414
Полубедова А. О., Білоконенко Г. В. Інструментарій діагностування і селективного управління розвитком соціально-економічного потенціалу виробничої організації.....	419
Краснокутська Н. С., Тихонченко Р. С. Лідогенерація як інструмент формування клієнтоорієнтованих стратегій мережевих підприємств.....	428
Пахтусов М. І., Станкевич І. В. Організаційно-економічний механізм управління рекламною діяльністю підприємств зв'язку: теоретичні засади формування	434

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Коломиец А. Н., Дидорчук И. Л. Рейтинги стран по уровню ИТ-сферы как индикаторы развития актуальных форм общественного богатства.....	8
Ястребова А. С. Причины, предпосылки и подходы к борьбе с теневой экономикой в Украине.....	16
Чередниченко В. В. Влияние балджа молодежи на экономическую безопасность страны.....	23
Бервено О. В. Качество жизни как механизм институционального моделирования национального социально-экономического развития.....	28
Бараник И. А. Обоснование базиса понятий современной содержательной сути экспортно-импортного потенциала предприятия.....	33
Гринько Т. В., Гвинушвили Т. З. Методологические подходы к классификации изменений на предприятии.....	39
Шашина М. В., Семочкина И. Н. Характеристика основных подходов к определению сущности понятия «производственный потенциал».....	45

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Миняйло В. П. Аудит услуг внешнеэкономической деятельности Украины со странами ЕС: аналитический аспект.....	52
--	----

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Ярошенко И. В., Семигудина И. Б. Анализ существующих систем прогнозирования социально-экономического развития в мире и в Украине.....	58
Ханин И. Г. Проблемы создания и применения технологий двойного назначения в Украине с учетом зарубежного опыта.....	65
Загородняя А. А. Анализ сети высших экономических учебных заведений разных форм собственности и разных аккредитационных уровней Республики Польша.....	70
Шуба Е. А. Современная дивидендная политика компаний Германии.....	75
Полишко А. Г. Мировой опыт создания национальных брендов.....	80

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Безкоровайный А. В. Линейная модель инновационного процесса в Украине: основные проблемы и перспективы развития.....	86
Коюда В. А., Слюсарева Л. А. Основы формирования научно-инновационных сетей для инновационного развития регионов.....	90

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Чернышова Л. А., Козуб В. А., Носач Л. Л. Анализ привлекательности инвестиционного климата Украины для иностранных инвесторов.....	102
--	-----

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Бугайчук Н. В. Социальный вектор экономического развития государства: генезис моделей и концепций.....	108
--	-----

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

Ушакова Н. Г., Поминова И. И. Институциональные преобразования системы образования в эпоху глобализации.....	114
--	-----

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Кочарян И. С. Макроэкономическое планирование подготовки специалистов с высшим образованием в отрасли «культура и искусство».....	119
Кравец Т. В., Гапоненко Т. А. Фрактальный анализ валютного рынка с помощью мониторинга показателя Херста.....	125
Кульчицкий М. И., Коваленко В. Н., Ванькович Д. В. Оценка эффективности управления средствами местных бюджетов в Украине.....	132
Белкина И. А. Экономико-математическая модель производственного цикла предприятия промышленного птицеводства.....	138
Пароконный А. А., Яковенко А. Г. Моделирование управления запасами в бюджетном процессе промышленного предприятия.....	144

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Марченко В. Н., Плетнева Ю. К. Государственно-частное партнерство, как направление реализации стратегии развития потенциала угольных предприятий Украины.....	151
Кузнецова Е. А. Экономическое обоснование оптимизации ресурсного обеспечения потенциала конкурентоспособности энергогенерирующих предприятий.....	157

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Пилько А. Д., Потятинник Б. Б. Потенциал регионального рынка мяса и мясопродуктов: оценка, анализ и перспективные направления моделирования.....	162
Рыбакова О. А. Документальное оформление движения яиц в птицеводстве.....	169

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Посохов И. М., Жадан Ю. В. Разработка мероприятий по снижению рисков промышленных предприятий железнодорожного транспорта.....	176
--	-----

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Кись А. П. Проблемы информационного обеспечения профориентационных процессов в Украине с примерами в сфере туризма.....	181
Васьковская Е. В., Данилюк Е. И. Усовершенствование системы пенсионного обеспечения в Украине.....	190

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Орлик И. А., Васильцев Т. Г. Стратегические направления развития инвестиционного обеспечения инновационной деятельности предприятий розничной торговли.....	195
Ткаченко С. А., Дядин А. С. Электронная торговля: пути повышения культуры обслуживания потребителей.....	200
Рахман М. С. Конъюнктурный анализ развития гостиничной индустрии как составляющей туризма в Украине.....	205
Яцун Л. Н., Маркарова С. А. Управление туристической деятельностью предприятий: концепция развития и стратегия модернизации.....	213

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Скрыньковский Р. Н., Семчук Ж. В., Коваль Н. М. Экспресс-диагностика имущественного состояния предприятия.....	220
--	-----

Емельянов А. Ю., Курило О. Б., Симак А. В.	
Структурирование затрат предприятия в процессе планирование мероприятий по его техническому развитию.....	226
Смоквина А. А. Современные подходы к оценке экономической безопасности промышленного предприятия: теоретический опыт и практическое использование.....	231
Шумило О. С. Факторы и угрозы экономической безопасности торговых предприятий.....	240
Толстых М. А. Организационные основы внутривозвратного контроля затрат на ремонт основных средств.....	246
Скрыль О. К. Механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия.....	251
Одарченко Д. Н., Одарченко А. Н., Карбивничая Т. В., Сподарь Е. В. Экономическая эффективность производства замороженного полуфабриката для первых блюд «Борщевая заправка».....	256

МЕТОДОЛОГИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Иванова М. И. Принципы как основа методологии управления логистикой.....	261
---	-----

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Паливода Е. М., Теминдарова Ю. А. Развитие малого и среднего бизнеса в Украине в контексте европейской экономической интеграции.....	267
Остроумова В. В. Херсонская торгово-промышленная палата как элемент инфраструктуры поддержки предпринимательства.....	272

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Балан А. С., Арабаджи О. В. Оценка нематериальных активов инвестиционного проекта по производству биотоплива.....	277
Амальян Н. Д., Амальян А. В. Объекты учета в рамках осуществления программ лояльности клиентов.....	282
Левина М. В. Формирование учетной политики в отношении транзакционных расходов гостиничного кластера.....	288

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Бачо Р. И. Государственное регулирование рынков финансовых услуг в условиях функционирования виртуальных валют (криптовалют).....	294
Мацелюх Н. П. Рынок ценных бумаг и необходимость его сбалансированного развития в современных условиях..	299
Токарь В. В. Угрозы экономической безопасности государства при санации и ликвидации коммерческих банков в Украине.....	306
Череп А. В., Осипенко С. А. Коммунальный банк как инвестиционная составляющая социально-экономического развития территориальных общин.....	314
Гнедков А. В. Особенности учета факторинговых операций в банке.....	320
Землячев С. В., Землячева О. А. Влияние страхования банковских рисков на финансовую стабильность банков и страховых компаний.....	325
Черномор В. А. Оптимизация банкоматной сети как фактора повышения эффективности деятельности банка в сфере платежных систем.....	333
Сиротюк Ю. В. Место финансовых посредников в системе аллокации финансовых ресурсов в экономике.....	338

Тарангул А. А., Крамаренко Е. А. Бюджетная политика обеспечения местных инновационных программ.....	346
Замасло О. Т., Бойчук О. И. Анализ современного состояния налоговой культуры в Украине.....	351
Тарангул А. А., Мельник А. Н. Предпосылки налогообложения недвижимости в Украине.....	358
Рыбачук Ю. А. Прогнозирование стоимости инструментов финансового рынка с использованием периодической количественно-стоимостной модели.....	366
Самусева А. Ю., Кропивцова Н. И. Комплексный подход к оценке финансовых угроз с целью обеспечения финансовой безопасности предприятия.....	373
Лачкова Л. И., Лачкова В. Н., Сидорова Т. А. Построение системы диагностики финансовой безопасности предприятий торговли.....	378

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Деревянко Е. Г. Тенденции формирования репутационного капитала предприятий пищевой промышленности.....	384
Гросул В. А., Жилиякова Е. В. Сущность и особенности формирования антикризисной стратегии предприятия в условиях VUCA-мира.....	393
Захаров В. А. Операционная система промышленного предприятия.....	400
Мочоная Л. Г. Современные инструменты стратегического контроллинга на предприятии.....	406
Бутенко Н. Ю. Управление знаниями в корпорациях.....	414
Полубедова А. А., Белоколенко А. В. Инструментарий диагностирования и селективного управления развитием социально-экономического потенциала производственной организации.....	419
Краснокутская Н. С., Тихонченко Р. С. Лидогенерация как инструмент формирования клиентоориентированных стратегий сетевых предприятий.....	428
Пахтусов М. И., Станкевич И. В. Организационно-экономический механизм управления рекламной деятельностью предприятий связи: теоретические основы формирования.....	434

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Kolomiyets G. M., Didorchuk I. L. Countries Ratings by the Level of IT-Sphere as Indicators for Development of Topical Forms of Social Wealth.....	8
Iastrebova G. S. Causes and Backgrounds of the Shadow Economy in Ukraine, Approaches to Countering	16
Cherednychenko V. V. Influence of Youth Bulge on the Economic Security of Country	23
Berveno O. V. Quality of Life as a Mechanism for Institutional Modeling of National Socio-Economic Development.....	28
Barannik I. O. Substantiating the Base of Concepts of the Current Content-Related Essence of Export-Import Potential of Enterprise.....	33
Grynko T. V., Gviniashvili T. Z. Methodological Approaches to Classification of Changes at Enterprise	39
Shashyna M. V., Symochkina I. M. Characteristics of the Main Approaches to the Definition of Essence of the Concept of «Productive Potential»	45

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Miniailo V. P. Audit of Services in the Foreign Economic Activity between Ukraine and the EU Member States: the Analytical Aspect	52
--	----

FOREIGN EXPERIENCE

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Analysis of the Existing Systems of Forecasting Socio-Economic Development in the World and in Ukraine	58
Khanin I. G. Problems of Creation and Application of Dual-Use Technologies in Ukraine with Consideration of Foreign Experience.....	65
Zagorodnia A. A. Analyzing the Network of Higher Economic Education Establishments of Different Ownerships and Different Levels of Accreditation in the Republic of Poland ...	70
Shuba E. A. Current Dividend policy of German Companies.....	75
Polishko G. H. Global Experience as to Creating National Brands.....	80

INNOVATIVE PROCESSES

Bezkorovainyi A. V. A Linear Model of Innovation Process in Ukraine: Problems and Prospects	86
Koiuda V. O., Slyusareva L. A. Fundamentals of Building the Scientific-Innovation Networks for Innovative Development of Regions.....	90

INVESTMENT PROCESSES

Chernyshova L. A., Kozub V. O., Nosach L. L. Analysis of the Ukraine's Investment Climate Attractiveness for Foreign Investors.....	102
--	-----

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Buhaichuk N. V. Social Vector in the Economic Development of the State: Genesis of Models and Conceptions	108
--	-----

EDUCATION AND SCIENCE

Ushakova N. G., Pominova I. I. Institutional Transformations of Education System in the Era of Globalization	114
---	-----

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Kocharyan I. S. Macroeconomic Planning of Training the Specialists with Higher Education in the «Culture and Art» Sector	119
---	-----

Kravets T. V., Gaponenko T. O. Fractal Analysis of Foreign Exchange Market by Means of Monitoring the Hurst Exponent.....	125
Kulchytskyi M. I., Kovalenko V. M., Vankovych D. V. Evaluating the Funds Management Efficiency of the Local Budgets in Ukraine.....	132
Bielkina I. A. An Economic-Mathematical Model of the Production Cycle of an Enterprise of the Industrial Poultry Farming.....	138
Parokynnyi O. A., Yakovenko A. G. Modeling of Inventory Management in the Budgetary Process of Industrial Enterprise.....	144

ECONOMICS OF INDUSTRY

Marchenko V. M., Pletnova Yu. K. Public-Private Partnerships as a Direction for Implementing the Strategy of Developing the Potential of Coal Enterprises in Ukraine.....	151
Kuznietsova K. O. The Economic Substantiation of Optimizing the Resources Provision of Competitive Potential of Power Generation Enterprises	157

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Pilko A. D., Potiatynnyk B. B. The Potential of Regional Market of Meat and Meat Products: Evaluation, Analysis and Perspective Directions for Modeling.....	162
Rybakova O. A. Documenting the Eggs Flow in the Poultry Industry.....	169

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

Posokhov I. M., Zhadan Iu. V. Development of Measures to Reduce Risks of Industrial Enterprises of Railway Transport	176
---	-----

LABOR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Kis O. P. Problems of Informational Supporting the Professional Orientation Processes in Ukraine with Examples in the Tourism Sphere	181
Vaskivska K. V., Danyliuk O. I. Improvement of the Pension System in Ukraine	190

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Orlyk I. O., Vasylytsyov T. G. Strategic Directions for Development of Investment Provision of Innovation Activity of Retail Trade Enterprises	195
Tkachenko S. O., Dyadin A. S. Electronic Commerce: Ways to Improve the Culture of Servicing Customers.....	200
Rahman M. S. A Market Analysis of Hospitality Industry Development as a Part of Tourism in Ukraine.....	205
Yatcun L. M., Markarova S. A. Managing the Tourism Activities of Enterprises: Development Conception and Modernization Strategy	213

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Skrynkovskyy R. M., Semchuk Zh. V., Koval N. M. Express-Diagnostics of the Property Position of Enterprise	220
Yemelyanov O. Yu., Kurylo O. B., Symak A. V. Structuring the Costs of Enterprise in the Process of Planning Measures for its Technical Development	226
Smokvina G. A. Contemporary Approaches to Assessment of Economic Security of Industrial Enterprises: Theoretical Experience and Practical Use	231

Shumilo O. S. Factors of and Threats to Economic Security of Trade Enterprises	240
Tolstykh M. A. Organizational Bases of the Internal Control of Costs for Repairing the Main Assets.....	246
Skryl O. K. A Mechanism for Control of the Economic Sustainability of Industrial Enterprise	251
Odarchenko D. M., Odarchenko A. M., Karbivnycha T. V., Spodar K. V. Economic Efficiency of Production of Semi-Prepared Frozen Garnish «Borshchova Zapravka»	256

METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCH IN ECONOMICS

Ivanova M. I. Principles as a Basis for the Methodology of Logistics Management	261
--	-----

PROBLEMS OF SMALL BUSINESS

Palyvoda O. M., Temindarova Yu. A. Development of Small and Medium Business in Ukraine in the Context of the European Economic Integration.....	267
Ostroumova V. V. The Kherson Chamber of Commerce and Industry as an Element of the Entrepreneurship Support Infrastructure.....	272

ACCOUNTING AND AUDITING

Balan O. S., Arabadzhy O. V. Valuation of Intangible Assets (IA) of Investment Project on Production of Biofuel.....	277
Amalyan N. D., Amalian A. W. Accounting Objects within the Framework of Customer Loyalty Programs.....	282
Levina M. V. Establishing the Accounting Policy as to the Transaction Costs of Hotel Industry Cluster	288

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Bacho R. J. State Regulation of the Markets of Financial Services in the Context of Virtual Currencies (Crypto-Currencies) Availability	294
Matselukh N. P. Securities Market and the Need for its Balanced Development in the Current Context.....	299
Tokar V. V. Threats to the Economic Security of the State in the Cases of Readjustment and Liquidation of Commercial Banks in Ukraine.....	306
Cherep A. V., Osypenko S. O. Communal Bank as an Investment Component of the Socio-Economic Development of Territorial Communities	314
Hniedkov A. V. The Accounting Features of Factoring Operations in the Bank.....	320
Zemlyachev S. V., Zemlyacheva O. A. Influence of Bank Risks Insurance on the Financial Stability of Banks and Insurance Companies.....	325
Chernomor V. O. Optimizing ATM-Network as a Factor for Increasing the Efficiency of Bank Activities in the Sphere of Payment Systems.....	333
Syrotiuk Yu. V. Place of Financial Intermediaries in the System for Allocating Financial Resources in the Economy	338
Tarangul L. L., Kramarenko O. A. Budgetary Policy to Ensure Local Innovation Programs	346
Zamaslo O. T., Boichuk O. I. An Analysis of the Current Status of Tax Culture in Ukraine.....	351
Tarangul L. L., Melnyk A. M. Preconditions of the Real Estate Taxation in Ukraine	358
Rybachuk Iu. O. Using the Periodic Quantity-Value Model to Forecast the Value of Financial Market Tools	356
Samusieva L. Yu., Kropivtsova N. I. A Comprehensive Approach to Evaluating Financial Threats to Financial Security of Enterprise.....	373
Lachkova L. I., Lachkova V. M., Sidorova T. O. Developing a System to Diagnose the Financial Security of Trade Enterprises	378

MANAGEMENT AND MARKETING

Derevianko O. H. Trends in the Establishing Reputation Capital of the Food Industry Enterprises	384
Grosul V. A., Zhyliakova O. V. Essence and Features of Formation of an Anti-Crisis Strategy of Enterprise in Conditions of VUCA World.....	393
Zakharov V. A. Operating System of Industrial Enterprise	400
Mochona L. G. Contemporary Tools for Strategic Controlling in the Enterprise.....	406
Butenko N. Yu. Knowledge Management in Corporations.....	414
Polubiedova A. O., Bilokonenko H. V. Tools for Diagnosing and Selective Management of Development of the Socio-Economic Potential of Industrial Organization.....	419
Krasnokutska N. S., Tikhonchenko R. S. Lead Generation as a Tool for Developing Customer-Oriented Strategies of Network Enterprises	428
Pakhtusov M. I., Stankevych I. V. An Organizational-Economic Mechanism for Management of Advertising Activities of Communication Enterprises: Theoretical Bases of Formation.....	434

РЕЙТИНГИ КРАЇН ЗА РІВНЕМ ІТ-СФЕРИ ЯК ІНДИКАТОРИ РОЗВИТКУ АКТУАЛЬНИХ ФОРМ СУСПІЛЬНОГО БАГАТСТВА

© 2015 КОЛОМІЄЦЬ Г. М., ДІДОРЧУК І. Л.

УДК 330.522

Коломієць Г. М., Дідорчук І. Л. Рейтинги країн за рівнем ІТ-сфери як індикатори розвитку актуальних форм суспільного багатства

Мета статті – на основі визначення змісту суспільного багатства в контексті інституційної парадигми охарактеризувати напрями трансформації структури його форм за допомогою встановлення спряженості індексів мережевої готовності, розвитку людського потенціалу, глобальної конкурентоспроможності. У статті обґрунтовано, що суспільне багатство за сучасних умов набуває нової актуальної структури форм, в якій провідну роль відіграють знання, інформація, здібності людини, що втілюються в інноваційних продуктах. Проаналізовано взаємозв'язок між показниками розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій, людського розвитку та конкурентоспроможності країн світу. Визначено, що ефективність відтворення об'єктів суспільного багатства, основана на масштабі виробництва, замінюється на інновації та створення знань, що означає зміну правила поєднання виробника – суб'єкта багатства зі специфічно-історичним засобом виробництва – інформацією, знанням. Перспективою подальших досліджень є визначення напрямів інституційних перетворень структури форм багатства країни з урахуванням визначених тенденцій його актуальних трансформацій.

Ключові слова: суспільне багатство, інформаційно-комп'ютерні технології, людський розвиток, глобальна конкурентоспроможність, інноваційний розвиток.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 22.

Коломієць Ганна Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Дідорчук Ірина Леонідівна – старший викладач кафедри міжнародної економіки та світового господарства, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: didorchuk-irina@yandex.ru

УДК 330.522

Коломієць А. Н., Дідорчук І. Л. Рейтинги стран по уровню ИТ-сферы как индикаторы развития актуальных форм общественного богатства

Цель статьи – на основе определения содержания общественного богатства в контексте институциональной парадигмы охарактеризовать направления трансформации структуры его форм с помощью установления сопряженности индексов сетевой готовности, развития человеческого потенциала, глобальной конкурентоспособности. В статье обосновано, что общественное богатство в современных условиях приобретает новую актуальную структуру форм, в которой ведущую роль играют знания, информация, способности человека, воплощающиеся в инновационных продуктах. Проанализирована взаимосвязь между показателями развития информационно-компьютерных технологий, человеческого развития и конкурентоспособности стран мира. Определено, что эффективность воспроизводства объектов общественного богатства, основанная на масштабе производства, заменяется на инновации и создание знаний, означает изменение правила соединения производителя – субъекта богатства со специфически историческим средством производства – информацией, знанием. Перспективой дальнейших исследований является определение направлений институциональных преобразований структуры форм богатства страны с учетом определенных тенденций его актуальных трансформаций.

Ключевые слова: общественное богатство, информационно-компьютерные технологии, развитие общества, глобальная конкурентоспособность, инновационное развитие.

Рис.: 1. **Табл.:** 7. **Библ.:** 22.

Коломієць Анна Николаевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразіна (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Дідорчук Ірина Леонидовна – старший преподаватель кафедры международной экономики и мирового хозяйства, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразіна (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: didorchuk-irina@yandex.ru

UDC 330.522

Kolomiets G. M., Didorchuk I. L. Countries Ratings by the Level of IT-Sphere as Indicators for Development of Topical Forms of Social Wealth

The article is aimed, on the base of determination of the content of social wealth in the context of institutional paradigm, to describe transformation directions of its forms structure through establishing contingency of network readiness indices, human development, global competitiveness. The article substantiates that social wealth in contemporary conditions takes a new topical structure of forms, in which the leading role act knowledge, information, human capacities, which are being implemented in innovative products. The article analyzes relationship between the indicators of development of information-computer technology, human progress and the competitiveness of the world countries. It has been determined that efficiency of reproduction of public wealth, based on the scale of production, is being replaced by the innovation and knowledge creation, which means changing the rules for connecting producer as wealth entity with a specific historic means of production – information and knowledge. Prospect of further research is identifying the directions for institutional change of the forms structure in terms of the country's wealth, taking into account specific trends of its topical transformations.

Key words: social wealth, information-computer technology, society development, global competitiveness, innovative development.

Pic.: 1. **Tabl.:** 7. **Bibl.:** 22.

Kolomiets Ganna M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: 52-melen@mail.ru

Didorchuk Iryna L. – Senior Lecturer of the Department of International Economics and World Economy, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: didorchuk-irina@yandex.ru

Суспільне багатство, його форми і чинники зростання є постійним об'єктом економічних досліджень. Метаморфози його структури потребують розвитку і відповідних методів дослідження, а також правил вимірювання. Оскільки суспільне багатство необхідно вивчати в динаміці, методи дослідження повинні забезпечувати компаративність в часі та просторі. Усе це обумовлює доцільність залучати до аналізу і розглядати індекси, які все більше складаються в систему і дозволяють доповнити всебічний розгляд глобальних трансформацій структури форм суспільного багатства.

Розвиток теоретичних уявлень про суспільне багатство, його сутність, зміст, джерела зростання і закономірності зміни його форм належить до провідних напрямів світової економічної думки. Методологічні основи сучасних підходів до його визначення вироблено класиками політичної економії, У. Петті, Ф. Кене, Д. Рікардо, А. Смітом, К. Марксом. Автори сучасних досліджень виокремлюють нові тенденції у відтворенні, нагромадженні суспільного багатства, різним чином наголошуючи на зростанні провідної ролі в цьому процесі інтелекту людини, знань, інформації, інновацій. Такі дослідження містяться в роботах науковців А. Горца, Е. Тофлера, Е. Фелпса, В. Гейця, С. Балацького, Р. Нуреева, Ю. Латова, В. Іноземцева, Н. Пліскевича.

Відповідно до того, як змінюється структура суспільного багатства, методологічні підходи до визначення його змісту в актуальній формі, змінюється і методологія його вимірювання. Саме наявність адекватних оцінок складових національного багатства створює надійне підґрунтя для економіко-теоретичного аналізу цього складного феномена. Це, зокрема, підходи, запропоновані ще наприкінці ХХ сторіччя групою фахівців Світового банку: А. Кунте, К. Гамільтоном, Д. Діксоном, М. Клементсом, згідно з якими національне багатство представляє собою показник, що обчислюється за трьома складовими – природний капітал, людські ресурси і виробничі активи [1]; підходи до обчислення багатства на основі розширеного трактування його складу дослідниками Л. Абалкіним, С. Глазьевим [2]; сучасні комплексні методологічні розробки вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України та Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України: В. Гейця, А. Гриценка, О. Барановського, С. Дорогунцова [3, 4] та інших. Методологічно перспективними є дослідження І. Бобух [5, 6], в яких автор вирізняє інформаційний потенціал як елемент багатства: «Досить специфічним елементом національного багатства, вагомим якого в сучасному житті суспільства постійно зростає, є інформаційний потенціал країни. Це проявляється, по-перше, збільшенням частки вартості інформаційного компонента в загальному обсязі засобів виробництва і предметів споживання і, по-друге, підвищенням ролі функцій, які виконує інформація в економічній системі» [6, с. 71].

Значні можливості для визначення кількісних та якісних характеристик актуальних форм суспільного багатства, співставлення їх відповідно до країн і регіонів, надають результати комплексних дослідницьких програм і проектів, статистичних ресурсів, баз даних, які вимірюють різні аспекти розвитку суспільного ба-

гатства. Так, порівняльну оцінку рівня суспільного багатства можна отримати в узагальненій формі за допомогою Індексу Глобальної Конкурентоспроможності (*The Global Competitiveness Index*) за версією Всесвітнього економічного форуму [7] і в персоніфікованій формі за допомогою Індексу Розвитку Людського Потенціалу (*Human Development Index*), який складається Програмою Розвитку Організації Об'єднаних Націй [8].

Розвиток інформаційної сфери відображається в індексах, які виокремлюють важливі чинники, що впливають на ІТ-сферу, дають можливість зіставити результати розвитку інформаційної сфери в різних країнах і тим самим задають певні правила виходу на ефективну траєкторію її розвитку. Існує декілька всесвітньо визнаних індексів, що розраховуються організаціями за різними методиками: Міжнародного Телекомунікаційного Союзу (*International Telecommunication Union*) – Індекс Розвитку інформаційно-комунікаційних технологій у країнах світу (*ICT Development Index*). [9], Міжнародної організації (*World Wide Web Foundation*) – Індекс розвитку Інтернету в країнах світу (*The Web Index*) [10], Всесвітнього Економічного Форуму (*World Economic Forum*) – Індекс мережевої готовності [11]. Але те, що ІТ-рейтинги відображають процес перетворення структури суспільного багатства, її актуальної форми, яка створюється в новітній економіці, усвідомлено не повною мірою.

Мета статті – на основі визначення змісту суспільного багатства в контексті інституційної парадигми охарактеризувати напрями трансформації структури його форм за допомогою установлення спряженості індексів мережевої готовності, розвитку людського потенціалу, глобальної конкурентоспроможності.

Вивчення сучасних теоретико-методологічних підходів до переосмислення складного феномена багатства, який має ознаку зростаючої багатоаспектності досліджень, та беручі до уваги, що, як зауважує А. Гриценко, «для сучасного етапу характерна розгорнута взаємодія економічного і соціального як нерозривно пов'язаних і в той же час відносно самостійних сфер» [12], багатство в широкому сенсі необхідно визначити як суспільне, а його зміст – як сукупність вироблених, присвоєних і нагромаджених предметних, соціальних, духовних і діяльнісних форм буття людини в навколишньому світі. Виокремлення форм багатства в його актуальних формах безпосередньо пов'язане зі способом вироблення, присвоєння і нагромадження, залежно від такого фактора, який є актуальним з точки зору забезпечення результативності за певних умов. Його актуальна структура відображає склад і систему підпорядкованості цінностей, що обумовлено конкретно-історичними умовами нагромадження суспільного багатства. Сучасні тенденції зміни структури форм суспільного багатства визначаються в умовах, коли стан економічної системи у світі характеризується як перехідний чи трансформаційний. М. Кастельс надає визначення глобальній економіці як такій, що має відмінності від світової, оскільки, на відміну від попередніх етапів розвитку світового господарства, коли процес нагромадження капіталу відбувався по всьому світові, сучасна глобальна еконо-

міка здатна працювати як єдина система в режимі реального часу і в масштабі планети [13, с. 105]. Техніко-технологічним підґрунтям цього є розповсюдження інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ).

Інформаційно-комп'ютерні технології перетворюють господарську діяльність, економічні відносини. Зміни, що відбуваються у процесі вироблення, привласнення і нагромадження економічного суспільного багатства, стосуються перевизначення його основних частин відносно ролі у виробленні доданої вартості як втіленні власне справжнього економічного зростання багатства. Виникає перевизначення витрат, що створюють вартість [14, с. 73, 128], коли провідна роль у створенні доданої вартості переходить до робітників, які продукують інновацію. Оскільки на сучасному етапі ринкові відносини продовжують відігравати вирішальну роль, здібності до такої діяльності приймають вартісну форму, форму людського капіталу, який починає відігравати все більше вирішальну роль [14, с. 128, 129]. Отже, існує певна спряженість процесу поширення ІКТ та зміни соціально-економічних відносин зі створення суспільного багатства. Цей процес у своєму розвитку проходить низку етапів.

Ексклюзивний I етап – ІКТ були ексклюзивною формою виробництва, яка суттєво не впливала на господарську систему,

Інтенсивний II етап – ІКТ поширюються, її переваги стають все більш явними порівняно з традиційними, темпи їх впровадження зростають.

Інтересийний III етап – традиційні форми виробництва перетворюються на основі ІКТ, а норми і правила взаємодії господарюючих суб'єктів, що ними обумовлюються, стають домінуючими.

Розвиток ІТ технологій суттєво перетворює життя людини, зокрема:

- ✦ збільшуючи доступність інформації, знань і безперервність особистого освітнього розвитку; така можливість, зокрема, поширюється за рахунок створення нової моделі інноваційного університету, масових відкритих онлайн-курсів, які було започатковано Стенфордським університетом у 2012 р. у межах проекту Coursera, на теперішній час кількість таких проектів у світі невпинно зростає (освітні онлайн-проекти Великобританії – платформа *Futurelearn*, Німеччини – *Iversity*, Австралії – *Open2Study*, загальноєвропейський проект *Openup Ed*), що надає можливість долучатися до найкращих інтелектуальних освітніх ресурсів значній кількості людей по всьому світі; у 2015 р. тільки на базі *Coursera* представлено 1005 навчальних курсів, а кількість людей, що отримали освіту, становить більше 12 мільйонів, зареєстровані користувачі є представниками 196 країн світу; подальший розвиток технологій надає можливості з формування індивідуальних траєкторій навчання, враховування специфіки засвоєння інформації користувачем, дозволяє виокремлювати найталановитіших студентів [15].

- ✦ породжуючи нові форми і режими зайнятості в часі та просторі;
- ✦ інтегруючи робочий і вільний час;
- ✦ розширюючи економічну свободу вибору людини.

Найпереконливіше про вищезначені зміни свідчить виникнення та поширення фрілансу – як нової форми зайнятості, його глобальний ринок безперервно зростає. Так, за оцінками Elance, 34% зайнятого населення в США складають фрілансери, а Україна є головним ринком фрілансу в Європі, за оцінкою найбільшої у світі біржі фрілансерів *Upwork*; до 2020 р. оборот світового ринку фрілансу зростає до 46 млрд дол. США, кількість фрілансерів складе до 60% від загальної пропозиції на ринку праці у світі [16].

Розширення економічної свободи вибору людини проявляється також у виникненні так званої *економіки сумісного споживання*, коли краудфандінгова індустрія надає людям, установам, бізнесу можливість вільно поєднуватися в межах різних проектів, створюючи принципово новий ринок капіталу, який у 2014 р. продемонстрував високі темпи зростання і дорівнював 16,2 мільярдів доларів США, 6,7% з яких відносяться до категорії «Бізнес і підприємництво», а інші припадають на соціальні ініціативи, кіно і театральне мистецтво, нерухомість, музику [17]. Це свідчить про створення нового інвестиційного середовища, яке поєднує як традиційні інститути фінансування, так і ті, що тільки утворюються завдяки новим можливостям.

Власне синтетичним критерієм суспільного багатства і є розвинута людська особистість. З цього приводу К. Маркс, чий методологічний підхід є насущними для сучасних досліджень актуальних форм суспільного багатства, зазначав: «Насправді ж, якщо відкинути обмежену буржуазну форму, чим же іншим є багатство, як не універсальністю потреб, здібностей, засобів споживання, продуктивних сил і т. д. індивідів, створеною універсальним обміном? Чим іншим є багатство, як не повним розвитком панування людини над силами природи, тобто як над силами так званої «природи», так і над силами його власної природи? Чим іншим є багатство, як не абсолютним виявленням творчих обдарувань людини, без яких-небудь інших передумов, крім передумов історичного розвитку, що робить самоціллю цю цілісність розвитку, тобто розвитку всіх людських сил як таких, безвідносно до будь-якого *завдалегідь встановленого* масштабу? Людина тут не відтворює себе в якій-небудь одній тільки визначеності, а виробляє себе у всій своїй цілісності, вона не прагне залишатися чимось остаточно усталеним, а знаходиться в абсолютному русі становлення» [18, с. 476]. Характерною особливістю сучасної трансформації актуальних форм суспільного багатства і перспективою їх розвитку є саме перехід до все більшого розвитку здібностей людини на основі інформаційно-комп'ютерних технологій, який транслюється як у показники зростання економічного багатства, що набуває матеріальну форму послуг, провідну роль серед яких відіграють саме інформаційні послуги, так і в нагромадження здібностей людини, що

не можуть бути відчуженими – здібності до переробки інформації, до комунікаційної взаємодії в межах глобального господарського простору, здібності до взаємодії в глобальному середовищі, здібності до організації пошуку рішення без задалегідь визначеної проблеми, здібності до перетворення до переробки інформації на інноваційний продукт. Виникає нове правило поєднання виробника, який може бути охарактеризований як мережевий виробник (табл. 1) зі специфічно-історичним засобом виробництва — інформацією. На користь цього дослідник В. Іноземцев зазначає, що «перехід від праці до творчості являє собою умову і сутність постеконімічної трансформації» [19]. Відповідно до цього результативність нагромадження все більшою мірою забезпечується не тільки в процесі виробництва, а й в процесі споживання. Це, у свою чергу, виокремлює актуальні здібності суб'єкта нагромадження як виробника та як споживача, які проходять впродовж своєї еволюції низку етапів (див. табл. 1). Перехід до нового типу виробництва, привласнення і нагромадження суспільного багатства визначається тим, що речова форма суспільного багатства все більше втрачає своє значення, а послуги, зокрема інформаційні, як обмін діяльністю, – починають домінувати в структурі виробництва.

Оскільки зміна правила такого поєднання здійснюється на основі інформаційно-комп'ютерних технологій, то становлення актуальних форм суспільного багатства обумовлено розгортанням правил, норм і процедур в низку техніко-технологічних і соціально-економічних інститутів, що є взаємоузгодженими і взаємопов'язаними. А це дозволяє визнати доцільним аналіз індексів ІТ-сфери як індикатора інституціоналізації актуальних форм суспільного багатства.

Незважаючи на те, що рівень цін на послуги телефонії та широкосмугового Інтернету має тенденцію до зниження, лідируючі позиції в рейтингу займають розвинуті країни з високим рівнем доходу. Індекс у розвинутому світі в середньому вдвоє вищий, ніж у країнах, що розвиваються.

Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (*ICT Development Index*) – комплексний показник, розрахований за методикою Міжнародного телекомунікаційного союзу, дозволяє здійснювати моніторинг країн за розвитком інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і скласти рейтинг з понад 160 країн. Індекс вибудовується на основі 11 показників, згрупованих за трьома субіндексами (табл. 2).

«За останні 15 років революція у сфері ІКТ привела до безпрецедентного глобального розвитку. Технологічний прогрес, розгортання інфраструктури і зниження цін обумовили стрімке зростання доступу і підключення мільярдів людей по всьому світу до ІКТ. У 2015 році налічувалося більш ніж 7 мільярдів абонентів мобільного стільникового зв'язку по всьому світу, у порівнянні з менш ніж 1 мільярдом у 2000 році. 3,2 мільярди людей використовують Інтернет, з яких 2 млрд – із високорозвинутих країн. ІКТ буде грати ще більш значущу роль у майбутньому порядку денному розвитку після 2015 року, спрямованому на досягнення цілей сталого розвитку, оскільки світ рухається все швидше і швидше в напрямку цифрового суспільства. Наша місія полягає у створенні по-справжньому інклюзивного інформаційного суспільства для всіх, забезпечуючи високоякісні дані та статистику для оцінки і зіставленні прогресу», – зазначає Брахіма Сану, Директор Бюро розвитку електров'язку Міжнародного телекомунікаційного союзу [22]. Україна постійно підвищує місце в рейтингу (рис. 1, табл. 3).

Аналіз даних за субіндексами показує, що зростання розповсюдження мережі Інтернет в Україні відбувається за рахунок збалансованого зростання всіх його складових – доступу, використання та зростанню навичок (табл. 4).

Відповідно до даних, отриманих на основі цього індексу, можна визначити тенденції в загальному розвитку мережі Інтернет, не виокремлюючи при цьому бізнес-середовище чи сферу державного управління.

Міжнародна організація *World Wide Web Foundation* розробила Індекс розвитку Інтернету, за яким порів-

Таблиця 1

Зміни характеристик суб'єктів суспільного багатства

Характеристики суб'єкта як виробника суспільного багатства	Характеристики суб'єкта як споживача
1) навчена робоча сила: здатність адаптуватися до трудових процесів, функціональна грамотність; засвоєння кодексу поведінки, необхідного для збереження соціальних зв'язків	1) масовий навчений споживач: відрізняє корисні товари від шкідливих; не інфантильний;
2) складна робоча сила: здатність швидко навчатися та перенавчатися, здатність до самостійного використання нових знань, здатність змінювати місто роботи, проживання (підвищення мобільності)	2) масовий культурний споживач: здатність самостійно обирати необхідні товари, здатність вибирати дійсно необхідне
3) науково-технічна робоча сила: здатність приймати інноваційні рішення	3) універсальний споживач: здатність розуміти цінність нестандартних продуктів; здатність обирати і приймати відповідальні рішення
4) мережева робоча сила: виробник, що відтворює сам себе, «самопідприємець»	4) мережевий споживач: споживач, націлений на саморозвиток

Джерело: складено авторами за [20, 21].

Структура індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій

Субіндекс	Показник	Питома вага показника	Питома вага субіндексу
Доступ до ІКТ	– фіксованого телефонного зв'язку на 100 жителів	0,20	0,40
	– mobile-стільникового телефонного зв'язку на 100 жителів	0,20	
	– міжнародний інтернет-трафік на інтернет-користувача	0,20	
	– частка домашніх господарств з комп'ютером	0,20	
	– частка домашніх господарств, що мають доступ до мережі Інтернет	0,20	
Використання ІКТ	Відсоток осіб з використанням інтернету	0,33	0,40
	Фіксований (провідний) – broadband інтернет-зв'язку на 100 жителів	0,33	
	Wireless широкосмугового зв'язку на 100 жителів	0,33	
Навички у сфері ІКТ	Рівень грамотності дорослого населення	0,33	0,20
	Вторинний валовий коефіцієнт охоплення	0,33	
	Третинний валовий коефіцієнт охоплення	0,33	

Джерело: складено авторами за [22, р. 226].

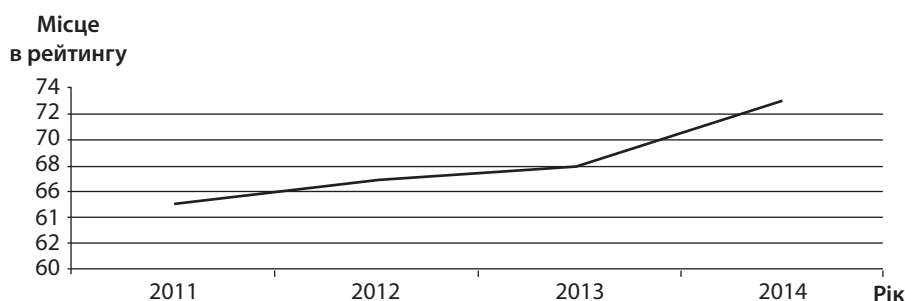


Рис. 1. Динаміка розвитку ІКТ в Україні за субіндексами

Джерело: складено авторами за [22, р. 43–45].

Таблиця 3

Динаміка розвитку ІКТ в Україні за Індексом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій

Рік	Місце в рейтингу	Значення індексу
2010	67	4,40
2011	68	4,64
2012	71	4,97
2013	73	5,15

Джерело: складено авторами за [22, р. 43–45].

Таблиця 4

Динаміка розвитку ІКТ в Україні за субіндексами

Субіндекси	2012 р.		2013 р.	
	Рейтинг	Індекс	Рейтинг	Індекс
Доступ до ІКТ	71	6,51	70	6,16
Використання ІКТ	101	1,80	100	2,11
Навички у сфері ІКТ	13	9,23	13	9,23

Джерело: складено авторами за [22, р. 43–45].

нуються країни світу. На його основі вимірюється рівень розвитку і впливу Інтернету на різні складові суспільного життя. Індекс складається з чотирьох складових:

- ✦ проникнення, в якому враховується рівень і інтенсивність використання Інтернету як похід-

на від якості комунікаційної та інституційної інфраструктури;

- ✦ свободи і відкритості, що відображає рівень реалізації прав на отримання інформації, безпеку і конфіденційність Інтернету;
- ✦ якості контенту – з огляду на розвиток національного сегмента Інтернету;
- ✦ права і можливості – як визначення впливу Інтернету на економічний, політичний і соціальний розвиток держави.

У рейтингу розвитку Інтернету у 2014 р. Україна посіла 46 місце з 86 країн (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка розвитку Інтернету в Україні за Індексом розвитку Інтернету

Країна	Рейтинг	Проникнення	Якість контенту	Свобода і Відкритість	Права і Можливості
Україна	46	59,29	34,61	54,86	29,76

Джерело: [10].

Рейтинг значною мірою висвітлює соціогуманітарний вплив Інтернету. Найбільш повно процес розвитку

ІТ-сфери представлено за допомогою Індексу мережевої готовності, оскільки він охоплює 53 параметри, які інтегровані в чотири субіндекси. По-перше, це дозволяє відстежити, наскільки середовище в країні сприяє створенню умов розвитку ІТ-сфери, а відповідно і нових інститутів суспільного багатства. До уваги береться політико-правова складова, а саме: ефективність правотворчої діяльності; закони, що регулюють ІКТ; незалежність судів і ефективність вирішення суперечностей, складність правової системи, захист інтелектуальної власності і рівень піратства, програмне забезпечення і частка встановленого програмного забезпечення, кількість процедур і кількість днів для забезпечення виконання контрактів. Бізнес-умови враховують існування новітніх технологій і венчурного капіталу, рівень відсоткової ставки доходу, кількість днів і процедур для започаткування бізнесу, інтенсивність конкуренції, ін-

тенсивність конкуренції, розвиток вищої освіти, якість шкіл менеджменту, державну підтримку новітніх технологій. По-друге, це надає можливість проаналізувати передумови готовності до використання, фінансову доступність, інфраструктуру та ультраструктуру розвитку ІТ-галузі, а саме: виробництво електроенергії, покриття мобільних мереж, міжнародний Інтернет-трафік на користувача, безпечні Інтернет сервери.

Тіснота зв'язку між розвитком ІТ-галузі, визначеним за Індексом мережевої готовності та Індексом розвитку людського потенціалу буде значною в групі країн, орієнтованих на інновації за індексом глобальної конкурентоспроможності (табл. 6).

Ефективність відтворення об'єктів суспільного багатства, основана на масштабі виробництва, замінюється на інновації та створення знань (табл. 7).

Таблиця 6

Рейтинги країн світу згідно з Індексом людського розвитку та Індексом мережевої готовності

Країна	Індекс людського розвитку				Індекс мережевої готовності			
	2011 р.		2014 р.		2011 р.		2014 р.	
Норвегія	0,943	1	0,944	1	5,59	7	5,70	5
Австралія	0,929	2	0,933	2	5,29	17	5,40	18
Нідерланди	0,910	3	0,915	4	5,60	6	5,79	4
США	0,910	4	0,914	5	5,56	8	5,61	7
Нова Зеландія	0,908	5	0,910	7	5,36	14	5,27	20
Канада	0,908	6	0,902	8	5,51	9	5,41	17
Ірландія	0,908	7	0,899	11	5,02	25	5,07	26
Ліхтенштейн	0,905	8	0,889	18				
Німеччина	0,905	9	0,911	6	5,32	16	5,50	12
Швеція	0,904	10	0,898	12	5,94	1	5,93	3
Швейцарія	0,903	11	0,917	3	5,61	5	5,62	6
Японія	0,901	12	0,890	17	5,25	18	5,41	16
Гонконг	0,898	13	0,891	15	5,25	13	5,60	8
Ісландія	0,898	14	0,895	13	5,33	15	5,30	19
Південна Корея	0,897	15	0,891	15	5,47	12	5,54	10
Данія	0,895	16	0,900	10	5,70	4	5,50	13
Ізраїль	0,888	17	0,888	19	5,24	20	5,42	15
Бельгія	0,886	18	0,881	21	5,13	22	5,06	27
Австрія	0,885	19	0,881	21	5,25	19	5,26	22
Франція	0,884	20	0,884	20	5,12	23	5,09	25
Словенія	0,884	21	0,874	25			4,60	36
Фінляндія	0,882	22	0,879	24	5,81	3	6,04	1
Іспанія	0,878	23	0,869	27	4,54	38	4,69	34
Італія	0,874	24	0,872	26	4,17	48	4,18	58
Люксембург	0,867	25	0,881	21	5,22	21	5,53	11
Сінгапур	0,866	26	0,901	9	5,86	2	5,97	2
Чехія	0,865	27	0,861	28	4,33	42	4,49	42
Велика Британія	0,863	28	0,892	14	5,50	10	5,54	9
Греція	0,861	29	0,853	29	3,99	59	3,95	74
ОАЕ	0,846	30	0,827	40	4,77	30	5,20	24

Джерело: складено авторами за [11, 22].

Рейтинги країн світу згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності та інноваційним субіндексом

Країна	Загальний індекс ГК		Інноваційний субіндекс	
	Місце в рейтингу	Рейтинг	Місце в рейтингу	Рейтинг
Австралія	23	5,12	14	5,16
Австрія	21	5,15	26	4,61
Бельгія	19	5,20	15	5,14
Велика Британія	10	5,43	9	5,28
Німеччина	4	5,53	3	5,61
Гонконг	7	5,46	23	4,80
Греція	31	4,69	32	4,14
Данія	12	5,33	10	5,25
Ізраїль	27	4,98	8	5,29
Ірландія	24	5,11	19	4,98
Ісландія	29	4,83	27	4,58
Іспанія	33	4,59	35	4,09
Італія	43	4,46	28	4,35
Канада	13	5,31	24	4,77
Корея	26	4,99	22	4,82
Люксембург	20	5,20	18	5,04
Нідерланди	5	5,50	6	5,46
Норвегія	11	5,41	13	5,16
Нова Зеландія	16	5,25	25	4,66
ОАЕ	17	5,24	21	4,83
Португалія	38	4,52	30	4,16
Сінгапур	2	5,68	11	5,19
США	3	5,61	4	5,59
Тайвань	15	5,28	16	5,06
Фінляндія	8	5,45	5	5,50
Франція	22	5,13	20	4,97
Швейцарія	1	5,76	1	5,78
Швеція	9	5,43	7	5,45
Японія	6	5,47	2	5,66
Естонія	30	4,74	31	4,15

Джерело: складено авторами за [22, р. 15, 16; 22, р. 8–38].

ВИСНОВКИ

Таким чином, розвиток новітньої економіки змінює актуальну структуру форм суспільного багатства, де головну роль починають відігравати інформація, знання, здібності його суб'єкта до створення інноваційного продукту, відбувається зміна правила поєднання мережевого виробника зі специфічно-історичним засобом виробництва – інформацією. У системі метрик цього процесу важливе значення має індекс ІТ-галузі, корельований з індексом людського розвитку. Узагальнено це знаходить відображення і в індексі глобальної конкурентоспроможності: найвищі щаблі займають країни, які забезпечують інноваційний тип розвитку суспільного багатства. Перспективою подальших досліджень є визначення напрямів інституційних перетворень струк-

тури форм багатства країни з урахуванням визначених тенденцій його актуальних трансформацій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Kunte A. Estimating National Wealth: Methodology and Results / A. Kunte, K. Hamilton, J. Dixon, M. Clements. – Washington, D. C. : The World Bank, 1998. – 45 p.
2. Глазьев С. Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо» / С. Ю. Глазьев. – М. : Издательский дом «Экономическая газета», 2011. – 576 с.
3. Капіталізація економіки України : наук. доп. / [В. М. Геєць, А. А. Гриценко, О. І. Барановський та ін.]; за ред. В. М. Геєця, А. А. Гриценка ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2007. – 218 с.
4. Національне багатство України / За ред. С. І. Дорогунцова. – К. : РВПС України НАН України, 2005. – 224 с.

5. **Бобух І. М.** Пропорції та перспективи формування національного багатства України : монографія / І. М. Бобух ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 372 с.

6. **Бобух І. М.** Визначення взаємозалежності компонентів національного багатства / Бобух І. М., Луцков В. О. // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 68 – 78. – С. 71.

7. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2015-2016>

8. Human Development Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>

9. Measuring the Information Society Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf

10. Индекс Развития Интернета в странах мира – The Web and Rising Global Inequality [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://thewebindex.org/report/>

11. Global Information Technology Report 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/>

12. **Гриценко А. А.** Реализация принципа справедливости в социально-экономическом развитии общества / Андрей Андреевич Гриценко / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://refleader.ru/jgeotrbebotrma.html>

13. **Кастельс М.** Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с. – С. 105.

14. **Гриценко А. А.** Развитие форм обмена, стоимости и денег / Андрей Андреевич Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с.

15. **Сараев В.** Неленинский университет миллионов / Виталий Сараев // Эксперт. – 2014. – № 28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://expert.ru/expert/2014/28/neleninskij-universitet-millionov/>

16. **Нестерчук Я.** Вице-Президент Upwork (Elance-Odesk): «Украина – главный рынок IT-фрилансеров в Европе» / Яна Нестерчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://igate.com.ua/news/7738-vitse-prezident-upwork-elance-odesk-ukraina-glavnyj-rynok-it-frilanserov-v-evrope>

17. Massolution's Crowdfunding Industry Report: в 2015 году объем Краудфандингового рынка достигнет \$34,4 миллиарда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://crowdsourcing.ru/article/massolution_s_crowdfunding_industry_report_v_2015_godu_obem_kraudfandingovogo_rynka_dostignet

18. **Маркс К.** Экономические рукописи 1857 – 1859 годов (Первоначальный вариант «Капитала») / Карл Маркс // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – Изд. второе. – М. : Издательство политической литературы, 1968. – Т. 46, ч. I. – 559 с.

19. **Иноземцев В. Л.** Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia: Наука, 1999. – 724 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://modernlib.ru/books/inozemcev_v/

20. **Васильчук Ю.** Человек в инновационной экономике XX века / Ю. Васильчук. – М., 1994. – 127 с.

21. **Горц А.** Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний / А. Горц / Пер. с нем. и фр. М. М. Сокольской ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 208 с.

22. ICT FFIagctusr e&s The world in 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2015.pdf>

REFERENCES

Bobukh, I. M. *Proportsii ta perspektyvy formuvannia natsionalnoho bahatstva Ukrainy* [The proportions and perspectives to the national wealth of Ukraine]. Kyiv, 2010.

Bobukh, I. M., and Lutskov, V. O. "Vyznachennia vzaiemozalezhnosti komponentiv natsionalnoho bahatstva" [Defining the interdependence of the components of the national wealth]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2012): 68-78.

Glazev, S. Yu. *Uroki ocherednoy rossiysskoy revoliutsii: krakh liberalnoy utopii i shans na «ekonomicheskoe chudo»* [Lessons another Russian revolution: the collapse of the liberal utopia and the chance to "economic miracle"]. Moscow: Ekonomicheskaya gazeta, 2011.

"Global Information Technology Report 2015". <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/>
Gritsenko, A. A. "Realizatsiia printsipa spravedlivosti v sotsialno-ekonomicheskomykh razvitiy obshchestva" [The implementation of the principle of fairness in socio-economic development of society.]. <http://refleader.ru/jgeotrbebotrma.html>

Gritsenko, A. A. *Razvitiye form obmena, stoimosti i deneg* [The development of forms of exchange value and money]. Kyiv: Osнова, 2005.

Gorts, A. *Nematerialnoe. Znanie, stoimost i kapital. K kritike ekonomiki znaniy* [Intangible. Knowing the cost and capital. Critique of Knowledge Economy]. Moscow: Izd. dom gos. un-ta - Vyshey shkoly ekonomiki, 2010.

"Human Development Report 2014". <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-report-2014>

Heiets, V. M. et al. *Kapitalizatsiia ekonomiky Ukrainy* [The capitalization of Ukraine's economy]. Kyiv, 2007.

"Indeks Rozvytku Internetu v krainakh svitu – The Web and Rising Global Inequality" [Internet Development Index in the world – The Web and Rising Global Inequality]. <http://thewebindex.org/report/>

Inozemtsev, V. L. "Raskolotaia tsivilizatsiia" [Broken civilization]. http://modernlib.ru/books/inozemcev_v/

"ICT FFIagctusr e&s The world in 2015". <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2015.pdf>

Kastels, M. *Informatsionnaia epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura* [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow: GU VShE, 2000.

Kunte, A. et al. *Estimating National Wealth: Methodology and Results*. Washington: The World Bank, 1998.

"Massolution's Crowdfunding Industry Report: v 2015 godu obyem Kraudfandingovogo rynka dostignet \$34,4 milliarda" [Massolution's Crowdfunding Industry Report: in 2015 the market will reach Kraudfandingovogo \$ 34,4 billion]. http://crowdsourcing.ru/article/massolution_s_crowdfunding_industry_report_v_2015_godu_obem_kraudfandingovogo_rynka_dostignet

Marks, K., and Engels, F. "Ekonomicheskie rukopisi 1857-1859 godov (Pervonachalnyy variant «Kapitala»)» [Economic Manuscripts 1857-1859 years (The original version of "Capital")]. In *Sochineniia*. Moscow: Izdatelstvo politicheskoy literatury, 1968.

"Measuring the Information Society Report 2014". https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf

Nesterchuk, Ya. "Vitse-Prezident Upwork (Elance-Odesk): «Ukraina – glavnyy rynek IT-frilanserov v Evrope»" [Vice President Upwork (Elance-Odesk): «Ukraine – the main market of IT-freelancers in Europe"]. <http://igate.com.ua/news/7738-vitse-prezident-upwork-elance-odesk-ukraina-glavnyj-rynok-it-frilanserov-v-evrope>

Natsionalne bahatstvo Ukrainy [The national wealth of Ukraine]. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2005.

Saraev, V. "Neleninskij universitet millionov" [University Neleninsky million]. <http://expert.ru/expert/2014/28/neleninskij-universitet-millionov/>

"The Global Competitiveness Report 2015-2016". <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2015-2016>

Vasilchuk, Yu. *Chelovek v innovatsionnoy ekonomike XX veka* [The man in the innovation economy of the twentieth century]. Moscow, 1994.

ПРИЧИНЫ, ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОДХОДЫ К БОРЬБЕ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ В УКРАИНЕ

© 2015 ЯСТРЕБОВА А. С.

УДК 343.37:338.4-027.583(477)

Ястребова А. С. Причины, предпосылки и подходы к борьбе с теневой экономикой в Украине

В статье обоснована актуальность проблемы теневой экономики в рамках европейской интеграции Украины. Показаны причины неэффективности экономических реформ на фоне толерантности населения к нелегальной экономике, рассмотрены ее основные разновидности. Проанализированные в работе оценки уровня теневой экономики сигнализируют об усугублении данного процесса и демонстрируют неэффективность его рассмотрения в контексте «амортизационной подушки» в условиях кризиса. Оценка различных методов расчета уровня теневой активности дает основания предполагать, что наиболее адекватным в данных условиях является метод «расходы населения – розничный товарооборот», согласно которому около двух третей украинского бизнеса находится в тени. Среди причин и обстоятельств высокого уровня теневой активности названы несовершенная налоговая система, сложности администрирования, отсутствие «цифровой демократии», низкое качество социальных услуг государства. В качестве решительных мер по борьбе с теневой экономикой предложены способы стимулирования физических лиц декларировать свои доходы путем финансового мониторинга их расходов, внедрение информационных систем в сфере администрирования и уплаты налогов, смена отраслевой структуры народного хозяйства в пользу производственного сектора и активная пропаганда детенизации.

Ключевые слова: теневая экономика, метод «расходы населения – розничный товарооборот», налоговая система, финансовый мониторинг, единый социальный взнос, «цифровая демократия».

Рис.: 1. Библ.: 22.

Ястребова Анна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: anna_litviniuk@mail.ru

УДК 343.37:338.4-027.583(477)

Ястребова Г. С. Причины, предпосылки та підходи до боротьби з тіньовою економікою в Україні

У статті обґрунтовано актуальність проблеми тіньової економіки в рамках європейської інтеграції України. Показано причини неефективності економічних реформ на тлі толерантності населення до нелегальної економіки, розглянуто її основні різновиди. Проаналізовані в роботі оцінки рівня тіньової економіки сигналізують про посилення даного процесу та демонструють неефективність його розгляду в контексті «амортизаційної подушки» в умовах кризи. Оцінка різних методів розрахунку рівня тіньової активності дає підстави припускати, що найбільш адекватним за даних умов є метод «витрати населення – роздрібний товарообіг», згідно з яким близько двох третин українського бізнесу перебуває в тіні. Серед причин і обставин високого рівня тіньової активності названо недосконалу податкову систему, складності адміністрування, відсутність «цифрової демократії», низьку якість соціальних послуг держави. Як рішучі заходи по боротьбі з тіньовою економікою запропоновано способи стимулювання фізичних осіб декларувати свої доходи шляхом фінансового моніторингу їх витрат, впровадження інформаційних систем у сфері адміністрування та сплати податків, зміна галузевої структури народного господарства на користь виробничого сектора й активна пропаганда детенизації.

Ключові слова: тіньова економіка, метод «витрати населення – роздрібний товарообіг», податкова система, фінансовий моніторинг, єдиний соціальний внесок, «цифрова демократія».

Рис.: 1. Библ.: 22.

Ястребова Ганна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: anna_litviniuk@mail.ru

UDC 343.37:338.4-027.583(477)

Iastrebova G. S. Causes and Backgrounds of the Shadow Economy in Ukraine, Approaches to Countering

The article substantiates topicality of the problem of shadow economy in the context of the European integration of Ukraine. The article displays reasons for the ineffectiveness of economic reforms against the background of tolerance on the part of population to the illegal economy, the main varieties of such economy have been considered. The estimates of the level of shadow economy, analyzed in the publication, can serve as a signal of worsening of this process and demonstrate inefficiency of its consideration as «damping pillow» under the circumstances of crisis. Evaluation of different methods for calculating the level of shadow activities suggests that the most appropriate, under such circumstances, is the method of «private consumption – retail turnover», according to which about two-thirds of the Ukrainian business are within the shadow economy. Among the causes and circumstances of the high-level of shadow activity an imperfect tax system, administrative complexity, lack of «digital democracy», poor quality of social services by the State are mentioned. As some resolute measures against shadow economy have been proposed ways of encouraging individuals to declare their income through financial monitoring of their costs, the introduction of information systems in the sphere of administration and taxes, the change of industrial structure of economy in favor of the productive sector as well as active promotion of unshadowing.

Key words: shadow economy, method of «private consumption – retail turnover», tax system, financial monitoring, single social contribution, «digital democracy».

Pic.: 1. Bibl.: 22.

Iastrebova Ganna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: anna_litviniuk@mail.ru

Сегодня одним из препятствий на пути возвращения Украины на рельсы экономического развития и вхождения в европейское сообщество является огромная доля теневой экономики. И, несмотря на то, что события на стыке 2013–2014 гг. внесли коррективы в уклад жизни страны и ее политическую основу, ситуация в сфере детенизации остается неоправданно сложной.

Некоторые ученые сходятся во мнении, что нелегальная экономика помогает населению страны справиться с кризисом, однако на самом деле она выступает лишь причиной этого кризиса, все больше усугубляя его. Адекватная оценка уровня теневой экономики и борьба с ее проявлениями является сейчас приоритетным вектором экономической политики. В данном контексте цен-

тральным звеном экономических преобразований является налоговая реформа, которая вызывает наибольшее число дискуссий и отрицательную реакцию как предприятий, так и населения. На наш взгляд, усилия чиновников по наполнению бюджетов за счет нововведений, будь то налог на имущество или же на промышленные здания, повышение НДС или стимулирование предпринимателей за счет снижения единого социального взноса, протекционизма и импортозамещения, стандартизации и международной торговли будут продолжать разбиваться о теневую составляющую украинской экономики. Функционирование нелегальной экономики приводит к тому, что привычные закономерности рынка не работают, устойчивые взаимосвязи не прослеживаются, а ожидаемые петли обратных связей размыкаются.

Провозглашенные в стране борьба с коррупцией, бюрократией, присваиванием государственной собственности, расслоением общества, отсутствием патриотического фундамента и общая демократизация и европеизация становятся крайне неэффективными на фоне общей толерантности к нелегальной экономике.

Проблема теневой экономики рассматривается рядом ученых, среди которых можно выделить украинских специалистов: Н. Кизима [7], А. Костина [8], А. Половяна [11] и зарубежных ученых: F. Schneider F. [20], D. Andrews [16], T. Breusch [17]. Однако публикации в основном посвящены проблеме теневой активности предприятий, в то время как большинство физических лиц в стране имеют нелегальные дополнительные доходы и получают заработную плату в «конвертах», при этом считая такое поведение абсолютно нормальным. Кроме того, некоторые прошлые оценки масштаба теневой экономики Украины неактуальны в связи с изменением геополитической ситуации, в результате которой реальная доля теневой экономики существенно превышает номинальные оценки.

В связи с этим данная статья посвящена оценке теневой составляющей украинской экономики, анализу ее причин и предпосылок и подготовке основных направлений устранения ее проявлений.

По оценкам Министерства экономического развития и торговли Украины, уровень теневой экономики достиг рекордной цифры в 47% [12]. Динамику доли теневой экономики отражает диаграмма на рис. 1.

Государственная фискальная служба Украины оценивает недополучение бюджетом 2,5–3 млрд грн ежемесячно только по налогу на добавленную стоимость [1], что, по расчетам автора на основании [2], составляет до 43,5% ВВП.

Несколько отличаются оценки иностранных экспертов. Так, по материалам международного информационного агентства Bloomberg [10], Украина находится на шестой позиции по уровню теневой экономики с индексом 58,1% ВВП среди стран мира после Грузии, Боливии, Азербайджана, Перу и Танзании.

Международный фонд Блейзера предоставляет расчеты, согласно которым официальная оценка теневой экономики Министерством занижена на 10–20% [13].

Показательным является то, что оценка уровня теневой экономики официальными источниками в Украине по разным методам не совпадает.

Так, *монетарный метод* зафиксировал снижение уровня теневой экономики до 35%. Общая идеология метода заключается в предположении, что все большинство теневых операций производятся наличными деньгами, и налоговые сборы являются основной причиной ухода в тень [8]. Таким образом, наблюдая за динамикой денежной массы, можно получить данные о приблизительном объеме теневой экономики. При оценке реальной картины по теневой активности полагаться на данный метод в современных условиях нецелесообразно: в последнее время в Украине действовала достаточно жесткая политика Национального банка, одним из последствий которой стало уменьшение общего объема наличных денег. С другой стороны, по данным [12], темпы роста объема наличных денег превышают соответствующие показатели скорректированных наличных расходов населения, что является основой для расчета доли теневой экономики по монетарному ме-

Интегральный показатель, %

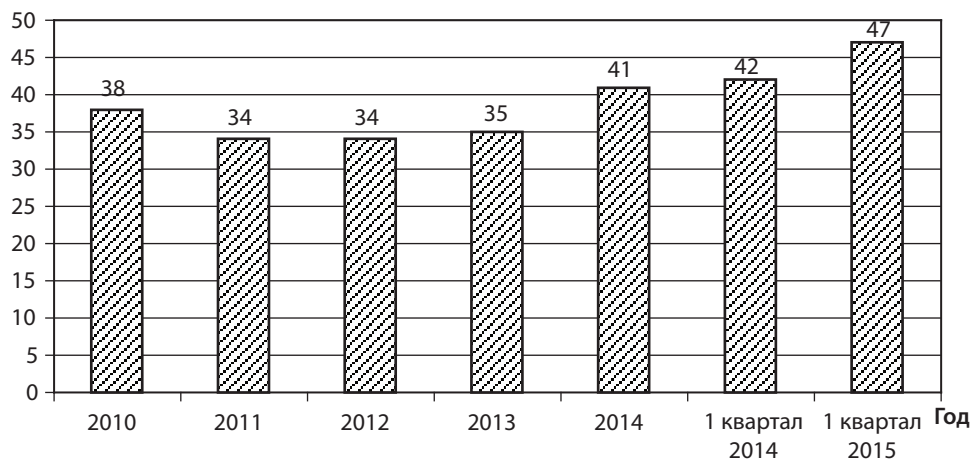


Рис. 1. Интегральный показатель уровня теневой экономики в Украине (в % от объема официального ВВП)

Источник: составлено по данным [12].

тоту. Эта тенденция сигнализирует о перспективном повышении доли теневой экономики, рассчитанной на основе монетарного подхода.

Монетарный подход подвергался критике по разным направлениям, однако в наших реалиях наиболее существенным является тот факт, что он не учитывает наличный объем иностранной валюты и расчеты, производимые в ней. В Украине факт долларизации экономики стал одним из основных факторов снижения уровня жизни после изменения политического курса.

По официальным источникам [2], платежный баланс страны является дефицитным, начиная с 2014 г., а на фоне огромной доли теневого импорта и контрабанды, политической нестабильности и, как следствия, неполного контроля приграничных территорий, эти цифры усугубляются. Сальдо прямых иностранных инвестиций в Украину сократилось более чем в 10 раз с 2013 по 2015 гг. [2], т. е. валютные запасы страны не пополняются, однако долларизация только усиливается.

Монетарный метод, учитывающий наличный оборот гривни, не может обнаружить теневые аспекты движения иностранной валюты. Учитывая, что основной формой сбережений в Украине являлся доллар, падение уровня жизни привело к высвобождению накоплений и нелегальной оплате в иностранной валюте товаров и услуг, что не может быть учтено при официальных расчетах.

По методу потребления электричества теневая доля украинской экономики возросла и составила 38%. На наш взгляд, измерение теневой экономики по электрическому методу несколько устарело: для активного разворачивания теневых процессов недостаточно одного лишь электричества и необязательно увеличение его потребления. Современные технологии позволяют сделать теневые процессы незаметными, тем более при растущих ценах на электроэнергию динамика увеличения теневого потребления может быть скрыта за общей тенденцией к экономии. Среди отраслей, которые имеют большие теневые обороты, согласно исследованиям [3, 4], следует выделить оптовую и розничную торговлю, строительство, недвижимость, сервисные и консалтинговые услуги, общественное питание, средства массовой информации, транспорт и перевозки. Большинство данных отраслей неэнергозависимы, что представляет результаты оценки неформальной экономики по электрическому методу заниженными.

По методу убыточности предприятий уровень теневой экономики поднялся до отметки 50%, однако, как отмечено в материалах Министерства экономического развития и торговли Украины [12], ввиду сложной политической, геополитической и экономической ситуации, следствием которой стало образование территорий, неподконтрольных власти, разрушение и остановка производственных мощностей, разрыв логистических цепей, данный показатель не отображает реальную ситуацию в теневой экономике, а может служить лишь ее ориентиром.

Необходимо отметить, что все перечисленные выше методы не в полной мере учитывают важную составляющую часть отечественной теневой экономики,

а именно: теневые доходы граждан от дополнительной нелегальной деятельности и полученные в виде зарплат «в конвертах», что подтверждается соответствующими исследованиями [8].

В этом контексте метод «расходы населения – розничный товароборот», который зафиксировал увеличение уровня теневой экономики до 56%, в наибольшей мере отражает особенности национальной экономики среди официальных оценок.

Согласно классификации теневой экономики, предложенной в [9], можно выделить белую («беловоротничковую»), серую (неформальную) и черную (подпольную) теневую экономику. Первая обусловлена неофициальной деятельностью работников «белой» экономики, приводящей к скрытому перераспределению дохода в экономике. В нашей стране ее движущей силой становятся коррупция, взяточничество, «кумовство», бюрократия, «откаты» и низкая заработная плата бюджетников. «Серая» экономика – это разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность (преимущественно мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг. Этот вид экономики в наибольшей степени изучен на материалах развивающихся стран, где развитие неформального сектора является главной стратегией выживания беднейших слоев населения. В условиях кризиса в Украине «серая» экономика считается «амортизационной подушкой» для выживания людей. На наш взгляд, основная проблема отечественной экономики заключается в том, что украинцы демонстрируют толерантность к данным видам экономики, что более характерно для развивающихся стран. В отличие от перечисленных видов, «черная экономика» (экономика преступности) широко осуждается общественностью, т. к. это запрещенная законом (нелегальная) экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг.

Толерантность общества к «серой» экономике доходит до крайностей: умение обходить закон и скрывать доходы от государства в Украине является неотъемлемой частью деловой репутации. Что касается «беловоротничковой» экономики, то, как правило, население ее осуждает, однако воспринимает как должное, что подтверждается исследованиями Transparency International [22], согласно которым Украина в 2014 г. находилась на 142 месте из 175 стран по уровню восприятия коррупции. И в том, и в другом видах экономики самыми опасными, на наш взгляд, являются теневые аспекты деятельности физических лиц. Данная проблема в наименьшей степени изучена, она практически не подвергается оценке, с ней сложнее всего бороться. С одной стороны, гражданская позиция среднестатистического украинца на данный момент отличается патриотизмом и реформистскими настроениями, а с другой, – девиантным поведением, приводящим к постоянному росту теневой экономики, что иллюстрируют данные, полученные по методу «расходы населения – розничный товароборот». В Украине население само создает теневую экономику, при этом противопоставляя себя оли-

гархам и криминалитету. Коррупцию создают люди, как индуцирующие уплату взяток, так и соглашающиеся их платить, примиряясь с таким положением вещей. Стремясь к быстрому заработку, физические лица пополняют огромный сектор торговли, открывая незаконные интернет-магазины или осуществляя продажи через социальные сети. Малоимущие, стремясь снизить расходы, совершают покупки посредством все тех же «серых» схем. Данные действия приводят к распространению «теневого сектора экономики физических лиц» и создают контуры обратных связей, которые усугубляют положение всех слоев населения.

Необходимо обратиться к анализу причин, побуждающих людей к подобному поведению. Согласно «индексу несчастья», опубликованному Bloomberg, Украина находится на четвертом месте в мире среди самых бедствующих экономик [10]. В нашей стране теневые доходы являются единственным средством для выживания огромной прослойки граждан, которые получают минимальную заработную плату на уровне прожиточного минимума (черты бедности) или ниже в случае частичной занятости, которая используется в целях экономии. Это значит, что официально большая часть населения в Украине бедняки.

Необходимо отметить, что только за 10 месяцев 2015 г. индекс инфляции составил почти 40% ([2]), за 2014 г. – 75%. Украинская гривня стремительно обесценивалась на фоне роста минимальной заработной платы и прожиточного минимума всего на 160 гривен с 2013 г., что, по расчетам автора, составило около 13%. Кроме того, прожиточный минимум, включающий в соответствии с [5], строго определенный набор продуктов, не учитывает актуальных на сегодняшний момент затрат.

Бедность вынуждает украинцев согласиться на «серую» заработную плату, которая превышает прожиточный минимум, однако при этом нигде не регистрируется или регистрируется частично (в размере минимальной заработной платы). В данном случае имеет место сговор нанятых работников с предприятиями, которые экономят начисления на заработную плату, частично выплачивая сэкономленные суммы сотрудникам. Более обеспеченные слои населения придерживаются данной схемы по двум причинам: во-первых, они не видят смысла в регистрации официальных заработных плат, поскольку государство не обеспечивает ни социальных гарантий для тех, кто платит налоги на заработную плату, ни достойных пенсий; во-вторых, процедуры найма и сопровождения работников слишком сложны и требуют много времени, что показано в [14] на примере отрасли информационных технологий.

Потенциальные налогоплательщики не доверяют государственной системе перераспределения, а потому выводят из-под налогообложения собственный доход, предпочитая, в том числе, самостоятельно нести бремя расходов, обусловленных социальными нуждами. Таким образом, неформальная экономика создает «беловоротничковую» и наоборот.

Предприятия к сокрытию большей части фонда оплаты труда нанятых работников побуждает значи-

тельная налоговая нагрузка на фонд оплаты труда. Так, согласно глобальному рейтингу конкурентоспособности 2015–2016 гг. [21], Украина заняла 121 позицию из 140 стран мира по показателю «влияние налогов на стимулы к труду», что было опубликовано Международным экономическим форумом.

Вопрос о величине налоговых ставок в Украине обсуждался неоднократно, многие ученые склонны полагать, что именно размер ставок играет ключевую роль в угнетении бизнеса и нежелании платить налоги. Однако, опираясь на мировые рейтинги и материалы [18, 19], можно утверждать: ставки налогов, в том числе налога на прибыль, НДС, налога на доходы граждан, прочих налогов, в Украине достаточно низкие по сравнению с другими странами. Однако, согласно тем же источникам, Украина имеет одну из самых высоких налоговых нагрузок на труд в виде единого социального взноса. Этот взнос обладает свойствами косвенного налога, поскольку увеличивает начисленный фонд оплаты труда и оплачивается предприятием, что является де-стимулятором в отношении политики роста заработных плат. Большая часть данного взноса, поступающего в бюджет, идет на оплату пенсий, заработанных гражданами в процессе становления независимой Украины или еще до независимости, что затрудняет задачу мотивации выплаты данного взноса сегодняшними работниками.

Необходимо также добавить, что одним из основных препятствий уплаты налогов в Украине в целом являются очень сложные условия их администрирования, и, как следствие, высокие транзакционные издержки налогового учета, что неоднократно подтверждалось международными исследованиями.

Ввиду проанализированных причин, предпосылок и обстоятельств увеличения объемов теневого сектора экономики Украины на фоне глубокого социально-финансового кризиса крайне важно остановить и повернуть вспять этот процесс. Феномен «амортизационной подушки» можно рассматривать лишь в краткосрочный период, в долгосрочный он сводит на нет экономические реформы в стране и приводит к уменьшению национального богатства и потери конкурентных преимуществ на мировых рынках. Такой высокий уровень тени является препятствием на пути вхождения нашей страны в мировые сообщества и союзы, а также ограничивает возможности реализации нового политического курса.

Прежде всего, необходима реформа наиболее критикуемого вида политики – фискальной. Однако основные направления реформирования налоговой системы до сих пор не выявлены по ряду причин: с одной стороны, нет единой концепции ввиду участия в дискуссиях тех сторон политической жизни, которые имеют противоположные интересы, с другой, – налоговая реформа подвержена влиянию международных сообществ с целью выполнения определенных условий. В этих обстоятельствах часто обсуждаются возможности радикальных нововведений, которые копируют опыт западных стран, например, налога на имущество граждан. На наш взгляд, пересмотр структуры налогов в Украине нерационален: новые налоги не отвечают особенностям национальной экономики, а

также являются непонятными, что приведет к огромным затратам на их администрирование как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны государства. Сокращение же перечня налогов нерационально ввиду того, что принятие Налогового кодекса и так реализовало по максимуму программу оптимизации их количества.

Снижение ставок основных налогов затруднительно в связи с тем, что, во-первых, ставки уже достаточно низки, как было отмечено выше, во-вторых, недополучение бюджетом определённых сумм может стать препятствием на пути реализации программы финансирования МВФ, от которой Украины пока не может отказаться.

В связи с этим предлагается в качестве основных направлений налоговой реформы рассмотреть те меры, которые могут расширить налогооблагаемую базу, снизить издержки администрирования налогов, а также сократить коррупцию в налоговых органах. В вопросах администрирования и коррупции одним из подходов является введение полноценной централизованной системы электронной налоговой отчетности плательщиков налогов, которая на данный момент является крайне неэффективной и свои функции не выполняет, что подробно проанализировано в [14]. Перевести на рельсы «цифровой демократии» необходимо работу по выдаче разрешений, патентов, лицензий, разнообразных справок и т. д., что должно осуществляться по результатам независимой оценки выполнения формальных требований. Свести личное общение граждан с чиновниками по различным вопросам желательно к минимуму. Следует приложить ряд усилий по минимизации времени, которое необходимо потратить на уплату налогов в Украине, а также обеспечить предприятия и граждан своевременной информационной помощью в этих вопросах.

Под мерами, расширяющими налогооблагаемую базу юридических лиц, будем понимать всё, что позволяет увеличить товарооборот: т. е. качественный и количественный состав производимой продукции. Состояние платежного баланса требует от производителей выхода на мировые рынки с конкурентоспособной продукцией. А в условиях нынешнего уровня модернизации производств об этом говорить рано. Снижение ставок прибыльного налогообложения не оправдало себя: «эффект Лаффера» в Украине не действует ввиду высокого оппортунизма и недоверия к власти. Полагаем целесообразным предложить *нормы ускоренной амортизации*, что даст предприятиям возможность обновить свои основные средства, внедрить инновации. Так, срок амортизации четвертой группы, включающей такие нематериальные активы, как технологии и ноу-хау, составляет не менее 5 лет, что должно быть пересмотрено. В таких условиях компенсировать снижение налога на прибыль можно за счет увеличения его ставки, что на фоне ускоренной амортизации будет воспринято позитивно теми предприятиями, которые нацелены на развитие. Эти меры следует дополнить снижением пошлин на импорт современного оборудования, технологий и патентов, что положительно скажется на объёмах как промышленного, так и сельскохозяйственного производства.

Предлагаемая сегодня отмена налоговых льгот по прибыльному налогообложению должна быть *избирательной*: с одной стороны, не имеет смысла обеспечивать льготы тем сферам предпринимательства, которым они не нужны, например, сфере информационных технологий, что подробно описано в [14]. С другой стороны, такие льготы просто необходимы аграриям в связи с тем, что продукция сельскохозяйственного производства Украины является востребованной на мировых рынках. Предоставление льгот должно осуществляться при условии выполнения обязательств по развитию предприятия.

Дополнительное наполнение бюджета также возможно за счет *повышения ставок акцизов* на социально-вредные товары, ставки НДС на предметы роскоши и дорогие услуги; некоторых сборов, однако эти реформы должны касаться высокорентабельных отраслей.

Как было отмечено ранее, одним из основных демотивирующих факторов для предприятий в политике развития производства и повышения заработных плат является уплата ЕСВ, которую юридическое лицо берет на себя. Отсюда следует номинальное сокращение заработных плат в несколько раз до уровня минимальных и уплаты ЕСВ с заниженной суммы. Необходимо приложить максимум усилий того, чтобы предприятие хотело и стремилось к официальному оформлению своих работников, а работники не шли на сговор в таких случаях. Вопрос о снижении ЕСВ постоянно упирается в проблему содержания огромного числа пенсионеров, которые не пойдут на компромисс и обещания перспективного поступления социальных взносов за счет расширения базы. При этом на данный момент содержание большинства пенсионеров недостаточно и соответствует черте бедности. Эта же ситуация повторяется и для слоев населения, реально зависимых от социальных выплат. Поэтому данные вопросы должны регулироваться с большой осторожностью.

Во-первых, выплачивать пенсии и социальные пособия необходимо только тем гражданам, которые реально в этом нуждаются. В Украине достаточно чиновников, функции которых не до конца понятны, их можно привлечь к масштабной проверочной работе и стимулированию труда. Многие люди получают пенсии и пособия, проживая на оккупированных территориях и имея поддержку другого государства; достаточно часто социально-зависимыми слоями населения не соблюдаются рекомендации по содействию трудоустройству. Необходимо выделять средства на обучение только при условии частичной занятости по избранному профилю, стимулировать матерей к работе на неполный день при условии предоставления им услуг социальной няни, поддерживать привлечение инвалидов к труду и т. д.

Во-вторых, требуется стимулировать перенос налогового бремени работодателя на работника при условии «отбеливания» заработных плат. Некоторые проекты налоговой реформы в Украине включают объединение ЕСВ с подоходным налогом без изменения ставок или идеи поменять их местами, что не меняет реальную картину. В центре же данного исследования – идея ре-

ального снижения ЕСВ и повышения подоходного налога с целью детенизации доходов граждан.

Необходимо отметить, что в Украине наблюдается огромное расслоение общества в аспектах финансового благополучия: номинальный доход одних совпадает с реальным и находится на уровне черты бедности, реальный же доход других в несколько раз превышает декларируемую заработную плату и позволяет приобретать дорогие товары и услуги, предметы роскоши. Например, значительная часть номинально малоимущих владеют жильем и современными автомобилями, предпочитают выезжать на отдых за рубеж. Эта абсурдная ситуация стала возможной за счет долларизации экономики и массового сокрытия доходов физических лиц. Оппортунизм в поведении граждан достиг огромных пределов и вошел в привычку, что и объясняет несостоятельность «эффекта Лаффера» для украинской экономики. Одной из ключевых мер по детенизации доходов физических лиц является стимулирование добровольного декларирования гражданами своих пассивных и активных доходов посредством пристального внимания к их расходам. Для этого необходимо обеспечить внедрение электронного финансового мониторинга расходов граждан, которые превышают установленные лимиты, связанные с объемом задекларированных доходов. В условиях информатизации общества и распространения цифровых технологий эти системы должны быть внедрены на уровне государства, позволяя обеспечить гласность и доступ к публичной информации. Согласно законодательству [6], финансовый мониторинг в Украине осуществляется за счет того, что первичные субъекты сообщают об операциях, относящихся к определенным категориям или превышающим регламентированный лимит. Эти ограничения следует устанавливать в соответствии с уровнем декларируемых доходов конкретных граждан, что позволит при расчетно-кассовом обслуживании отслеживать те транзакции, которые превышают зарегистрированные доходы за определенный период. Этому должны сопутствовать снижение объемов безналичных операций или расширение возможностей идентификации потребителя, что позволит блокировать сомнительные сделки. Если граждане намерены потратить свои деньги, они обязаны их задекларировать, пусть и по сниженной ставке. Естественно, упрощение администрирования должно коснуться и вопросов декларирования доходов граждан: развитие технологий диктует необходимость упрощения налоговых расчетов. Эти меры требуют значительных усилий и привлечения экспертов, но их реализация будет полностью оправдана.

Более долгосрочной перспективой, на наш взгляд, должна стать смена отраслевой структуры народного хозяйства с целью переноса акцента с непромышленного на реальный сектор. Как отмечается в [15], в Украине сложилась ситуация превалирования оптово-розничной торговли над остальными секторами. В работе [15] также показано, что торговля является источником наибольшего распространения теневой экономики Украины, особенно «теневой экономики физических

лиц», что усугубляет отраслевую неравномерность. Для формирования конкурентных преимуществ страны на мировых рынках необходима сильная производственная база, для чего требуется создать мотивацию перехода кадров из сферы теневой торговли в отрасль легального производства.

Так, для борьбы с «серой» розничной торговлей, торговлей посредством интернета, бесплатных объявлений, социальных сетей, коммивояжеров и «сетевых маркетингов»; рынками, стихийной торговлей необходимо привлекать специалистов, которые в данный момент задействованы в области детенизации крупных юридических лиц. Работа с крупными плательщиками повышает вероятность коррупционных действий, что маловероятно при проверке физических лиц. Целесообразно также создание конкуренции в виде легальных крупных торговых площадей (супермаркетов) возле объектов стихийной торговли, рынков.

Особое внимание необходимо уделять сфере услуг, включая строительные (а также ремонтные) услуги, в которых большая часть задействованных работников при проверках оказываются неоформленными стажерами. Ввиду большой зарплатоемкости эти сферы выводят из-под подоходного налогообложения огромные суммы. Не последнюю роль в данном вопросе должны играть и потребители: именно от их инициативы зависит успех мер по борьбе с нелегальными услугами.

Гласность и доступ к публичной информации должны иметь обоюдные стороны: публичность данных о государственных закупках и тендерах, заработных платах чиновников и их собственности, владельцев крупного бизнеса даст толчок к снижению «беловоротничковой» экономики. Вопрос о защите частной жизни на фоне коррупции и лобби определенных отраслей должен рассматриваться как второстепенный.

На фоне вышеотмеченного встает вопрос о реакции людей на соответствующие преобразования. Необходимо позитивная пропаганда перехода на новый уровень взаимоотношений государства и гражданина, активная разъяснительная и просветительская работа в средствах массовой информации, направленная на снижение толерантности общества к теневой экономике. Показательные процессы против политиков, спортсменов, звезд эстрады за неуплату налогов должны содействовать экономической сознательности людей. Общество должно понять смысл предлагаемых реформ и поддерживать их; финансовые потери, которые оно понесет, необходимо рассматривать как инвестиции в будущее, а отказ от «теневой экономики физических лиц» должен быть вознагражден соответствующими социальными гарантиями и улучшением качества общественных благ, таких как безопасность, медицина, образование, инфраструктура и т. д.

Гражданин, декларирующий свои доходы и осознающий объем уплаченных налогов, должен представлять, за что он платит. Значительным препятствием на пути выхода из тени для физических лиц является недоверие власти и низкое качество социальных услуг, предоставляемых государством. Дискуссионным остается

вопрос о том, кто должен сделать первый шаг: государство, повысив качество своих услуг в условиях нехватки средств, или граждане, решившись на выход из тени и декларирование доходов. На наш взгляд, только обоюдная работа власти и населения по легализации как экономики коррупции, так и «серой» экономики создаст для Украины предпосылки для выхода из глубокого кризиса и перехода на рельсы европейского развития. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная фискальная служба Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sfs.gov.ua/ru/>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.org>
3. Дудін М. М. Вплив тіньової економіки України на її економічну безпеку / М. М. Дудін // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 4–14.
4. Заика А. Борьба с теневой экономикой может вылиться в социальный кризис / А. Заика // Материалы ННАИЦ Институт Горшенина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://institute.gorshenin.ua/news/1100_borba_s_tenevoy_ekonomikoy_mozhet.html
5. Закон Украины «О прожиточном минимуме» № 966-XIV от 15.07.1999 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. – 1999. – № 38, ст. 348.
6. Закон Украины «О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма» // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2003. – № 1, ст. 2.
7. Кизим Н. А. Тенизация экономики в Украине и России и её влияние на экономическое развитие страны / Н. А. Кизим, А. П. Киреенко, И. О. Губарева // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 8–14.
8. Костин А. В. Опыт измерения теневой экономики в западной литературе / А. В. Костин // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2011. – Т. 11. – Вып. 4. – С. 33–43.
9. Латов Ю. В. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики / Ю. В. Латов // Москва : Московский общественный научный фонд, 2001. – 284 с.
10. Материалы международного финансового информационного агентства Bloomberg [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bloomberg.com>
11. Половян А. В. Оценка размера теневой экономики промышленного региона / А. В. Половян // Экономика промышленности. – 2015. – № 1 (69). – С. 53–64.
12. Тенденции теневой экономики в Украине в I квартале 2015 // Отчет Департамента экономической стратегии и макроэкономического прогнозирования Министерства экономического развития и торговли Украины. – 2015. – 19 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c37ad522-9eb5-4cfe-bdc7-51504caa6fab&title=TendentsiiTinivoiEkonomikiUVkrajiniUIKvartali2015-Roku>
13. Уровень теневой экономики в Украине выше оценки МЭРТ на 10–20% – фонд Блейзера // РБК-Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/news/uroven-tenevoy-ekonomiki-ukraine-vyshe-otsenki-1439834532.html>
14. Ястребова А. С. Предпосылки тенизации оборота сферы информационных технологий и пути его легализации в Украине / А. С. Ястребова, З. В. Терзи // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 77–81.
15. Ястребова Г. С. Моделі розподілу трудових ресурсів за галузями народного господарства України / Г. С. Ястребова, Е. П. Заруба // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 359–367.

16. Andrews, D. Towards a Better Understanding of the Informal Economy / D. Andrews, A. Caldera Sanchez, A. Johansson // OECD Economics Department Working Papers. – № 873. – OECD Publishing, 2011. – 46 p.

17. Breusch, T. Estimating the Underground Economy using MIMIC Models / T. Breusch // The Australian National University, 2005. – 36 p.

18. List of Countries by Sales Tax Rate // Trading economics – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tradingeconomics.com>

19. Paying taxes 2016 // World Bank and Pricewaterhouse Coopers. – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.pwc.com/payingtaxes>, <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>

20. Schneider, F. The Shadow Economy in Europe, 2013 / F. Schneider // Johannes Kepler Universität Linz, 2014. – 24 p.

21. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / Klaus Schwab // World Economic Forum. – 2015. – P. 354–355 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

22. Transparency International the Global Coalition against Corruption [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.transparency.org>

REFERENCES

Andrews, D., Caldera Sanchez, A., and Johansson, A. "Towards a Better Understanding of the Informal Economy". *OECD Economics Department Working Papers*, no. 873 (2011).

Breusch, T. *Estimating the Underground Economy using MIMIC Models: The Australian National University*, 2005.

Dudin, M. M. "Vplyv tynivoi ekonomiky Ukrainy na yii ekonomichnu bezpeku" [The impact of the shadow economy Ukraine in its economic security]. *Biznes Inform*, no. 12 (2011): 4-14.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.org>
Gosudarstvennaia fiskalnaia sluzhba Ukrainy. <http://sfs.gov.ua/ru/>

lastrebova, A. S., and Terzi, Z. V. "Predposylki tenizatsii oborota sfery informatsionnykh tekhnologiy i puti ego legalizatsii v Ukraine" [Background shadowing turnover of information technology and the ways of its legalization in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 77-81.

lastrebova, H. S., and Zaruba, E. P. "Modeli rozpodilu trudyvykh resursiv za haluziyami narodnoho hospodarstva Ukrainy" [Models distribution of labor by sectors of the economy of Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2015): 359-367.

Kostin, A. V. "Opyt izmereniia tenevoy ekonomiki v zapadnoy literature" [Previous measurements of the shadow economy in Western literature]. *Vestnik NGU. Seriya "Sotsialno-ekonomicheskie nauki"*, vol. 11, no. 4 (2011): 33-43.

Kizim, N. A., Kireenko, A. P., and Gubareva, I. O. "Tenizatsiia ekonomiki v Ukraine i Rossii i eyo vliianie na ekonomicheskoe razvitiie strany" [Shadow economy in Ukraine and Russia and its impact on the economic development of the country]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 8-14.

[Legal Act of Ukraine] (2003).

Latov, Yu. V. *Ekonomika vne zakona: Ocherki po teorii i istorii tenevoy ekonomiki* [Economy outlaws: Essays on the Theory and History of the shadow economy]. Moscow: Moskovskiy obshchestvennyy nauchnyy fond, 2001.

[Legal Act of Ukraine] (1999).

"List of Countries by Sales Tax Rate" Trading economics - 2015. <http://www.tradingeconomics.com>

"Materialy mezhdunarodnogo finansovogo informatsionnogo agentstva Bloomberg" [Proceedings of the international financial news agency Bloomberg]. <http://www.bloomberg.com>

Polovian, A. V. "Otsenka razmera tenevoy ekonomiki promyshlennogo regiona" [Estimating the size of the shadow economy of the industrial region]. *Ekonomika promyshlennosti*, no. 1 (69) (2015): 53-64.

"Paying taxes 2016" World Bank and Pricewaterhouse Coopers. <http://www.pwc.com/payingtaxes>; <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>

Schneider, F. *The Shadow Economy in Europe, 2013*: Johannes Kepler Universitat Linz, 2014.

Schwab, K. "The Global Competitiveness Report 2015-2016" World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

"Tendentsii tenevoy ekonomiki v Ukrainе v I kvartale 2015" [Trends of the shadow economy in Ukraine in I quarter 2015]. <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c37ad522-9eb5-4cfe-bdc7-51504caa6fab&title=TendentsiiTinovoiEkonomikiVUkrainiUIKvartali2015-Roku>

"Transparency International the Global Coalition against Corruption". <http://www.transparency.org>

"Uroven tenevoy ekonomiki v Ukraine vyshe otsenki MERT na 10-20% – fond Bleyzera" [The level of the shadow economy in Ukraine, the ministry estimates above 10-20% – Fund blazer]. RBK-Ukraina. <http://www.rbc.ua/rus/news/uroven-tenevoy-ekonomiki-ukraine-vyshe-otsenki-1439834532.html>

Zaika, A. "Borba s tenevoy ekonomikoy mozhet vylitsia v sotsialnyy krizis" [The fight against the shadow economy could lead to a social crisis]. http://institute.gorshenin.ua/news/1100_borba_s_tenevoy_ekonomikoy_mozhet.html

УДК 338.2

ВПЛИВ БАЛДЖУ МОЛОДІ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ

© 2015 ЧЕРЕДНИЧЕНКО В. В.

УДК 338.2

Чердниченко В. В. Вплив балджу молоді на економічну безпеку країни

У статті розглянуто балдж молоді з теоретичної та практичної точок зору. Візуально балдж можна побачити на піраміді населення як опуклість серед людей віком 15–29 років. Балдж молоді властивий для країн, що розвиваються. Це пов'язано з демографічним процесом, коли спочатку знижується смертність при незмінному показнику народжуваності, а потім різко скорочується народжуваність. Балдж молоді є конфліктогенним фактором і досліджується як загроза національній та економічній безпеці. Автором проаналізовано точки зору різних науковців щодо причин і потенційних наслідків скупчення молоді в певному регіоні. Революції, тероризм, екстремізм – це прямі загрози національній безпеці країни. На думку автора, загрозу балджу молоді можна попередити рядом соціальних, економічних і політичних заходів. До найголовніших з них належать: створення нових робочих місць, гідна заробітна плата, підтримка державою молодих сімей, вільний доступ до влади молодих фахівців. Економічний розвиток суспільства повинен відбуватися еволюційним, а не революційним шляхом.

Ключові слова: балдж молоді, піраміда населення, мальтузіанська пастка, модернізаційна пастка, національна безпека, економічна безпека, загрози.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Чердниченко Вікторія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького (бульв. Шевченка, 81, Черкаси, 18031, Україна)

E-mail: ingle@mail.ru

УДК 338.2

UDC 338.2

Чердниченко В. В. Влияние балджа молодежи на экономическую безопасность страны

В статье рассмотрены балдж молодежи с теоретической и практической точек зрения. Визуально балдж можно увидеть на пирамиде населения как выпуклость среди людей в возрасте 15–29 лет. Балдж молодежи свойственен для развивающихся стран. Это связано с демографическим процессом, когда сначала снижается смертность при неизменном показателе рождаемости, а затем резко сокращается рождаемость. Балдж молодежи является конфликтогенным фактором и исследуется как угроза национальной и экономической безопасности. Автором проанализированы точки зрения разных ученых о причинах и возможных последствиях скопления молодежи в определенном регионе. Революции, терроризм, экстремизм – это прямые угрозы национальной безопасности страны. По мнению автора, угрозу балджа молодежи можно предупредить рядом социальных, экономических и политических мероприятий. К самым главным из них относятся: создание новых рабочих мест, достойная заработная плата, поддержка государством молодых семей, свободный доступ к власти молодых специалистов. Экономическое развитие общества должно происходить эволюционным, а не революционным путем.

Ключевые слова: балдж молодежи, пирамида населения, мальтузианская ловушка, модернизационная ловушка, национальная безопасность, экономическая безопасность, угрозы.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Чердниченко Вікторія Владимировна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького (бульв. Шевченка, 81, Черкаси, 18031, Україна)

E-mail: ingle@mail.ru

Cherednychenko V. V. Influence of Youth Bulge on the Economic Security of Country

The article examines youth bulge from both theoretical and practical points of view. Visually the bulge can be displayed on the population pyramid as a convexity related to the people aged 15-29 years. Youth bulge is peculiar to developing countries. This is associated with the demographic process when firstly mortality decreases, while fertility rate remains unchanged, and then fertility reduces sharply. Youth bulge is the conflictogenic factor and is being examined as a threat to national and economic security. The author has analyzed views of various scientists about the causes and possible consequences of the accumulation of youth in a particular region. Revolutions, terrorism, extremism constitute threat to the national security of country. According to the author, the threat of youth bulge can be prevented by a number of social, economic and political measures. The most important of them are: creation of new jobs, decent wages, State support of young families, free access to the power of young professionals. Economic development should take place by evolutionary, rather than revolutionary means.

Key words: youth bulge, population pyramid, Malthusian trap, modernization trap, national security, economic security, threats.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Cherednychenko Viktoriia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management and Economic Security, Cherkasy National University named after B. Khmelnytsky (bulv. Shevchenko, 81, Cherkasy, 18031, Ukraine)

E-mail: ingle@mail.ru

Polovian, A. V. "Otsenka razmera tenevoy ekonomiki promyshlennogo regiona" [Estimating the size of the shadow economy of the industrial region]. *Ekonomika promyshlennosti*, no. 1 (69) (2015): 53-64.

"Paying taxes 2016" World Bank and Pricewaterhouse Coopers. <http://www.pwc.com/payingtaxes>; <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>

Schneider, F. *The Shadow Economy in Europe, 2013*: Johannes Kepler Universitat Linz, 2014.

Schwab, K. "The Global Competitiveness Report 2015-2016" World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

"Tendentsii tenevoy ekonomiki v Ukraine v I kvartale 2015" [Trends of the shadow economy in Ukraine in I quarter 2015]. <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=c37ad522-9eb5-4cfe-bdc7-51504caa6fab&title=TendentsiiTinovoiEkonomikiVUkrainiUIKvartali2015-Roku>

"Transparency International the Global Coalition against Corruption". <http://www.transparency.org>

"Uroven tenevoy ekonomiki v Ukraine vyshe otsenki MERT na 10-20% – fond Bleyzera" [The level of the shadow economy in Ukraine, the ministry estimates above 10-20% – Fund blazer]. RBK-Ukraina. <http://www.rbc.ua/rus/news/uroven-tenevoy-ekonomiki-ukraine-vyshe-otsenki-1439834532.html>

Zaika, A. "Borba s tenevoy ekonomikoy mozhet vylitsia v sotsialnyy krizis" [The fight against the shadow economy could lead to a social crisis]. http://institute.gorshenin.ua/news/1100_borba_s_tenevoy_ekonomikoy_mozhet.html

УДК 338.2

ВПЛИВ БАЛДЖУ МОЛОДІ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ

© 2015 ЧЕРЕДНИЧЕНКО В. В.

УДК 338.2

Череди́ченко В. В. Вплив балджу молоді на економічну безпеку країни

У статті розглянуто балдж молоді з теоретичної та практичної точок зору. Візуально балдж можна побачити на піраміді населення як опуклість серед людей віком 15–29 років. Балдж молоді властивий для країн, що розвиваються. Це пов'язано з демографічним процесом, коли спочатку знижується смертність при незмінному показнику народжуваності, а потім різко скорочується народжуваність. Балдж молоді є конфліктогенним фактором і досліджується як загроза національній та економічній безпеці. Автором проаналізовано точки зору різних науковців щодо причин і потенційних наслідків скупчення молоді в певному регіоні. Революції, тероризм, екстремізм – це прямі загрози національній безпеці країни. На думку автора, загрозу балджу молоді можна попередити рядом соціальних, економічних і політичних заходів. До найголовніших з них належать: створення нових робочих місць, гідна заробітна плата, підтримка державою молодих сімей, вільний доступ до влади молодих фахівців. Економічний розвиток суспільства повинен відбуватися еволюційним, а не революційним шляхом.

Ключові слова: балдж молоді, піраміда населення, мальтузіанська пастка, модернізаційна пастка, національна безпека, економічна безпека, загрози.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Череди́ченко Вікторія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького (бульв. Шевченка, 81, Черкаси, 18031, Україна)

E-mail: ingle@mail.ru

УДК 338.2

UDC 338.2

Череди́ченко В. В. Влияние балджа молодежи на экономическую безопасность страны

В статье рассмотрены балдж молодежи с теоретической и практической точек зрения. Визуально балдж можно увидеть на пирамиде населения как выпуклость среди людей в возрасте 15–29 лет. Балдж молодежи свойственен для развивающихся стран. Это связано с демографическим процессом, когда сначала снижается смертность при неизменном показателе рождаемости, а затем резко сокращается рождаемость. Балдж молодежи является конфликтогенным фактором и исследуется как угроза национальной и экономической безопасности. Автором проанализированы точки зрения разных ученых о причинах и возможных последствиях скопления молодежи в определенном регионе. Революции, терроризм, экстремизм – это прямые угрозы национальной безопасности страны. По мнению автора, угрозу балджа молодежи можно предупредить рядом социальных, экономических и политических мероприятий. К самым главным из них относятся: создание новых рабочих мест, достойная заработная плата, поддержка государством молодых семей, свободный доступ к власти молодых специалистов. Экономическое развитие общества должно происходить эволюционным, а не революционным путем.

Ключевые слова: балдж молодежи, пирамида населения, мальтузианская ловушка, модернизационная ловушка, национальная безопасность, экономическая безопасность, угрозы.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Череди́ченко Виктория Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и экономической безопасности, Черкацкий национальный университет им. Б. Хмельницкого (бульв. Шевченка, 81, Черкасы, 18031, Украина)

E-mail: ingle@mail.ru

Cherednychenko V. V. Influence of Youth Bulge on the Economic Security of Country

The article examines youth bulge from both theoretical and practical points of view. Visually the bulge can be displayed on the population pyramid as a convexity related to the people aged 15-29 years. Youth bulge is peculiar to developing countries. This is associated with the demographic process when firstly mortality decreases, while fertility rate remains unchanged, and then fertility reduces sharply. Youth bulge is the conflictogenic factor and is being examined as a threat to national and economic security. The author has analyzed views of various scientists about the causes and possible consequences of the accumulation of youth in a particular region. Revolutions, terrorism, extremism constitute threat to the national security of country. According to the author, the threat of youth bulge can be prevented by a number of social, economic and political measures. The most important of them are: creation of new jobs, decent wages, State support of young families, free access to the power of young professionals. Economic development should take place by evolutionary, rather than revolutionary means.

Key words: youth bulge, population pyramid, Malthusian trap, modernization trap, national security, economic security, threats.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Cherednychenko Viktoriia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management and Economic Security, Cherkasy National University named after B. Khmelnytsky (bulv. Shevchenka, 81, Cherkasy, 18031, Ukraine)

E-mail: ingle@mail.ru

Проблема забезпечення економічної безпеки, як частини національної безпеки країни, з розвитком ринкових відносин і намаганням вступити України в Євросоюз, набуває особливої важливості та стає одним з вирішальних факторів економічного розвитку та стабільності суспільства.

Фактор «молодіжного балджу» і фактор інтенсивної урбанізації, діючи сумісно, породжують у сукупності особливо сильний дестабілізуючий вплив на суспільно-політичну ситуацію, навіть в умовах досить стабільного економічного зростання.

Поняття балджу молоді тісно пов'язано з популярною пірамідою, яка характеризує структуру суспільства з точки зору віку. Особливість цієї піраміди в тому, що вона чітко показує розподіл різних вікових груп населення країни або регіону, який утворює форму піраміди, коли це населення зростає.

Піраміда, як правило, складається з двох повернутих набік гістограм, з нанесенням населення на осі X і віку на осі Y, одна показує кількість чоловіків, інша – кількість жінок у кожній з п'ятирічних вікових груп. Це яскраво може продемонструвати гендерну нерівність у певній країні як у кількісному, так і відсотковому значенні.

Піраміди населення часто розглядаються як найбільш ефективний спосіб графічно зобразити розподіл населення за віком і статтю. Також це може дати інформацію про ступінь розвитку та охарактеризувати населення з інших боків. У регіональному значенні піраміда населення досліджує, скільки людей кожного вікового діапазону проживає в цьому районі.

Хоча піраміди населення всіх країн відрізняються, виділяють чотири основні типи: *стабільна піраміда* (демонструє незмінну структуру народжуваності та смертності), *стаціонарна піраміда* (типова для країн з низьким рівнем народжуваності та низькою смертністю), *обширна піраміда* (у графічному вигляді – дуже широка біля основи, характерна для країн з високими рівнями народжуваності та смертності); *конструктивна піраміда* (спадаюча до низу, населення має довгу

тривалість життя, низький рівень смертності й низький рівень народжуваності).

Конструктивна піраміда стає все більш поширеним типом для розвинутих країн, особливо коли держава контролює міграційні потоки, населення високоосвічене, у країні гарне медичне обслуговування та мало негативних факторів навколишнього середовища, що подовжує середню тривалість життя як чоловіків, так і жінок.

Якщо побудувати піраміду населення для України (рис. 1), то можна побачити, що вона змішаного типу (в країні не дуже високий рівень народжуваності й висока смертність).

Серед усіх п'ятирічних вікових груп найбільшу частку складає молодь у віці 25–29 років (ті, які народилися перед розвалом СРСР і утворенням незалежної України).

За даними Укрстат, у 2014 р. населення, що постійно проживало в Україні, складало 45 245 894 осіб, з яких у віці 15–29 років було 9 128 532, тобто 20 % від загальної кількості населення (табл. 1) – балдж молоді.

Таблиця 1

Населення України у 2014 р. за певними групами

Вікова група	Кількість населення	Питома вага від загальної кількості населення, %
Усього	45 245 894	100
15–19	2 287 810	5,1
20–24	3 048 638	6,7
25–29	3 792 084	8,4

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [1].

Поняття «балдж молоді» достатньо нове для української науки, а з точки зору впливу на економіку – взагалі розглядається вперше.

Молодіжний балдж – це демографічне явище, за якого молодь віком 15–29 років становить особливо

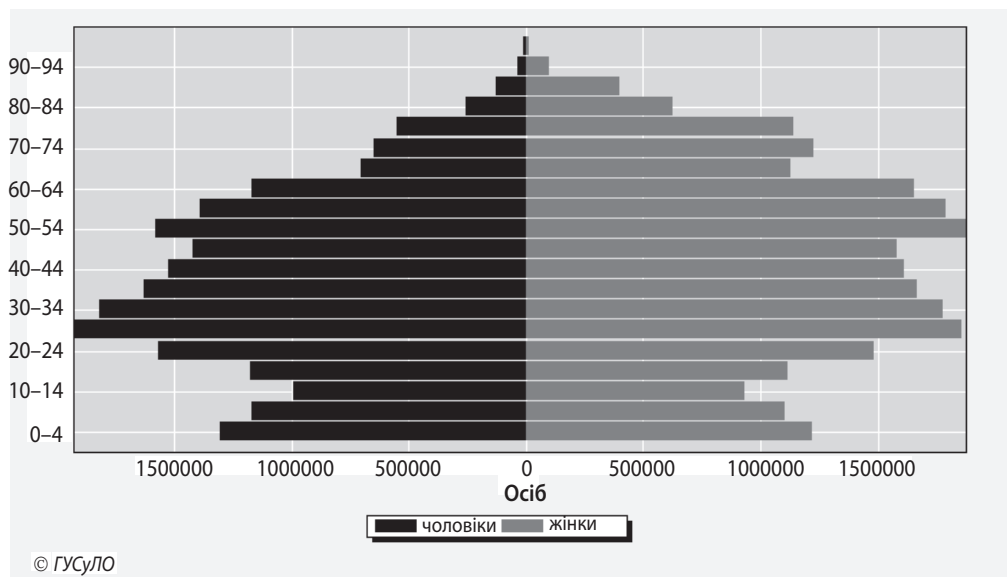


Рис. 1. Піраміда населення в Україні за 2014 р.

Джерело: створено автором за даними [1].

велику частку населення, старшого за 15 років, що за певних умов може перетворитися на серйозний фактор нестабільності. Деякі вчені стверджують, що балдж починається з 30 %, але, на думку автора, достатньо 20 %, оскільки в столиці та великих містах зосереджується більша кількість молоді, ніж в інших регіонах.

Вплив балджу молоді на національну безпеку досліджувався вже давно. Ще у 2001 р., у доповіді ЦРУ «Тривалі демографічні тенденції: трансформація геополітичного ландшафту» були зроблені висновки [2], що зростаючий балдж молоді у країнах, що розвиваються, може призвести до політичних, економічних чи соціальних негараздів, а балдж молоді в країнах з високим рівнем безробіття та низькою ефективністю функціонування уряду створює підґрунтя для конфліктів і формування радикальних рухів.

Пізніше, у 2004 р., Національна розвідувальна рада США виокремила молодіжний балдж як один із чинників (поряд зі слабким урядом, неефективною економікою та проявами релігійного екстремізму), що сприяють виникненню внутрішніх конфліктів у певних регіонах [3].

Відомий американський соціолог Самюель Філіпс Хантінгтон у роботі «Зіткнення цивілізацій та перебудова світового порядку» стверджував, що найбільш схильними до війни є суспільства, в яких люди віком 15–25 років становлять принаймні 20 % населення. Тому не випадково майже усі світові конфлікти відбуваються у країнах, що розвиваються, де проживає переважна більшість (86 %) від 1,3 млрд світової молоді віком 18–24 років, становлячи 30 % населення регіону. Загалом у 2000 р. у 30 конфліктах по світу було задіяно солдатами майже 300 000 людей віком до 18 років [4].

На прикладі низки африканських і близькосхідних країн (Алжир, Єгипет, Сирія та ін.) була виявлена закономірність цього явища, яке отримало назву «пастка на виході з пастки» [5]. При виході з мальтузіанської пастки спостерігається особливо швидко зростання чисельності міського населення за рахунок збільшення народжуваності та масової міграції населення із села до міста. Це, у свою чергу, породжує соціальну напругу, оскільки забезпечити роботою зростаючу масу населення людей досить важко. При цьому особливо швидко зростає чисельність молоді серед міського населення, яке найбільше схильне до насильства, агресії та радикалізму.

Демографічна складова є в переважній більшості випадків однією з головних причин потрапляння країни в так звану «модернізаційну пастку» (коли структурні зміни призводять до криз) [5]. Поряд з цим необхідно звернути увагу на ті обставини, що в багатьох успішних сучасних країнах значна частина молоді отримує досить високий рівень освіти, що формує в неї високий рівень очікувань до майбутнього. Але після закінчення вишів більшість із них не знаходить відповідної (за спеціальністю) роботи з гідною заробітною платою, а доступна робота низької кваліфікації їх не задовольняє. Насамкінець освічена молодь, розчарована у власних очікуваннях, озлоблюється проти діючої влади і стає небезпечною для правлячих режимів.

Отже, революції трапляються не там, де багато бідних, голодних і погано освічених людей, а там, де

має місце накопичення критичної маси освіченої молоді (балдж), незадоволеної соціальним становищем, роботою, перспективами зростання.

Про балдж молоді також писав Гуннар Гейнзон – відомий німецький соціолог. Він стверджував, що надлишок молодих чоловіків серед дорослого населення, як правило, призводить до соціальної напруженості, війни і тероризму. На його думку, більшість історичних періодів соціальних заворушень співпадає з екзоденними факторами (наприклад, з катастрофічними змінами навколишнього середовища) і в більшості випадків геноцид може бути легко пояснено як результат балджу молоді, у тому числі європейський колоніалізм, фашизм, зростання комунізму під час холодної війни [6].

Незадоволена молодь, як частина робочої сили та електорату, «напружує» економіку й державний устрій, які були розраховані для невеликих груп населення. Це створює безробіття та «відчуження». Якщо нові робочі місця не створюються досить швидко, у цьому випадку «демографічний дивіденд» наростає, бо продуктивні молоді працівники переважають літніх утриманців. У цілому, балдж молоді в країнах, що розвиваються, пов'язаний з більш високим рівнем безробіття і, як наслідок, з підвищеним ризиком насильства та політичної нестабільності.

У книзі «Сини і світове панування» Гуннар Гейнзон називає явище балджу молоді «злякнісим демографічним пріоритетом молоді». За його розрахунками, у багатьох регіонах відбувається «демографічний збій», тобто на кожних 100 чоловіків у віці 40–44 років припадає менше, ніж 80 хлопчиків у віці від 0 до 4 років. У Німеччині це співвідношення дорівнює 100/50, а в Секторі Гази – 100/464. Гейнзон використовує термін «демографічний збій», щоб охарактеризувати країни, які будуть нездатні чинити опір пріоритету молоді з інших країн. На його думку, саме міграційні процеси призведуть до кризи в Європі [6].

Майже всі країни, що розвиваються, знаходяться в стані демографічного переходу. Це соціальне явище складається з двох етапів. Перший як раз співпадає з мальтузіанською пасткою, коли відбувається кардинальне зниження смертності за рахунок вирішення проблем голоду (нестачі продуктів харчування), поліпшення медицини, покращення санітарних умов тощо. При цьому в першу чергу знижується дитяча смертність, а народжуваність зберігається на тому ж рівні. Усе це приводить до зростання питомої ваги молоді серед всього населення. На другому етапі – народжуваність різко скорочується, тобто кількість молоді теж повинна скоротитися, але це відбувається із запізненням, тому й виникає ефект балджу молоді [7].

Сьогодні країнами, де присутній балдж молоді, є Афганістан, Ангола, Єгипет Лівія, Зімбабве, тобто як раз ті держави, в яких складна політична й економічна ситуація. Багато країн з балджем молоді (особливо африканські народи) серйозно страждають від епідемії ВІА/СНІДу.

Визначення національних економічних інтересів має першочергове значення під час створення системи

економічної безпеки, яка є складовою цілісної системи національної безпеки України, оскільки від цього залежить вироблення ефективних засобів їх реалізації та захисту.

Національну безпеку можна розглянути з трьох боків: безпека людини, безпека суспільства, безпека держави. Кожна з цих складових містить в собі частку економічної безпеки. А балдж молоді може розглядатися як потенціальна загроза при впливі ендогенних та екзогенних факторів на населення (молодь). Візуально це можна представити на *рис. 2*.

При певних умовах балдж молоді може стати серйозною загрозою економічній безпеці. Це станеться в тому випадку, коли дії молоді ускладнять або унеможливлять реалізацію національних економічних інтересів і утвориться небезпека для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

Соціальне самопочуття молоді є одним з головних показників розвитку та стабільності суспільства. Серед соціальних проблем українського суспільства які, на думку української молоді, є найважливішими: безробіття, зростання цін, низький рівень заробітної плати, загальне зниження рівня життя, зростання злочинності, зубожіння населення, наркоманія, СНІД. Серед проблем, що стосуються забезпечення здорового способу життя: стан довкілля, екологія, низький рівень медичного обслуговування, зловживання палінням, недостатні можливості для занять фізичною культурою та спортом, алкоголізм, низький рівень поінформованості про здоровий спосіб життя.

Будь-яке коливання в економіці може призвести до соціального розхитування. Історія свідчить, що поштовхом для сучасних революцій в основному є економічні причини. Наприклад, у Тунісі та Єгипті революції почалися після підвищення цін на основні харчові продукти та товари першої необхідності [8].

Для попередження негативних наслідків на безпеку країни від ефекту балджу молоді потрібно своєчасно вирішувати соціальні, економічні й політичні проблеми.

Для зняття соціальної напруги можна віднести такі заходи:

- ✦ розвиток мережі безкоштовних спортивних, культурних, художніх закладів;

- ✦ забезпечення молоді роботою;
- ✦ збільшення середнього терміну життя населення;
- ✦ створення гідних умов самореалізації молоді;
- ✦ розроблення державних програм підтримки молоді;
- ✦ підтримка молодих сімей, у тому числі забезпечення житлом;
- ✦ соціальна рівність для всіх.

Для зняття напруги в економіці пропонуємо зосередити увагу на:

- ✦ створенні нових робочих місць;
- ✦ підтримці малого та середнього бізнесу (можливо, податкові канікули для підприємців-початківців до 30 років);
- ✦ створенні умов для легкого та швидкого початку бізнесу;
- ✦ прозорих витратах на інфраструктуру;
- ✦ зменшенні економічної прірви між багатими та бідними;
- ✦ достойній легальній заробітній платі.

Поступово економічні та соціальні проблеми переходять в політичну площину, тому потрібно забезпечити:

- ✦ демократичний вибір владних представників;
- ✦ прозори дії влади;
- ✦ вільний доступ до влади молодих фахівців;
- ✦ прозори витрати бюджету (грошей, отриманих з податків, які сплачує в тому числі молодь);
- ✦ ефективна діюча система покарань.

На жаль, й в Україні є багато проблем, які потрібно вирішувати. Високі очікування освіченої української молоді не можуть бути задоволені найближчим часом, також економічна криза вітчизняної економіки лише погіршує ситуацію з нехваткою робочих місць, коливання курсу долару ще більше розхитує економіку й суспільство. Усе це сприяє створенню чергової революційної ситуації, де основним дестабілізуючим чинником може стати молодь.

За таких умов, для забезпечення економічної безпеки в Україні (в якій балдж молоді складає 20%) першочергово потрібно:

1. Сформувані довготермінову стратегію соціально-економічного розвитку України.

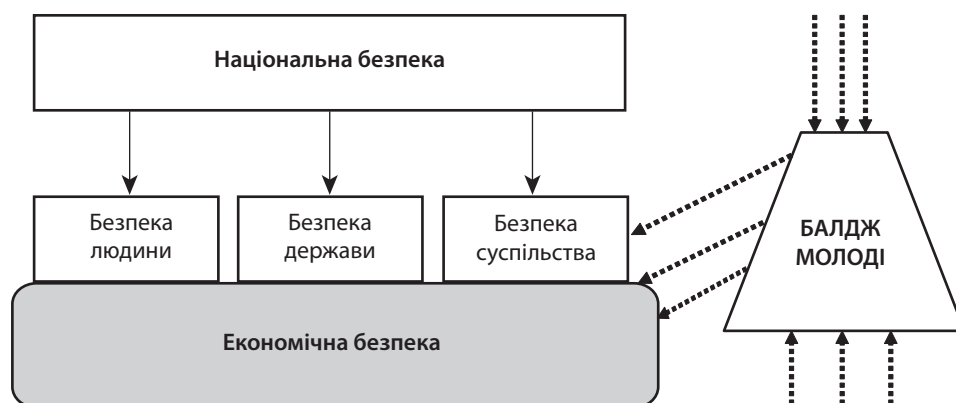


Рис. 2. Механізм впливу балджу молоді на економічну безпеку країни

2. Розробити регіональні програми соціально-економічного розвитку на основі прерогативи підвищення рівня якості життя населення.

3. Розробити методики оцінки показників якості життя населення з метою визначення рівня результативності та ефективності соціально-економічного розвитку України та її регіонів, оцінки ефективності регіональних цільових програм.

4. Забезпечити збереження існуючого рівня якості життя населення.

5. Розробити й впровадити реформи за напрямками: реформування системи оплати праці, поліпшення якості та доступності послуг сфери охорони здоров'я, відродження сфери дошкільної освіти та виховання, розвиток початкової, середньої та вищої освіти, реформування соціальної інфраструктури та житлово-комунальної сфери.

6. Розробити цільові держані програми з поліпшення стану здоров'я молоді, з покращення працевлаштування молодих спеціалістів.

Отже, проведений у статті аналіз показує, що в Україні є ще дуже багато проблем, які потребують негайного вирішення для забезпечення національної та економічної безпеки. Якщо не будуть створюватися нові робочі місця, проводитися реформи, середній рівень життя населення не покращиться, то велика вірогідність виникнення нових політичних та й економічних криз. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Банк даних Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/statfile.asp?lang=1>

2. Long-term global demographic trends: reshaping the geopolitical landscape. – Washington: Central Intelligence Agency, 2001. – P.14 [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.cia.gov/library/reports/general-reports-1/Demo_Trends_For_Web.pdf

3. Mapping the global future. Report of the National Intelligence Council's 2020 Project. – Pittsburgh: GPO. – 2004. – P. 11 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.futurebrief.com/project2020.pdf>

4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций и перестройка мирового порядка / С. Хантингтон. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 603 с.

5. Модернизационные (постмалтузианские) ловушки. История и математика: аспекты демографических и социально-экономических процессов: ежегодник / Отв. ред. Л. Е. Гринин, А. В. Кортаев. – Волгоград : Учитель, 2014. – С. 98–127 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.socionauki.ru/authors/grinin_l_e/files/istorija_i_matematika_9_98_127.pdf

6. Söhne und Weltmacht: Terror im Aufstieg und Fall der Nationen Gebundene Ausgabe – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pseudology.org/Gallup/Heinsohn.pdf>

7. Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития / Отв. ред. А. А. Акаев, А. В. Кортаев, Г. Г. Малинецкий, С. Ю. Малков. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – С. 155–168.

8. LaGraffe, D. The Youth Bulge in Egypt: An Intersection of Demographics, Security, and the Arab Spring / Daniel LaGraffe // *Journal of Strategic Security*. – 2012. – Vol. 5, no. 2 (2012): P. 65–80.

REFERENCES

Bank danykh Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://database.ukrcensus.gov.ua/Mult/Dialog/statfile.asp?lang=1>

Khantington, S. "Stolknovenie tsivilizatsiy i perestroyka mirovogo poriadka" [The clash of civilizations and the remaking of world order]. Moscow: Izdatelstvo AST (2003): 603.

"Long-term global demographic trends: reshaping the geopolitical landscape". https://www.cia.gov/library/reports/general-reports-1/Demo_Trends_For_Web.pdf

LaGraffe, D. "The Youth Bulge in Egypt: An Intersection of Demographics, Security, and the Arab Spring". *Journal of Strategic Security*, vol. 5, no. 2 (2012): 65-80.

"Modernizatsionnye (postmaltuzianskie) lovushki. Istoriya i matematika: aspekty demograficheskikh i sotsialno-ekonomicheskikh protsessov" [Modernization (Post Malthusian) traps. History and Mathematics: aspects of demographic and socio-economic processes]. http://www.socionauki.ru/authors/grinin_l_e/files/istorija_i_matematika_9_98_127.pdf

Modelirovanie i prognozirovanie globalnogo, regionalnogo i natsionalnogo razvitiya [Modelling and forecasting of the global, regional and national development]. Moscow: Knizhnyy dom «LIBROKOM», 2012.

"Mapping the global future. Report of the National Intelligence Council's 2020 Project". <http://www.futurebrief.com/project2020.pdf>

"Sohne und Weltmacht: Terror im Aufstieg und Fall der Nationen Gebundene Ausgabe – 2006". <http://www.pseudology.org/Gallup/Heinsohn.pdf>

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК МЕХАНИЗМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© 2015 БЕРВЕНО О. В.

УДК 330.59

Бервено О. В. Качество жизни как механизм институционального моделирования национального социально-экономического развития

Целью статьи является анализ социально-экономического феномена качества жизни с институциональных позиций, позволяющих представить качество жизни как органический системный элемент социально-экономической реальности и включить институциональный потенциал качества жизни в логику национального социально-экономического развития. Качество жизни является фактором, создающим институциональную основу и структурирующим развитие, который содействует гармоничному человеческому развитию, обеспечивая баланс биологической, социальной и духовной компонент. Качество жизни содержится в каждой институциональной норме, тем самым обеспечивая комплементарность всех базовых элементов институциональной структуры общества. Основой институционального моделирования национального развития являются институты качества жизни. Институты развития обладают как внутренним, так и внешним институциональным потенциалом, который является катализатором социально-экономической динамики и основой модернизации общественных отношений, важнейшим элементом институционального сценария развития. Стратегии развития качества жизни формируются на основе стандартов качества жизни, определяемых конкретно историческим обществом. В свою очередь, стратегия национального социально-экономического развития базируется на стратегии развития качества жизни.

Ключевые слова: качество жизни, национальное развитие, социально-экономические отношения, институциональная структура, институты развития.

Библ.: 10.

Бервено Оксана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

E-mail: oksanaberveno@mail.ru

УДК 330.59

UDC 330.59

Бервено О. В. Якість життя як механізм інституційного моделювання національного соціально-економічного розвитку

Метою статті є аналіз соціально-економічного феномена якості життя з інституційних позицій, що дозволяють увести якість життя як органічний системний елемент соціально-економічної реальності та включити інституційний потенціал якості життя в логіку національного соціально-економічного розвитку. Якість життя є чинником, що створює інституційну основу і структурує розвиток, який сприяє гармонійному людському розвитку, забезпечуючи баланс біологічної, соціальної і духовної компонент. Якість життя міститься в кожній інституційній нормі, тим самим забезпечуючи комплементарність всіх базових елементів інституційної структури суспільства. Основою інституційного моделювання національного розвитку є інститути розвитку якості життя. Інститути розвитку мають як внутрішній, так і зовнішній інституційний потенціал, який є катализатором соціально-економічної динаміки й основою модернізації суспільних відносин, найважливішим елементом інституційного сценарію розвитку. Стратегії розвитку якості життя формуються на основі стандартів якості життя, що визначаються конкретно історичним суспільством. У свою чергу, стратегія національного соціально-економічного розвитку базується на стратегії розвитку якості життя.

Ключові слова: якість життя, національний розвиток, соціально-економічні відносини, інституційна структура, інститути розвитку.

Бібл.: 10.

Бервено Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

E-mail: oksanaberveno@mail.ru

Berveno O. V. Quality of Life as a Mechanism for Institutional Modeling of National Socio-Economic Development

The article is aimed at analyzing the socio-economic phenomenon of the quality of life from institutional positions, allowing to provide the quality of life as an organic system element of socio-economic reality and include institutional potential of the quality of life in the logic of national socio-economic development. Quality of life is a factor, creating an institutional framework and structuring the development, contributing to a harmonious human development, providing the balance of biological, social and spiritual components. Quality of life is contained in every institutional norm, thus ensuring the complementarity of all the basic elements of the institutional structure of society. Foundations for the institutional modeling of national development institutions are the institutions of quality of life. Development institutions have both internal and external institutional potential, which is the catalyst of socio-economic dynamics and the basis for modernization of social relationships, the most important element of the institutional development scenario. The strategies for development of quality of life are based on the standards of quality of life, which are specifically defined by a historical society. In turn, a national strategy for socio-economic development is based on a strategy for the development of quality of life.

Key words: quality of life, national development, socio-economic relations, institutional structure, development institutions.

Bibl.: 10.

Berveno Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

E-mail: oksanaberveno@mail.ru

Актуализацию роли качества жизни в системе современного социально-экономического развития определяют два основополагающих процесса: превращение качества жизни в стратегический целевой ориентир развития и выделение качества жизни на роль одного из ведущих факторов, осуществля-

ющих стимулирование и координирование развития на национальном и глобальном уровнях. Качество жизни признается многими исследователями не только ведущим критерием и целью социально-экономического развития, но и основным фактором институциональной модернизации национальной экономики, трансмисси-

ей его прогрессивного развития. Качество жизни как социально-экономический фактор определяет и отражает экономическую динамику. Обладая высоким потенциалом институционального моделирования, качество жизни упорядочивает и «облагораживает» институциональную структуру общества, тем самым выполняя роль институциональной платформы собственного саморазвития, расширенного воспроизводства прогрессивных хозяйственных практик, совершенствования системы общественных отношений и национального социально-экономического развития. Рассмотрение социально-экономического феномена качества жизни сквозь призму институциональной структуры позволяет не только существенно расширить представления о качестве жизни и более полно представить социально-экономическую реальность, но и органически соединить их в целостную парадигму развития.

Проблема качества жизни давно и плодотворно исследуется западными учеными: Дж. Боноли, Дж. Вильсоном, Дж. Гелбрейтом, М. Джонсоном, П. Рэстроджи, А. Сеном, М. Флексом, Дж. Форрестером и др. Среди отечественных и российских ученых, внесших большой вклад в развитие данной проблематики, можно выделить: Н. Абакумова, И. Бестужева-Ладу, В. Бобкова, С. Валентея, В. Жеребина, М. Кизима, Э. Либанову, В. Мандыбуру, Р. Подовалова, В. Пономаренко, А. Ревенко, Б. Саенко и др. Существенный вклад в рассмотрение социально-экономической реальности и процессов развития с институциональных позиций внесли отечественные ученые В. Гец, А. Гриценко, В. Дементьев, М. Зверяков, В. Тарасевич, О. Яременко и др.

Однако в современной науке ощущается настоятельная потребность комплексных исследований качества жизни как механизма институционального моделирования процесса развития.

Целью статьи является анализ социально-экономического феномена качества жизни с институциональных позиций, позволяющих представить качество жизни как органический системный элемент социально-экономической реальности и включить институциональный потенциал качества жизни в логику национального социально-экономического развития.

Современные теории развития переместились от стремления сосредоточиться на накоплении капитала к более сложному пониманию институтов, которые делают возможным развитие. Многие исследователи указывают на то, что экономика будущего зависит, прежде всего, от тех положительных тенденций во взаимоотношениях между людьми, которые формируются под воздействием институциональных сдвигов. П. Воробиенко связывает такие положительные сдвиги именно с гармоничным развитием физических, интеллектуальных и духовных качеств каждой отдельной личности [1]. В. Гец считает, что такие изменения связаны с «политикой воссоздания экономической и социальной жизнедеятельности на основе всеобщей гуманизации воспитания и образования, которая будет способствовать формированию в следующем поколении «критической массы» людей, способных и в инди-

видуальных, и в коллективных началах общественного и государственного устройства рационализировать свое поведение, придерживаться норм морали» [2]. В целом соглашаясь с авторами, считаем, что обобщающим фактором, определяющим институциональные сдвиги в XXI веке, становится именно качество жизни, обладающее высоким потенциалом включения во все социально-экономические процессы.

Сущность жизни заключается и в ее постоянном воспроизводстве в самом широком смысле этого слова. В этом бесконечном кругообороте происходит смена поколений, качественное совершенствование человека и всех условий его жизнеустройства, расширение границ познания и жизнедеятельности общества. Это не может не отразиться на содержании категории качества жизни, совершенствование которой происходит на основе глубокого анализа современных экономических и социальных трансформаций. Качество жизни является сложной системной и междисциплинарной категорией, с множественностью подходов к ее изучению. Тем не менее, на сегодняшний день еще не сформировано единое общенаучное представление о качестве жизни, его сущности и внутренней структуре. Зарубежные ученые подчеркивают, что качество жизни имеет широкий диапазон исследования – от философского вопроса о сущности хорошей жизни до детальных исследований характеристик качества жизни конкретных групп [3]. А. Сен и М. Нуссбаум рассматривают философские аспекты условий процветающей жизни человека во взаимодействии с конкретными экономическими предпосылками, касающимися качества жизни и путей его измерения [4]. Все большее распространение в последнее время получает подход, согласно которому качество жизни рассматривается «как процесс взаимодействия людей по улучшению жизни ради дальнейшей жизни» [5, с. 72–73].

В недавно проведенном исследовании качества жизни в Центральной и Восточной Европе А. Родригес-Пуоз и К. Маслаускайте делают вывод, что быстрый рост экономики не сопровождается столь же быстрым ростом удовлетворенности жизнью. Это дает возможность исследователям утверждать, что именно макроэкономические и институциональные различия являются ключевыми факторами в удовлетворенности жизнью. Различные уровни личного счастья определяются институциональными факторами, содействующими институционализации политики, направленной на повышение качества общей удовлетворенности жизнью людей [6].

По нашему мнению, качество жизни является фактором, создающим институциональную основу и структурирующим развитие, который содействует гармоничному человеческому развитию, обеспечивая баланс биологической, социальной и духовной компонент развития. Именно качество жизни становится институциональной основой моделирования процесса развития. Управление национальным хозяйством может быть эффективным только в том случае, когда согласуется с его институциональной структурой, формирование и

выстраивание которой происходит под эгидой качества жизни. Эксперты Евростата в своем отчете также указывают, что государственные институты, институциональные системы сдержек и противовесов и повышенные уровни доверия граждан к институтам является важным показателем качества управления [7].

Качество жизни как воплощение идеи гармоничного развития человека и человечества реализуется в пространстве-времени. Данную категорию следует рассматривать в пространственно-временном аспекте как в среде реализации качества жизни, в первую очередь, по той причине, что, являясь социальным феноменом, оно отражает надвременные аспекты общественного бытия, преемственность поколений, ориентированность на будущее. Будучи одновременно экономическим феноменом, качество жизни расширяет свое пространственное поле за счет вовлечения в глобальные процессы хозяйственной практики. Качество жизни как социально-экономический феномен невозможно рассматривать вне процесса развития и вне процесса институционального моделирования. Качество жизни и национальное социально-экономическое развитие представляют противоречиво-поливариативное единство как взаимообуславливающие процессы, характеризующиеся наличием амбивалентных причинно-следственных связей. Единство данных процессов обеспечивается критериальной ролью качества жизни как целевого ориентира стратегии социально-экономического развития, совершенствования человека и, одновременно, инструмента сопряжения, селекции вариантов институциональных и технологических изменений в условиях расширения пространственно-временного поля качества жизни до размеров глобальной мирохозяйственной системы. Взаимовоздействие качества жизни и процесса развития осуществляется через разнообразные институциональные каналы и посредством институтов.

Институты, по мнению участников международного семинара Организации экономического сотрудничества и развития, позитивно влияют на экономический рост и тем самым способствуют развитию. Однако детерминанты развития являются сложными и взаимосвязанными. «Положительные результаты развития», – по мнению исследователей, – «сильно зависят от взаимодействия между институциональными результатами, человеческим поведением и внешними факторами» [8]. По нашему мнению, именно качество жизни обладает сильным потенциалом институционального выстраивания и моделирования, содействующим сопряжению результатов функционирования институтов в общую стратегию национального социально-экономического развития.

Качество жизни как сложная институциональная конструкция прошло в своем развитии путь от латентных форм до сквозной социально-экономической категории развития целый ряд этапов, оказывающих определяющее воздействие на направленность социально-экономического развития. В этом смысле качество жизни можно представить как один из критериев общественного прогресса, определяющий следующие этапы: качество жизни как способ выживания (приспособление к силам

природы); качество жизни как система жизнеобеспечения (развитие трудовых практик); качество жизни как платформа экономического развития (индустриализация); качество жизни как фактор развития и совершенствования человеческого сообщества (коэволюция, ноосферизация). Институциональное развитие современных социально-экономических систем осуществляется на основе согласования взаимодействия разнообразных институтов как элементов целостной социально-экономической реальности. Каждый институт является частью социально-экономической реальности, выполняющей в ней определенные зачастую разновекторные по отношению к другим институтам функции, что актуализирует задачу гармонизации их взаимодействия.

Есть разные способы классификации институтов. Например, зарубежные исследователи предлагают их классифицировать по: скорости их изменения – на динамичные и инертные; сфере реализации – социальные, политические, экономические и культурные; степени формализации – формальные и неформальные [9, с. 4]. Общественные институты охватывают все сферы жизнедеятельности общества и включают все общественные отношения. «Связи между группами людей, имеющими общие интересы», – как отмечает И. Тарасова, – «происходят по четырем направлениям деятельности: социальная, духовная, политическая, экономическая. Социальные институты регулируют деятельность по обеспечению социальных гарантий и воспроизводят отношения между различными группами. Духовные институты основаны на принципах и нормах морали и религии, менталитете и воспитании нации. Политические институты регулируют трехсторонние отношения между общественностью, государством и политическими партиями. Экономические институты регулируют отношения в процессе производства и потребления материальных и нематериальных благ» [9, с. 12]. Важной особенностью природы институтов является их конфликтная предпосылка. Институты являются способом согласования различных интересов и целей обособленных субъектов хозяйствования, вступающих в социально-экономические отношения.

Исходя из ведущих функций определенных институтов, можно выделить особую группу – «институты развития качества жизни», образующие основной каркас институциональной системы национального социально-экономического развития. Поскольку институты являются динамичными, развивающимися во времени и пространстве, то они обладают внутренней логикой развития, определяемой их сущностью. При совпадении внутренней логики развития института с логикой социально-экономического развития институт может быть охарактеризован как институт развития. Наиболее распространенная трактовка институтов развития как инструмента реализации социально-экономической политики государства кажется нам несколько ограниченной, так как оставляет вне внимания негосударственные институты, оказывающие существенное воздействие на процессы развития. По нашему мнению, трактовку институтов развития необходимо расширить от преимуще-

ственно финансовых институтов, финансирующих инновационные проекты, до всех социальных и экономических институтов, которые в логическом единстве с другими институциональными образованиями способны обеспечить национальное развитие.

Институты развития обладают как внутренним, так и внешним институциональным потенциалом, который является катализатором социально-экономической динамики и основой модернизации общественных отношений, важнейшим элементом институционального сценария развития. Мы определяем институты национального развития как ценностноориентированные нормативные комплексы, обладающие высоким потенциалом институционального встраивания и адаптационно-адаптирующими свойствами как важными элементами институционального конструирования целостных систем, базовой функцией которых является структурирование процесса гуманизации социально-экономического развития в условиях ускоренного расширения вариантного поля эволюции. Институты развития формируют институциональную модель качества жизни, являющуюся внутренним элементом функционирования и эволюции экономики, основанную на обеспечении сопряженного межсистемного и внутрисистемного взаимодействия институциональных факторов совершенствования способностей и социально-экономического потенциала их реализации как комплементарного единства.

Институты развития занимают приоритетное значение в развитии человеческой цивилизации, выполняют основную роль в обеспечении такого развития, и выработке качественных его ориентиров. Именно эта функция является главной и в обеспечении качества жизни. В большинстве случаев воздействие институтов на человеческое развитие в целом и развитие качества жизни совпадают. Практически полное совпадение институтов национального социально-экономического развития и институтов развития качества жизни обусловлено стратегической ориентацией развития на качество жизни. Качество жизни выступает ведущим ориентиром, конечной целью и главным фактором развития, что определяет абсолютную включенность качества жизни в систему современного развития. Таким образом, институты, обладающие наибольшим потенциалом содействия качественному развитию человеческого сообщества, это базовые, ведущие институты качества жизни, обеспечивающие его переход на более высокие качественные уровни. Еще одной важной характеристикой институтов развития является их способность к качественному межинституциональному взаимодействию (высокой комплементарности) с другими институтами формирования и повышения качества жизни. Это возможно при частичном совпадении или сопряжении функций таких институтов, а главное – при их максимальном совпадении с основными целями и ориентирами повышения качества жизни.

Институты развития качества жизни выполняют две основные функции: обеспечение защиты жизни (повышение безопасности жизнедеятельности) и непосред-

ственное обеспечение развития качества жизни (расширение и реализация жизненного потенциала). Функция защиты позволяет снизить неопределенность и стохастичность развития, минимизировать риски, предотвращать угрозы. Функция развития содействует обеспечению качественной наполненности всех сфер совершенствования человеческого развития. Институты развития как элементы институциональной системы качества жизни в своем взаимодействии обеспечивают воспроизводство человеческой жизни, ее качественное наполнение и совершенствование как за счет обеспечения определенного уровня удовлетворения потребностей и вовлечение человека в различные формы социально-экономического взаимодействия, так и за счет формирования предпосылок и условий дальнейшего развития.

Тем не менее, определить, какие именно институты оказывают позитивное воздействие на развитие трудно. Очень часто роль консолидации эффектов развития выполняют институты, не имеющие реальных ценностных оснований, отвечающих потребностям развития. Такая ситуация порождает различные деформации как качества жизни, так и самого процесса развития. Неравномерный характер национального развития и асимметричность стратегий качества жизни – сложные взаимообусловленные процессы, которые могут быть раскрыты на основе анализа феномена отчуждения качества жизни. Феномен отчуждения качества жизни формируется на основе потери субъектности социально-экономических процессов, когда человек (сообщество) утрачивает возможность управлять собственной жизнью и хозяйственной практикой. В отсутствии возможности созидать собственную стратегию совершенствования качества своей жизни человек вынужден использовать вмененные стратегии. То же самое происходит и на национальном уровне когда созидательные стратегии развития качества жизни заменяются формированием фиктивного качества жизни. Отчуждение качества жизни происходит на основе расширяющихся диспропорций в распределении экономических ресурсов. Его основными превращенными формами проявления являются эксклюзия, расщепленное качество жизни, бедность, ценностная абберация, «деградация» труда, разрушение самоидентичности, структурная деформация потребностей, дефицит рефлексивности (рациональности), «институциональное закрепощение», виртуализация качества жизни. Диспропорции национального развития порождаются невыстроенностью стратегий национального развития и невключенностью в нее в качестве центрального элемента качества жизни.

Стратегии развития качества жизни формируются на основе стандартов качества жизни, определяемых конкретно историческим обществом. Стандарты, или нормативы, качества жизни основываются на взаимодействии институционализированных экономических стандартов (стандартов уровня жизни) и ценностноориентированных стандартов (системы ценностей, принципов, норм и смыслов, характеризующих данное общество), определяющих доминирующие элементы (приходящие и устойчивые) конкретно-исторического

качества жизни путем формирования его актуальной структуры. Стандарты качества жизни играют в социально-экономической системе ключевую роль, обеспечивая передачу позитивных эффектов на все подсистемы национальной экономики.

Этот процесс происходит в институциональной среде национального хозяйства аналогично воздействию трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики на реальную экономику. Распространение позитивных эффектов на национальную экономику включает и механизм обратных связей, позволяющий по тем же каналам осуществлять передачу обратной информации. Те же эффекты формируют и взаимодействие трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и качества жизни. Качество жизни воздействует на денежно-кредитную политику через каналы благосостояния, ожиданий экономических агентов, кредитования и др. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики тоже воздействует на экономические и социальные параметры качества жизни через эти каналы. Через канал благосостояния происходит влияние на динамику потребительских и сберегательных стратегий населения, капитализацию сбережений, трансформацию сбережений в инвестиции в перспективное качество жизни и регулирование текущего потребления. Через канал процентной ставки формируется мобилизация инвестиционного потенциала, структурная модернизация экономики, обеспечивающая выстраивание конкурентоспособных цепочек создания добавленной стоимости, расширение сферы занятости, создание новых рабочих мест. Через канал кредитования происходит регулирование нормы дисконтирования, координация текущего и будущего потребления, расширение доступности дорогостоящих активов качества жизни. Через канал валютного курса происходит формирование ограничений спекулятивных транснациональных трансфертов, адаптация к глобальным рискам в условиях высокой открытости социально-экономических систем (минимизации и страхование рисков), улучшение инвестиционного климата. Канал ожиданий экономических агентов обеспечивает финансовую стабильность, стабильность цен как условие улучшения экономического благосостояния населения и роста экономики и расширение горизонта будущего планирования.

Все институты обладают свойством снижения транзакционных издержек, по сути, стремление минимизировать издержки взаимодействия и являются первопричиной возникновения институтов. Институты развития качества жизни создают предпосылки минимизации транзакций в процессе повышения качества жизни, т. е. институционализация данного процесса освобождает общество от дополнительного бремени расходов. По мнению О. Яременко, институты развития должны: «иметь достаточную мощность для снятия внешней неопределенности; направлять текущую социально-экономическую активность на долгосрочные цели в соответствии с внутренним критерием; содействовать формированию реальных субъектов, текущие и долгосрочные жизненные интересы которых

будут совпадать со стратегическими целями национального развития (национальная элита)» [10, с. 254–255]. Эффективность любых институтов развития зависит от рыночной и социальной среды, в которой они действуют, следовательно, актуализируется роль тех институтов качества жизни, которые обладают потенциалом воздействия на внешнюю среду, создавая в ней режим наибольшего благоприятствования его формированию.

ВЫВОДЫ

Все вышеизложенное обосновывает комплекс первоочередных мер, направленных на повышение качества жизни как фактора социально-экономического развития Украины: уточнение критериев размещения ресурсов, структурирования и оценки эффективности экономических институтов; приведение финансовой инфраструктуры в соответствие с критериями качества жизни; формирование институциональных каналов взаимосвязи между ценностными основаниями общества и экономикой (укоренение нравственных ориентиров, основанных на ценности и свободе человеческой личности); социальная адаптация населения путем внедрения принципов социального равноправия, социальной ответственности и социальной справедливости как основы формирования социальной сплоченности общества; расширение источников финансирования экономических и социальных проектов за счет использования возможностей государственно-частного партнерства. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Воробийченко П. П.** На пути к экономике будущего общества / П. П. Воробийченко // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1-2 (1). – С. 3–6.
- 2. Гець В. М.** Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / В. М. Гець // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 4–22.
- 3. Baldwin, S.** Quality of Life Perspectives and Policies / S. Baldwin, C. Godfrey, C. Propper. – London; New York : Routledge, 2002 – 270 p.
- 4. Nussbaum, M.** The Quality of Life / M. Nussbaum, A. Sen (eds.). – NY : Clarendon Press, 1993. – 480 p.
- 5. Haworth, J. T.** Life, Work, Leisure and Enjoyment: The Role of Social Institutions / J. T. Haworth // Leisure Studies Association News Letter, 2011. – № 88. – P. 72–80.
- 6. Rodríguez-Pose, A.** Can Policy Make Us Happier? Individual characteristics, socioeconomic factors, and life satisfaction in Central and Eastern Europe / A. Rodríguez-Pose, K. Maslauskaitė // Bruges European Economic Research Papers. – 2011. – No. 22. – 40 p.
- 7. Eurostat, 2013:** Quality of life indicators – governance and basic rights [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_governance_and_basic_rights
- 8. Soysa I.** Informal institutions and Development – what do we know and what can we do? / I. Soysa, J. Jütting // OECD Development centre international seminar, 2006. – 16 p.
- 9. Тарасова І. І.** Дослідження теорії інституціоналізму в управлінні економічними та суспільними інститутами / І. І. Тарасенко // Економічний часопис-XXI, 2014. – № 11-12. – С. 11–14.
- 10. Яременко О. Л.** Формування інститутів розвитку в економіці України: альтернативи та ризики / О. Л. Яременко // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту «Нар. укр. акад.». – X, 2013. – Т. 19. – С. 249–267.

REFERENCES

- Baldwin, S., Godfrey, C., and Propper, C. *Quality of Life Perspectives and Policies*. London; New York: Routledge, 2002.
- "Eurostat, 2013: Quality of life indicators - governance and basic rights" http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_governance_and_basic_rights
- Haworth, J. T. "Life, Work, Leisure and Enjoyment: The Role of Social Institutions". *Leisure Studies Association News Letter*, no. 88 (2011): 72-80.
- Heiets, V. M. "Pro iednist i superechnosti u rozvytku suspilstva, derzhavy ta ekonomiky" [Unity and contradictions in the development of society, state and economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2012): 4-22.
- Nussbaum, M. *The Quality of Life*. New York: Clarendon Press, 1993.
- Rodriguez-Pose, A., and Maslouskaite, K. "Can Policy Make Us Happier? Individual characteristics, socioeconomic factors, and

life satisfaction in Central and Eastern Europe". *Bruges European Economic Research Papers*, no. 22 (2011): 40-.

Soysa, I., and Jutting, J. *Informal institutions and Development – what do we know and what can we do?*: OECD Development centre international seminar, 2006.

Tarasenko, I. I. "Doslidzhennia teorii instytutsionalizmu v upravlinni ekonomichnymy ta suspilnymy instytutamy" [Research institutionalism theory in the management of economic and social institutions]. *Ekonomichni chasopysy*, no. 11-12 (2014): 11-14.

Vorobienko, P. P. "Na puti k ekonomike budushchego obshchestva" [On the way to the economy of the future society]. *Ekonomichni chasopysy*, no. 1-2 (1) (2015): 3-6.

Yaremko, O. L. "Formuvannia instytutiv rozvytku v ekonomitsi Ukrainy: alternatyvy ta ryzyky" [Formation institutes of Ukraine's economy: alternatives and risks]. *Vcheni zapysky Kharkivskoho humanitarnoho universytetu «Narodna ukrainska akademiia»*, vol. 19 (2013): 249-267.

УДК 005.336:332.146:339.9

ОБҐРУНТУВАННЯ БАЗИСУ ПОНЬЯТЬ СУЧАСНОЇ ЗМІСТОВНОЇ СУТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 БАРАННИК І. О.

УДК 005.336:332.146:339.9

Баранник І. О. Обґрунтування базису понять сучасної змістовної суті експортно-імпортного потенціалу підприємства

У статті уточнено значення експортно-імпортного потенціалу в системі загального потенціалу підприємства. Викладено аналіз сучасних наукових підходів провідних фахівців до змістовної суті потенціалу підприємства та експортно-імпортного потенціалу підприємства. Розгляд експортно-імпортного потенціалу на методологічному рівні передбачає виділення його структури, елементів, складових, властивостей, процесів, факторів впливу. Згідно з таким методологічним складом запропоновано систему означень базисних понять щодо змістовної суті експортно-імпортного потенціалу. Обґрунтовано змістовну модель експортно-імпортного потенціалу підприємства в сучасних умовах. Базис понять змістовної суті експортно-імпортного потенціалу та його змістовна модель складають адекватну основу для розроблення його об'єктивної оцінки та проведення аналізу.

Ключові слова: експортно-імпортний потенціал підприємства, змістовна суть, базис понять, змістовна модель.

Рис.: 1. **Бібл.:** 19.

Баранник Ігор Олексійович – аспірант, кафедра менеджменту і бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: barannik@ukr.net

УДК 005.336:332.146:339.9

Баранник И. А. Обоснование базиса понятий современной содержательной сути экспортно-импортного потенциала предприятия

В статье уточнено значение экспортно-импортного потенциала в системе общего потенциала предприятия. Изложен анализ современных научных подходов ведущих специалистов к содержательной сути потенциала предприятия и экспортно-импортного потенциала предприятия. Рассмотрение экспортно-импортного потенциала на методологическом уровне предусматривает выделение его структуры, элементов, составляющих, свойств, процессов, факторов влияния. В соответствии с таким методологическим составом предложена система определенных базисных понятий по содержательной сути экспортно-импортного потенциала предприятия. Обоснована содержательная модель экспортно-импортного потенциала предприятия в современных условиях. Базис понятий содержательной сути экспортно-импортного потенциала и его содержательная модель составляют адекватную основу для разработки его объективной оценки и проведения анализа.

Ключевые слова: экспортно-импортный потенциал предприятия, содержательная суть, базис понятий, содержательная модель.

Рис.: 1. **Библ.:** 19.

Баранник Игорь Алексеевич – аспирант, кафедра менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: barannik@ukr.net

UDC 005.336:332.146:339.9

Barannik I. O. Substantiating the Base of Concepts of the Current Content-Related Essence of Export-Import Potential of Enterprise

The article clarifies the value of export-import potential in the system of common potential of enterprise. An analysis of current scientific approaches, used by leading specialists, to the content-related essence of potential of enterprise as well as of the export-import potential of enterprise is expounded. A consideration of export-import potential at methodological level includes allocating its structure, elements, properties, processes, factors of influence. In accordance with the above methodological content, a system of basic concepts definitions for the content-related essence of export-import potential of enterprise has been proposed. A content-related model of export-import potential of enterprise under current conditions has been substantiated. The base of concepts of the content-related essence of export-import potential and its content-related model constitute an adequate foundation for formulating its objective assessment as well as conducting analysis.

Key words: import and export potential of enterprise, content-related essence, base of concepts, content-related model.

Fig.: 1. **Bibl.:** 19.

Barannik Ihor O. – Postgraduate Student, Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: barannik@ukr.net

REFERENCES

- Baldwin, S., Godfrey, C., and Propper, C. *Quality of Life Perspectives and Policies*. London; New York: Routledge, 2002.
- "Eurostat, 2013: Quality of life indicators - governance and basic rights" http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Quality_of_life_indicators_-_governance_and_basic_rights
- Haworth, J. T. "Life, Work, Leisure and Enjoyment: The Role of Social Institutions". *Leisure Studies Association News Letter*, no. 88 (2011): 72-80.
- Heiets, V. M. "Pro iednist i superechnosti u rozvytku suspilstva, derzhavy ta ekonomiky" [Unity and contradictions in the development of society, state and economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2012): 4-22.
- Nussbaum, M. *The Quality of Life*. New York: Clarendon Press, 1993.
- Rodriguez-Pose, A., and Maslouskaite, K. "Can Policy Make Us Happier? Individual characteristics, socioeconomic factors, and

life satisfaction in Central and Eastern Europe". *Bruges European Economic Research Papers*, no. 22 (2011): 40-.

Soysa, I., and Jutting, J. *Informal institutions and Development – what do we know and what can we do?*: OECD Development centre international seminar, 2006.

Tarasenko, I. I. "Doslidzhennia teorii instytutsionalizmu v upravlinni ekonomichnymy ta suspilnymy instytutamy" [Research institutionalism theory in the management of economic and social institutions]. *Ekonomichni chasopysy*, no. 11-12 (2014): 11-14.

Vorobienko, P. P. "Na puti k ekonomike budushchego obshchestva" [On the way to the economy of the future society]. *Ekonomichni chasopysy*, no. 1-2 (1) (2015): 3-6.

Yaremko, O. L. "Formuvannya instytutiv rozvytku v ekonomitsi Ukrainy: alternatyvy ta ryzyky" [Formation institutes of Ukraine's economy: alternatives and risks]. *Vcheni zapysky Kharkivskoho humanitarnoho universytetu «Narodna ukrainska akademiia»*, vol. 19 (2013): 249-267.

УДК 005.336:332.146:339.9

ОБҐРУНТУВАННЯ БАЗИСУ ПОНЬЯТЬ СУЧАСНОЇ ЗМІСТОВНОЇ СУТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 БАРАННИК І. О.

УДК 005.336:332.146:339.9

Баранник І. О. Обґрунтування базису понять сучасної змістовної суті експортно-імпортного потенціалу підприємства

У статті уточнено значення експортно-імпортного потенціалу в системі загального потенціалу підприємства. Викладено аналіз сучасних наукових підходів провідних фахівців до змістовної суті потенціалу підприємства та експортно-імпортного потенціалу підприємства. Розгляд експортно-імпортного потенціалу на методологічному рівні передбачає виділення його структури, елементів, складових, властивостей, процесів, факторів впливу. Згідно з таким методологічним складом запропоновано систему означень базисних понять щодо змістовної суті експортно-імпортного потенціалу. Обґрунтовано змістовну модель експортно-імпортного потенціалу підприємства в сучасних умовах. Базис понять змістовної суті експортно-імпортного потенціалу та його змістовна модель складають адекватну основу для розроблення його об'єктивної оцінки та проведення аналізу.

Ключові слова: експортно-імпортний потенціал підприємства, змістовна суть, базис понять, змістовна модель.

Рис.: 1. **Бібл.:** 19.

Баранник Ігор Олексійович – аспірант, кафедра менеджменту і бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: barannik@ukr.net

УДК 005.336:332.146:339.9

Баранник И. А. Обоснование базиса понятий современной содержательной сути экспортно-импортного потенциала предприятия

В статье уточнено значение экспортно-импортного потенциала в системе общего потенциала предприятия. Изложен анализ современных научных подходов ведущих специалистов к содержательной сути потенциала предприятия и экспортно-импортного потенциала предприятия. Рассмотрение экспортно-импортного потенциала на методологическом уровне предусматривает выделение его структуры, элементов, составляющих, свойств, процессов, факторов влияния. В соответствии с таким методологическим составом предложена система определений базисных понятий по содержательной сути экспортно-импортного потенциала предприятия. Обоснована содержательная модель экспортно-импортного потенциала предприятия в современных условиях. Базис понятий содержательной сути экспортно-импортного потенциала и его содержательная модель составляют адекватную основу для разработки его объективной оценки и проведения анализа.

Ключевые слова: экспортно-импортный потенциал предприятия, содержательная суть, базис понятий, содержательная модель.

Рис.: 1. **Библ.:** 19.

Баранник Игорь Алексеевич – аспирант, кафедра менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: barannik@ukr.net

UDC 005.336:332.146:339.9

Barannik I. O. Substantiating the Base of Concepts of the Current Content-Related Essence of Export-Import Potential of Enterprise

The article clarifies the value of export-import potential in the system of common potential of enterprise. An analysis of current scientific approaches, used by leading specialists, to the content-related essence of potential of enterprise as well as of the export-import potential of enterprise is expounded. A consideration of export-import potential at methodological level includes allocating its structure, elements, properties, processes, factors of influence. In accordance with the above methodological content, a system of basic concepts definitions for the content-related essence of export-import potential of enterprise has been proposed. A content-related model of export-import potential of enterprise under current conditions has been substantiated. The base of concepts of the content-related essence of export-import potential and its content-related model constitute an adequate foundation for formulating its objective assessment as well as conducting analysis.

Key words: import and export potential of enterprise, content-related essence, base of concepts, content-related model.

Рис.: 1. **Bibl.:** 19.

Barannik Ihor O. – Postgraduate Student, Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: barannik@ukr.net

Зростаюча складність управління діяльністю промислових підприємств пояснюється інтенсивним впливом зовнішніх політичних, економічних і соціальних процесів, що відбуваються як в Україні, так і у світі. У сучасних умовах промислове підприємство спроможне ефективно функціонувати та розвиватися, займати гідну позицію на зовнішніх та внутрішніх ринках, якщо воно має достатній експортно-імпорتنний потенціал. Формування, використання та розвиток експортно-імпортного потенціалу підприємства залежить від об'єктивної оцінки його рівня. У свою чергу, саме науково обґрунтоване розуміння змістовної сутності самого поняття експортно-імпортного потенціалу, відображення її в структурній моделі обумовлює об'єктивність оцінки.

У сучасних умовах теоретичні засади управління експортно-імпортним потенціалом підприємств продовжують формуватися та вдосконалюватися. Проблеми експортного та імпортного потенціалів підприємств та управління ними освітлювалися в працях Піддубної А. І. [11], Мельник Т. [12], Стеченко Д. М. [16], Скорнякової І. В. [17] та інших. Наразі відсутня однотайність серед учених і практиків щодо самого визначення поняття експортно-імпортного потенціалу підприємства.

Для того, щоб з наукової точки зору сформулювати визначення експортно-імпортного потенціалу підприємства, спочатку розглянемо, як визначали потенціал науковці, практики в різних сферах діяльності людини. Згідно з енциклопедією «потенціал» (лат. *potentia*) – це сила, спроможність, прихована можливість, яка проявляється за відомих умов. Іншими словами, це джерела, можливості, засоби, які можуть бути задіяні, використані для вирішення якої-небудь задачі, досягнення означеної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави в означеній області [1, с. 1046]. Фізики потенціал визначають як поняття, що характеризує широкий клас фізичних силових полів (електричних, гравітаційних та інших) і взагалі поля фізичних величин, які представляються векторами. У загальному випадку потенціал векторного поля – це така скалярна функція, що є його градієнтом, який показує напрям найшвидшого змінення даного поля [1, с. 1047]. У діяльності людини потенціал завжди пов'язують з можливостями та їх використанням, при цьому можливість передбачає, що явище існує, діє, але набуло досконалої форми за існуючих умов та не отримало повного втілення. Звідси слідує, що потенціал – це існуюча можливість об'єкта, яка процесно втілюється в реальність і набуває відповідної форми згідно з умовами його втілення і виражається в результатах реалізації існуючих можливостей. Учені відмічають, що процес реалізації можливості супроводжується появою нових можливостей, це і є розвиток. У свою чергу, розвиток визначається як процес, що відбувається відповідно до означених закономірностей та описує змінення речей і явищ як чергування один за одним різних форм та станів [2]. Таким чином, за онтологічним розглядом визначення потенціалу об'єкта потребує врахування існуючих можливостей, що має сам об'єкт як форма дійсності, та його властивості, що реалізуються в процесі дії або взаємодії з навколишнім світом, і врахування умов дії та взаємодії, які обумовлюють рівень реалізації можливо-

стей. Аналіз потенціалу об'єкта передбачає розділення можливостей, які створюються, як системи елементів, їх властивостей, що мають реальні тенденції прояву в дії в умовах навколишнього середовища.

В економіко-математичному словнику економічний потенціал визначається як узагальнена здатність економічної системи виробляти продукцію, вирішувати інші завдання економічного і соціального розвитку. Ця спроможність визначається станом, розмірами і динамічністю виробництва, його інфраструктури, наявністю резервів, обсягами природних ресурсів та іншими елементами національного багатства, культурно-технічним рівнем і мобільністю кадрів [2, с. 621]. Вважається, що неповнота використання економічного потенціалу, тобто розрив між потенціальною і фактичною ефективністю економічної системи, свідчить про наявність гальмуючих факторів. Потенціал – це свого роду тертя, але, будучи лише здатністю, він не може адекватно вимірюватися тими чи іншими вартісними одиницями. Непрямим свідченням про ступінь використання економічного потенціалу може бути статистика збитків в економіці, а також порівняння між країнами рівня продуктивності праці, ефективності використання наукових та інженерних кадрів, динаміки матеріалоемності, енергоемності, рівня використання основних фондів.

Відомо, що одним із перших серед науковців поняття потенціалу в економіці (а це був виробничий потенціал) використав Анчишкін А. І., маючи на увазі сукупність ресурсів, як в є факторами у процесі виробництва [3]. Такої ж точки зору дотримується і Шершньова З. Є., яка також вважає, що виробничий потенціал виражає сукупність ресурсів виробництва, які мають кількісні та якісні параметри і визначають максимальні можливості суспільства щодо виробництва матеріальних благ [4]. Клейнер Г. Б. потенціал підприємства визначає як сукупність ресурсів і можливостей підприємства, що визначають перспективи його діяльності при тих чи інших сценарних варіантах зовнішніх умов, і представляє собою взаємозв'язану сукупність техніко-технологічного, майново-фінансового, товарно- і ресурсно-ринкового, науково-дослідного та інших видів потенціалу [5]. Іщук С. О. виробничий потенціал розглядає як складну, організовану, динамічну систему, яка складається з багатьох елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії та виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни, визначені ринком [6]. Науковці Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. виробничий потенціал зводять до наявних і прихованих можливостей підприємства в залученні та використанні факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг) [7]. Посилкіна О. В. потенціал підприємства визначає як сукупність ресурсів, що забезпечують його можливості здійснювати в майбутньому виробництво товарів і послуг, одержувати доходи і прибуток. При цьому вона виділяє в потенціалі підприємства виробничий, інноваційно-інвестиційний, трудовий, соціально-економічний потенціали [8].

Відомий в Україні фахівець з проблем управління потенціалом підприємства Отенко І. П. пропонує виокремлювати в потенціалі суб'єктну (здатності) та об'єктну (можливості) складові, а також процеси, що їх об'єднують – пізнання, реалізації, розвиток [9, с. 11]. У потенціалі підприємства вона виокремлює в суб'єктній складовій здатність до управління та здатність до саморозвитку, а в об'єктній складовій – сукупність усіх видів ресурсів та організаційну структуру і функціональні сфери діяльності підприємства. Вчена вважає, що структура потенціала підприємства має включати ресурсний потенціал, організаційний та потенціал управління, а також потенціал зовнішнього середовища. Безпосередній елементний склад ресурсного потенціалу включає трудові та природні ресурси, засоби виробництва (основні та оборотні), грошові засоби та інформаційні ресурси. До ресурсного потенціалу відносять трудовий, технічний, технологічний, фінансовий та інформаційний. Визначальну роль відіграє трудовий потенціал, який представляється сукупністю фізичних і духовних здібностей людей, які беруть участь у процесі створення економічного продукту підприємства. Розвиток ресурсного потенціалу пов'язується з обмеженістю ресурсів, комплексністю, взаємодоповненням і взаємозамінненям, гнучкістю та мобільністю.

Ресурсний потенціал є системоутворюючим у структурі потенціала підприємства та об'єднує всі ресурси підприємства, які можуть бути використані в процесі виробництва матеріальних благ і послуг, при цьому ядро ресурсного потенціала національної економіки складають виробничі сили суспільства [10, с. 63].

В управлінні ресурсним потенціалом важливо підтримувати оптимальні обсяги кожного елемента та їх пропорції, рівень якості та відповідні тенденції розвитку кожного елемента потенціалу.

До організаційного потенціалу відносять сукупність можливостей функціональних видів діяльності, ступінь адекватності організаційної структури цілям підприємства, а також здібності, які визначаються соціально-психологічними особливостями індивідів, груп і колективів, які приймають рішення та беруть участь в організаційних процесах. Організаційний потенціал передбачає інтеграцію ресурсів та видів діяльності: виробничої, фінансово-інвестиційної, маркетингової, наукових досліджень та дослідних розробок. Для визначення організаційного потенціалу на підприємстві слід досліджувати всі характеристики організаційних процесів. Потенціал управління об'єднує можливості системи управління підприємства (джерела, ресурси, засоби та ін.) і спроможності індивідуального та соціально-психологічного характеру персоналу управління. Цей вид потенціалу обумовлює розвиток, відтворення та вдосконалення всього потенціалу підприємства та формує стратегічний потенціал. Вчені вважають, що потенціал управління обумовлюється персоніфікованим інтелектуальним капіталом, що представляється знаннями та кваліфікацією суб'єктів управління, виступає об'єктом управління й акумулює продукти інтелектуальної праці у вигляді нового знання та інформації [9]. Рівень потен-

ціалу управління на підприємстві обумовлюється методами управління, що використовуються. Саме способи впливу суб'єктів управління на колективи та окремих працівників для досягнення поставлених цілей є визначальними у процесах використання та розвитку інших видів потенціалів.

Отже, аналіз змістовної суті потенціалу підприємства та його структури показав, що розмежовуються такі підходи: *ресурсно-функціональний* та *результативний*. Перший підхід формують праці таких вчених: Анчишкіна А. І., Шершньової З. Є, Клейнера Г. Б., Посилкіної О. В.; другий – Іщука С. О., Федоніна О. С., Репіної І. М., Олексюка О. І. Ці підходи доповнюють один одного, але кожен окремо свідчить про звуженість розгляду потенціалу. На наш погляд, саме концепція Отенко І. П. щодо потенціалу підприємства вирізняється комплексністю та системністю розгляду.

Динамічні зміни, що відбуваються у світовій економіці, впливають на міжнародну економічну діяльність вітчизняних підприємств, а ефективність їх діяльності передбачає наявність відповідного експортно-імпортного потенціалу. Саме від рівня наявного експортно-імпортного потенціалу підприємства залежать його стійкість на зовнішніх і внутрішніх ринках, його конкурентна позиція та конкурентоспроможність і подальший розвиток.

Поняття експортно-імпортного потенціалу підприємства сформувалося в наукових концепціях не давно. Відомі фахівці з проблем зовнішньоекономічної діяльності, експортно-імпортної діяльності, управління ними на підприємстві визначають експортний та імпортний потенціал по-різному, наразі загальноприйнята дефініція експортно-імпортного потенціалу підприємства відсутня. Слід одразу сказати, що змістовна сутність експортно-імпортного потенціалу залежить від його об'єкта, тобто відрізняють експортно-імпортний потенціал країни, експортно-імпортний потенціал регіона, експортно-імпортний потенціал підприємства. Звичайно, експортно-імпортний потенціал підприємств є основою формування інших потенціалів. Виокремлюючи експортний потенціал підприємства, науковці підкреслюють здатності та можливості в його експортній діяльності, а відповідно: експортно-імпортний потенціал – в експортно-імпортній діяльності підприємства. Існує також в потенціал зовнішньоекономічної діяльності. Він, по-перше, включає як експортний, так і імпортний потенціал і передбачає участь у зовнішньоекономічних процесах, формування сумісних виробництв, які орієнтовані як на зовнішні, так і на внутрішні ринки, використання закордонних технологій, інтелектуальної власності та товарних знаків та ін.

Так, Піддубна Л. І. вважає, що експортний потенціал є системною властивістю, яка характеризує реальну можливість підприємства виконувати функцію продуцента зовнішнього ринку на основі здійснення експортної діяльності та її відповідного ресурсного забезпечення [11]. Чимало вчених, а саме: Мельник Т. М. [12], Волкодавова Е. В. [13], Бегма В. М., Мазуров Г. І. [14] експортний потенціал відносять до складу економічного

потенціалу підприємства. Так, Мельник Т. М. експортний потенціал досліджує як складову економічного потенціалу та як відображення можливостей економічної системи інтегруватися у світовий простір шляхом реалізації конкурентних переваг на цільових зовнішніх ринках [12]. Волкодавова Е. В. також відносить експортний потенціал до складу економічного потенціалу та вважає, що його організаційно-технічна структура підпорядковується місії та цілям підприємства з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану, забезпечує стабільні обсяги продажів на ринках далекого та близького зарубіжжя [13]. Бегма В. М., Мазуров Г. І. визначають експортний потенціал як здатність підприємства відтворювати свої конкурентні переваги на зовнішніх ринках [14].

Циганкова Т. М. розуміє експортний потенціал як максимальну спроможність підприємства за даного рівня розвитку техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку [15]. Стеченко Д. М. пов'язує експортний потенціал з обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатність відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [16]. Скорнякова І. В. експортний потенціал розглядає як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон [17]. Дубков С., Дадалко С., Фоменко Д. також вважають, що експортний потенціал відображає реальну або можливу здатність підприємства, яка визначається сукупністю його виробничого, фінансового, кадрового та ринкового потенціалів здійснювати під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів торговельну діяльність на зовнішніх ринках. При цьому вони виокремлюють обов'язкову наявність маркетингового потенціалу для здійснення торговельної діяльності та вироблення інноваційної продукції згідно з вимогами ринку [18, с. 31]. За думкою Маніна П. В., ключовим елементом експортного потенціалу є конкурентоспроможність продукції, яка дозволяє порівняти економічні та технічні характеристики товару з конкурентними. При цьому він до експортного потенціалу підприємства відносить максимальні можливості підприємства з просування, реалізації та обслуговування експортних товарів на зовнішніх ринках [19].

Наш погляд, найбільш науково обґрунтоване визначення експортного потенціалу надали Піддубна Л. І. та Шестакова О. Вони експортний потенціал визначають як конкретну, або особливу, форму економічного потенціалу підприємства, що відображає його структурні та функціональні особливості у сфері експортної діяльності підприємства та інтегровану сукупність залучених у сферу експортної діяльності активів підприємства, які забезпечують реалізацію його мети і життєздатність як продуцента зовнішнього ринку [11]. Науковці вважають, що експортний потенціал слід розглядати як системний ресурс експортної діяльності підприємства, який володіє властивостями зовнішньої ці-

лісності та внутрішнього різноманіття елементів і якому притаманні об'єктна (склад ресурсів), середовищна (інституційні умови) та процесна (формування, використання та відтворення) форми і фази існування та розвитку.

Таким чином, погляди вчених і практиків щодо експортно-імпортного потенціалу підприємства можна об'єднати в такі підходи: *структурний*, згідно з яким робиться акцент на дослідження його структури, та розгляд як складової всього потенціалу підприємства. Обмеженість даного підходу пояснюється зведенням до переліку елементів потенціалу без розгляду їх якості та використання. *Функціональний підхід* утворений поглядами тих вчених, які вважають за доцільне зосередити увагу на функціональних призначеннях того чи іншого елемента потенціалу чи його складової. Третій підхід – *результативний*, за якого розглядаються результати використання потенціалу в досягненні поставлених цілей, як наприклад, створення конкурентних переваг, відповідного рівня конкурентоспроможності чи стратегічної позиції на ринку.

Багато вчених, чії роботи були проаналізовані у статті, зазначають, що рівень використання експортно-імпортного потенціалу залежить від впливу факторів зовнішнього середовища, а саме: ринок збуту продукції та державна експортно-імпортна політика в даний період часу. У свою чергу, фактори ринку збуту продукції діляться на: економічні, політичні, географічні, культурне середовище, іноземна торговельна політика.

Отже, аналіз праць відомих фахівців з проблем потенціалу підприємства, його видів, структури та управління свідчить про відсутність однозначності визначення їх сутності, змісту складових і розробленого методичного забезпечення його управління.

Розгляд експортно-імпортного потенціалу на методологічному рівні передбачає виділення його структури, елементів, складових, властивостей, процесів, факторів впливу. Згідно з таким методологічним складом доцільно формулювати визначення базисних понять щодо змістовної суті експортно-імпортного потенціалу.

Потенціал підприємства – це сукупність реальних можливостей здійснювати ефективну життєдіяльність в навколишньому середовищі.

Потенціал підприємства утворюють різні потенціали: ресурсний, організаційний та управління, що є його складовими. Ресурсний потенціал є основним і має елементний склад – це ресурси підприємства: трудові, природні, грошові, інформаційні та засоби виробництва: основні та оборотні. Ресурсний потенціал складається з трудового, технічного, технологічного, фінансового та інформаційного.

Рівень потенціалу підприємства визначається кількістю та якістю його елементів та складових. Розрізняють процеси, що відбуваються з потенціалом: формування, використання і розвиток потенціалу, а, відповідно, є їх результати. Розрізняють стан потенціалу, що є статичним зрізом процесу, що відбувається з потенціалом. Потенціал підприємства має функціональне спрямування на види діяльності: виробничу, фінансову, інвестиційно-інноваційну, маркетингову, експортно-імпортну. Спря-

мування потенціалу на види діяльності підприємства – це його компетентності. Результати дії процесів, що відбуваються з потенціалом, залежать від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Експортно-імпорتنний потенціал підприємства – це сукупність компетентностей підприємства здійснювати експортно-імпорتنну діяльність на ринках, реалізуючи свій загальний потенціал згідно з конкурентними стратегіями для формування та відтворення конкурентної позиції на ринках.

Рівень експортно-імпортного потенціалу підприємства – це величина, яка кількісно та якісно вимірює компетентності здійснювати експортно-імпорتنну діяльність. Результати використання експортно-імпортного потенціалу підприємства відображаються у значеннях показників ефективності експортно-імпорتنної діяльності підприємства. Результати використання експортно-імпортного потенціалу підприємства залежать від дії факторів, що впливають на експортно-імпорتنну діяльність підприємства.

Спираючись на базис понять щодо визначення змістовної суті експортно-імпортного потенціалу підприємства, запропонуємо його змістовну модель, яка представлена на *рис. 1*.

Отже, сформовані базис понять змістовної суті та змістова модель експортно-імпортного потенціалу дозволяють адекватно розуміти, формувати та аналізувати і оцінювати процеси управління ним, розробляти дієві управлінські заходи та рішення щодо підвищення ефективності його використання та розвитку. ■

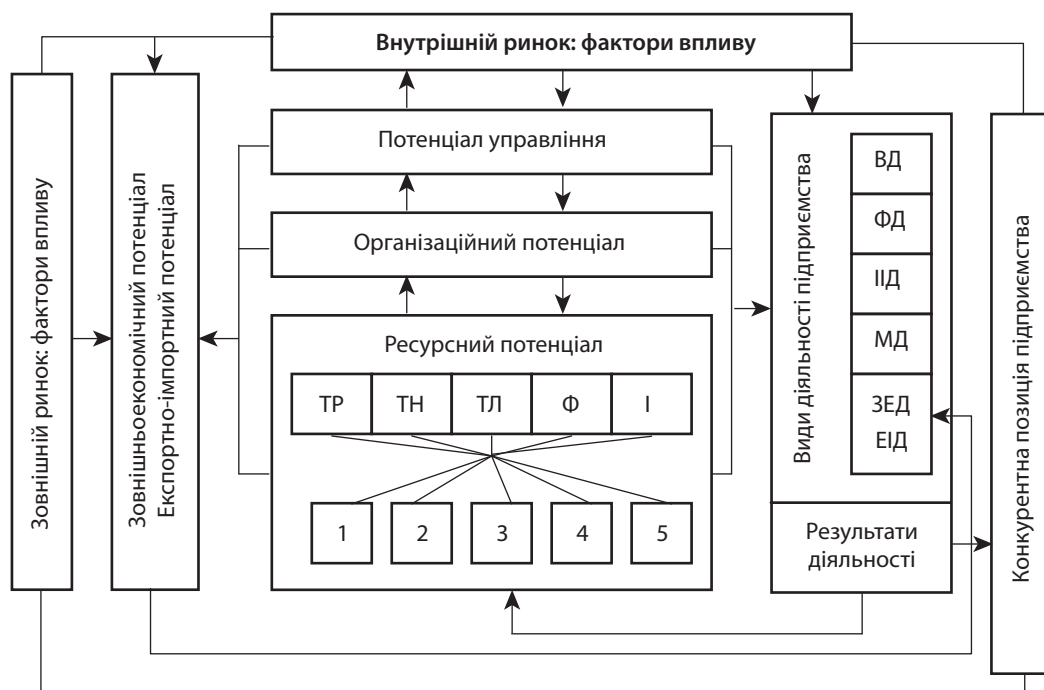


Рис. 1. Змістова модель експортно-імпортного потенціалу підприємства

Позначки: 1 – трудові ресурси, 2 – природні ресурси, 3 – грошові ресурси, 4 – інформаційні ресурси, 5 – засоби виробництва (основні та оборотні), ТР – трудовий потенціал, ТН – технічний потенціал, ТЛ – технологічний потенціал, Ф – фінансовий потенціал, І – інформаційний потенціал, ВД – виробнича діяльність, ФД – фінансова діяльність, ІД – інноваційно-інвестиційна діяльність, МД – маркетингова діяльність, ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність, ЕІД – експортно-імпортна діяльність.

ЛІТЕРАТУРА

- Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров; редкол. : А. А. Гусев и др. – Изд. 4-е. – М. : Сов. энциклопедия, 1987. – 1600 с.
- Лопатников Л. И. Экономика-математический словарь / Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – М. : Изд. «АБФ», 1996. – 704 с.
- Анчишкин А. И. Прогнозирование роста экономики / А. И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1996. – 98 с.
- Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
- Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. – М. : Издательство «Дело», 2008. – 568 с.
- Щук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : монографія / С. О. Щук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
- Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
- Посилкіна О. В. Економіка підприємства : підруч. для студ. / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, О. В. Козирєва, П. Д. Латін ; Нац. фармац. ун-т. – Х. : Золоті сторінки, 2006. – 488 с.
- Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : научное издание / И. П. Отенко. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 216 с.
- Ресурсный потенциал экономического роста. – М. : Изд. Дом «Путь России», ЗАО «Изд. Дом «Экономическая литература», 2002. – 588 с.
- Піддубна Л. І. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування і розвитку / Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 223–229.

12. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз // Міжнародна економічна політика. – 2008. – Вип. 1-2. – 271 с.

13. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография / Е. В. Волкодавова ; Федер. агентство по образованию, Самар. гос. экон. ун-т. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2007. – 159 с.

14. Бегма В. М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / В. М. Бешма, Г. І. Мазуров // Проблеми науки. – 2001. – № 7. – С. 45–51.

15. Циганкова Т. М. Міжнародні організації : навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Т. Ф. Гордєєва. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 340 с.

16. Стеченко Д. М. Конкурентоспроможність підприємств у ринковому просторі / Д. М. Стеченко // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – Вип. 1 ; [за загал. ред. д. е. н., проф. Шегди А. В.]. – К. : ТОВ «Кадри», 2002. – С. 134–140.

17. Скорнякова І. В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування : монографія / І. В. Скорнякова. – К. : Наук. світ, 2006. – 175 с.

18. Дубков С. Формирование оценки экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменко // Вестник Белорусского национального технического университета. – 2012. – № 4. – С. 29–35.

19. Манин П. В. Управление развитием экспортного потенциала промышленного предприятия / П. В. Манин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : cyberleninka.ru/.../upravlenie-razvitiem-ekspor

Науковий керівник – **Отенко В. І.**, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і бізнесу, проректор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

REFERENCES

Anchishkin, A. I. *Prognozirovanie rosta ekonomiki* [Forecasting economic growth]. Moscow: Ekonomika, 1996.

Beshma, V. M., and Mazurov, H. I. "Deiaki aspekty vyznachenia eksportnoho potentsialu ukrainskoho oboronno-promyslovo-ho kompleksu" [Some aspects of determining the export potential of Ukrainian military-industrial complex]. *Problemy nauky*, no. 7 (2001): 45-51.

Dubkov, S., Dadalko, S., and Fomenko, D. "Formirovanie otsenki eksportnogo potentsiala promyshlennykh predpriiaty" [Formation of the assessment of the export potential of industrial enterprises]. *Vestnik Belorusskogo natsionalnogo tekhnicheskogo universiteta*, no. 4 (2012): 29-35.

Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pid-priemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of the company: development and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2004.

Ishchuk, S. O. *Vyrobnychiy potentsial promyslovykh pidpriemstv: problemy formuvannia i rozvytku* [Production potential of industrial enterprises: problems of formation and development]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2006.

Kleyner, G. B. *Strategiia predpriatiia* [The strategy of the company]. Moscow: Delo, 2008.

Lopatnikov, L. I. *Ekonomiko-matematicheskii slovar : Slovar sovremennoy ekonomicheskoy nauki* [Economics and Mathematics Dictionary: Dictionary of modern economics]. Moscow: ABF, 1996.

Melnyk, T. "Eksportnyi potentsial Ukrainy: metodolohiia ot-sinky ta analiz" [The export potential of Ukraine: assessment methodology and analysis]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 1-2 (2008).

Manin, P. V. "Upravlenie razvitiem eksportnogo potentsiala promyshlennogo predpriatiia" [Management of development of export potential of industrial enterprises]. cyberleninka. ru/.../upravlenie-razvitiem-ekspor

Otenko, I. P. *Metodologicheskie osnovy upravleniia potentsialom predpriatiia* [Methodological bases of management potential of the enterprise]. Kharkiv: Izd-vo KhNEU, 2004.

Piddubna, L. I., and Shestakova, O. A. "Eksportnyi potentsial pidpriemstva: sutnist i systemni imperatyvy formuvannia i rozvytku" [Export potential of the enterprise: the nature and system of formation and development imperatives]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 37 (2012): 223-229.

Posylkina, O. V. et al. *Ekonomika pidpriemstva* [Business Economics]. Kharkiv: Zoloti storinky, 2006.

Resursnyi potentsial ekonomicheskogo rosta [Resource growth potential]. Moscow: Put Rossii; Ekonomicheskaiia literatura, 2002.

Shershnyova, Z. Ie. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: KNEU, 2004.

Stechenko, D. M. "Konkurentospromozhnist pidpriemstv u rynkovomu prostori" [The competitiveness of companies in the marketplace]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 1 (2002): 134-140.

Skorniakova, I. V. *Eksportnyi potentsial obrobnoi promyslovosti Ukrainy: upravlinnia protsesom formuvannia* [Export potential manufacturing Ukraine: managing the process of formation]. Kyiv: Naukovyi svit, 2006.

Sovetskiy entsiklopedicheskii slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1987.

Tsyhankova, T. M., and Hordieieva, T. F. *Mizhnarodni orhанизatsii* [International organizations]. Kyiv: KNEU, 2001.

Volkodavova, E. V. *Eksportnyi potentsial promyshlennykh predpriaty: teoriya, metodologiya, praktika* [The export potential of industrial enterprises: the theory, methodology, practice]. Samara: Izd-vo SHEU, 2007.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2015 ГРИНЬКО Т. В., ГВІНІАШВІЛІ Т. З.

УДК 65.012.1

Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З. Методологічні підходи до класифікації змін на підприємстві

Мета статті полягає в дослідженні наукових доробок з питань класифікації змін на підприємстві, узагальненні та систематизації існуючих класифікацій, формулюванні класифікаційних ознак згідно з ключовими характеристиками підприємства. Проаналізовано сутність та еволюцію теоретичних підходів до класифікації змін на підприємстві. Обґрунтовано принципи та підходи до класифікації змін. Узагальнено та систематизовано існуючі класифікаційні ознаки змін та їх взаємозв'язок. Виявлено недоліки та існуючі проблеми щодо класифікації змін. Сформульовано класифікаційні ознаки змін у відповідності з ключовими характеристиками підприємства. Запропоновано вдосконалену класифікацію, що містить такі класифікаційні ознаки, як характер і мета, реакція на зовнішнє середовище, об'єкт змін, засоби реалізації, рівень взаємодії керівництва та персоналу, рівень спланованості, результат діяльності підприємства та ін. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є аналіз інструментів, механізмів та моделей управління змінами на підприємстві в умовах мінливого навколишнього середовища.

Ключові слова: зміна, управління змінами, розвиток, класифікація, теоретичний підхід.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Гринько Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: greisy25@gmail.com

Гвініашвілі Тетяна Зурабівна – аспірантка, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: g_tanya@ua.fm

УДК 65.012.1

UDC 65.012.1

Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З. Методологические подходы к классификации изменений на предприятии

Цель статьи заключается в исследовании научных разработок по вопросам классификации изменений на предприятии, обобщении и систематизации существующих классификаций, формулировке классификационных признаков согласно ключевым характеристикам предприятия. Проанализированы сущность и эволюция теоретических подходов к классификации изменений на предприятии. Обоснованы принципы и подходы к классификации изменений. Обобщены и систематизированы существующие классификационные признаки изменений и их взаимосвязь. Выявлены недостатки и существующие проблемы классификации изменений. Сформулированы классификационные признаки изменений в соответствии с ключевыми характеристиками предприятия. Предложена усовершенствованная классификация, которая содержит такие классификационные признаки, как характер и цель, реакция на внешнюю среду, объект изменений, средства реализации, степень взаимодействия руководства и персонала, степень планирования, результат деятельности предприятия и др. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является анализ инструментов, механизмов и моделей управления изменениями на предприятии в условиях изменчивой окружающей среды.

Ключевые слова: изменение, управление изменениями, развитие, классификация, теоретический подход.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Гринько Татьяна Валериевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: greisy25@gmail.com

Гвініашвілі Татьяна Зурабовна – аспирантка, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: g_tanya@ua.fm

Grynkо T. V., Gviniashvili T. Z. Methodological Approaches to Classification of Changes at Enterprise

The article is aimed at studying scientific developments concerning classification of changes at enterprise, generalization and systematization of existing classifications, formulating classification features according to the key characteristics of enterprise. Essence and evolution of the theoretical approaches to classification of changes at enterprise have been analyzed. Both principles of and approaches to classification of changes have been substantiated. The existing classification features of changes and their relationships have been generalized and systematized. Weaknesses and existing problems of classification of changes have been disclosed. Classification features of changes have been formulated in accordance with the key characteristics of enterprise. The article proposes an improved classification that contains such classification attributes, as nature and purpose, response to external environment, object of changes, means of implementation, level of interaction between management and staff, level of planning, result of activity of enterprise, etc. Prospect of further research in this direction is analyzing the tools, mechanisms and models for change management at enterprise under the conditions of dynamic environment.

Key words: change, change management, development, classification, theoretical approach.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Grynkо Tatyana V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and business management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: greisy25@gmail.com

Gviniashvili Tatyana Z. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: g_tanya@ua.fm

Сучасні тенденції розвитку економіки позначили проблему пошуку нових підходів, форм, методів і технологій управління підприємствами. Традиційні підходи до управління, що засновані на раціоналістичних методах аналізу і вирішення проблем, ясному формулюванні бачення та напрямків дій, стають недо-

статніми та перешкоджають успіху підприємства. Однією з важливих науково-практичних задач стає пошук ефективних стратегій і механізмів організаційних перетворень і змін, які дозволять активізувати діяльність організацій, підвищать їх конкурентоспроможність і, як наслідок, дозволять створити основу для розвитку цілих

галузей національної економіки. Практика управління змінами потребує адекватного методологічного підходу, що дозволить більш ефективно використовувати накопичений науковий потенціал, тому розробка ефективних принципів управління змінами в сучасних мінливих економічних умовах набуває особливої актуальності.

На будь-якому підприємстві зміни відбуваються в різних напрямках та з різною інтенсивністю. Саме тому керівництво впродовж процесу управління змінами повинно чітко знати, до якого типу змін належить саме та, яка на даний момент відбувається в організації. Особлива увага, яка приділяється питанню класифікації змін на підприємстві, обумовлена необхідністю розробки методів управління, відповідних конкретному типу змін та їх наслідкам.

Аналіз наукових досліджень присвячених проблематиці типології змін показав, що питання розкрито досить широко. Серед провідних закордонних фахівців, що зробили істотний внесок у дослідження класифікацій змін на підприємстві, слід виділити таких: Б. Гроад і Ф. Местон, М. Ханан і Дж. Фрімен, М. Ташман, В. Ньюман і Е. Романеллі, Л. Акерман, К. Хейнінг, Р. Дафт та ін. Велика кількість вітчизняних вчених, таких як Г. Широкова, Т. Андреева, Г. Надежина, В. Распопов, Д. Найпак та ін., у своїх роботах пропонують різноманітні підходи до класифікації змін на підприємстві.

Незважаючи на усе вищенаведене, велика частина дослідницької літератури з управління змінами являє собою критику запропонованих підходів до класифікації змін на підприємстві та спроби виділення оригінальних підходів до класифікації типів змін. Водночас, слід зауважити, що дослідники практично не приділяють уваги вивченню впливу, який чинять різні типи змін на результати діяльності організації. Отже, на сьогоднішній день не існує єдності думок щодо чіткої ідентифікації змін на підприємстві.

Аналіз досліджень з питань класифікації змін на підприємстві дає змогу стверджувати, що типологія змін заснована на розмежуванні між еволюційними та революційними змінами. Таке розмежування вперше було зроблене у 1970 р. П. Ватцлавік (P. Watzlawick), Дж. Укланд (J. Weakland) і Р. Фірш (R. Firsh) виокремили зміни першого та другого порядку. Під змінами першого порядку розумілися «варіації навколо основної теми», а під змінами другого порядку було запропоновано визначати кардинальний прорив, який не має зв'язку з минулим [1, с. 38]. У подальших спробах прояснити різницю Дж. М. Бартунек (J. M. Bartunek) і М. К. Моч (M. K. Moch) описували зміни першого порядку як поступові модифікації в рамках існуючої системи, у той час як зміни другого порядку, на їхню думку, потребують перегляду існуючої моделі [2, с. 491].

Вищезазначена дихотомія «еволюція – революція» відображена у роботі Л. Грейнера, в якій дослідник запропонував модель розвитку підприємства кризь призму таких складових: розмір та вік підприємства, етап еволюції, етап революції та зростання галузі. Сутність цієї моделі полягає у визначенні розвитку підприємства як послідовності етапів еволюції, що відображає трива-

лий період зростання без значних потрясінь у практиці управління, і революції, яка є нетривалим періодом значного хаосу в управлінні [3, с. 122]. Особливістю даної моделі є доведене положення, що еволюційний період характеризується домінантним стилем управління, а революційний – проблемою управління, вирішення якої дозволяє перейти на новий рівень еволюції. У подальшому ця класифікація була використана М. Ханнаном (M. Hannan) і Дж. Фріменом (J. Freeman), які у своїх дослідженнях запропонували виділити корінні та периферійні структурні зміни [4, с. 152]. М. Ташман (M. L. Tushman), В. Ньюман (W. H. Newman) і Е. Романеллі (E. Romanelli) удосконалили наведену класифікацію, виділивши два типи еволюційних змін: гармонізація та сталі пристосування до зрушень у зовнішньому середовищі. На їх думку, гармонізація полягає в досягненні узгодженості між стратегією, структурою, процесами і персоналом організації для створення більш узгодженої соціальної системи. Сталі пристосування до зрушень у зовнішньому середовищі полягають у реалізації змін, спровокованих вимогами зовнішнього середовища, таких як: розширення ринку збуту, удосконалення технології та ін. Революційні зміни зазначені дослідники класифікували як реорієнтацію та зміни, що ламають основи, які виступають різкими несподіваними змінами, що розповсюджуються на все підприємство, торкаючись найважливіших аспектів його діяльності: місці, ключових цінностей, ієрархії влади, організаційної структури, систем і процедур, моделей взаємодії між людьми на підприємстві та появи нових керівників [5, с. 149]. На нашу думку, перевагою даного підходу є багатоаспектність, але водночас, він не забезпечує загального розуміння щодо виділення різних типів змін.

Пізніше, у 1976 р. Р. Т. Голембієвські (R. Golembievski) зі співавторами розробили модель змін, в основі якої лежало три типи змін: «альфа», «бета», «гамма». При «альфа»-зміні розширюється існуюче поле діяльності співробітників, при «бета» – встановлюються нові стандарти роботи, перехід за допомогою «квантового стрибка» в засобі здійснення робіт має місце при «гамма»-трансформації [6, с. 147]. Р. Бекхард (R. Beckhard) і Т. Рубен (T. Reuben) виокремлюють вимушені та спровоковані зміни. Під вимушеними вони розуміють такі зміни, усвідомлення яких є спізним, а здійснення є життєво важливим для подальшої діяльності підприємства. Спровоковані зміни є добровільними і здійснюються як напрям поліпшення або недопущення погіршення існуючої ситуації на підприємстві [7, с. 74]. Узагальнюючи поняття цього виду змін, на нашу думку, їх слід визначати як передбачувані та непередбачувані.

Серед змін другого порядку К. Демерс (C. Demers) досліджував радикальні зміни, зазначаючи, що при їх реалізації найчастіше міняються основні цінності підприємства. Для їх успішної реалізації необхідно перебороти інерцію, звести до мінімуму ризик невідповідності та зменшити витрати, пов'язані з переходом від однієї конфігурації до іншої [8, с. 137]. Ж.-П. Дюпюї (J.-P. Dupuis) та А. Кузьмінські (A. Kuzminski) запропо-

нували класифікацію змін, додавши критерій наявності попереднього плану здійснення: заплановані та спонтанні зміни. Заплановані зміни, що найчастіше спрямовані на конкретні цілі, підтримують заявлені наміри, що і дозволяє досягти бажаного результату, на відміну від спонтанних, в яких зазначені елементи відсутні [9, с. 87]. У свою чергу, спонтанні зміни відносяться до вимушених змін, за класифікацією Р. Бекхарда і Т. Рубена.

Л. Акерман (L. Askerman) пропонує три види змін: зміни розвитку, які є наростаючими змінами першого порядку, запланованими, призначеними для посилення або коректування існуючих аспектів діяльності підприємства; перехідні зміни – спрямовані на досягнення бажаного стану, епізодичні, заплановані та радикальні, тобто зміни другого порядку; трансформаційні, що також відображають зміни другого порядку, які викликають істотні зміни в структурі, процесах, культурі та стратегії підприємства [10, с. 91]. Крім вже зазначених класифікацій, варто виокремити поділ змін на епізодичні та постійні. Епізодичні зміни виникають на підприємстві рідко, маючи дискретний і запланований характер. Їх часто ототожнюють із радикальними або змінами другого порядку. А постійні зміни є безперервними та еволюційними і належать до змін першого порядку [11, с. 269].

У рамках існуючої концепції Теорій Е та О, розробленої М. Біром і Н. Норія, можна виділити такі зміни: Теорія Е розглядає запрограмовані та заплановані зміни, метою яких є збільшення прибутку, шляхом реалізації «зверху-вниз», торкаючись структури організації; на протилежність – Теорія О досліджує спонтанні зміни для розвитку організаційних можливостей, вектор здійснення яких – «знизу-вверх», торкаючись організаційної культури, використовуючи сукупність різних стимулів із залученням співробітників у процес прийняття рішень.

Р. Дафт (R. Daft) виділяє чотири типи змін, що виникають всередині організації: зміни товарів та послуг; зміни стратегії та структури; зміни культури; зміни технології [12, с. 72]. На думку Дж. Джонсона (G. Johnson) і К. Скоулза (K. Scholes), типи змін зводяться до таких:

- 1) спадкоємні (встановлені стратегії модифікуються мінімально);
- 2) ступеневі (поступова зміна в стратегіях по частинах або систематично);
- 3) коливальні (зміни, що не мають конкретної мети і напрямів);
- 4) глобальні (революційний, перетворювальний характер, конкретний момент часу) [13, с. 82].

Поряд з уже зазначеними класифікаціями також слід відмітити, що у 2007 р. Д. Селф (D. Self), А. Арменакіс (A. Armenakis) і М. Шрайдер (M. Schraeder) запропонували класифікацію змін залежно від наслідків цих змін – чи приведуть вони до звільнення співробітників, чи ні. Автори вважають, що така класифікація дозволяє передбачити реакцію персоналу на майбутні зміни та, відповідно, розробити механізми подолання опору змінам [14, с. 213].

Зміни на підприємстві викликаються широким спектром причин. Згідно з цим Г. Маес (G. Maes) вважає,

що їх необхідно класифікувати виходячи з причин їх виникнення. Умовно він поділяє їх на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх науковець відносить організаційні патології та конфлікти (проблеми організаційної структури, організаційні відносини, розробка управлінських рішень та ін.), необхідність в подовженні оптимальної стадії життєвого циклу організації чи в переході до наступної стадії розвитку, у зниженні залежності організації від внутрішніх коливань, відсутність оптимального балансу між оперативним та стратегічним управлінням, відсутність алгоритмів управління, рутинність протікання управлінських процесів в організації, що веде до професійної деградації співробітників. До зовнішніх автор відносить зміни потреб споживачів, зміни доходів споживачів, конкуренцію, державне регулювання, економічну політику, соціальні, технологічні, політичні та екологічні причини та ін. [15, с. 197].

Вивчені підходи до класифікації змін поєднують те, що в їх основі лежить всього одна класифікаційна ознака. Наприклад, головною характеристикою запланованих змін є ступінь, з яким вони піддаються контролю з боку керівництва, поступові зміни характеризуються швидкістю їх реалізації, епізодичні чи постійні – частотою здійснення і т. д. У спробі розробити оригінальний підхід до класифікації змін дослідники додають все більше критеріїв та класифікаційних ознак. Отже, на сьогоднішній день існує велика кількість підходів до класифікації змін на підприємстві, що являють собою сукупність протилежних типів змін, що базуються на тих чи інших класифікаційних ознаках, таких як тривалість змін, швидкість, підхід до змін та ін. Спробуємо узагальнити існуючі підходи до класифікації змін на підприємстві та дослідити їх взаємозв'язок (рис. 1).

За причинами виникнення розділяють внутрішні та зовнішні зміни. Стосовно зовнішніх, можна визначити і зміни в поведінці конкурентів, які несподівано можуть знизити ціни, збільшити асортимент товарів, і створення нових технологій і товарів, і зміну законодавчої бази та ін. До числа внутрішніх можна віднести зміни, викликані корекцією стратегічних, тактичних та оперативних цілей та завдань організації. Відповідно до такої класифікаційної ознаки, як масштаб, виділяють ґрунтовні, радикальні, звичайні, адаптаційні, зміни, що реалізуються задля оновлення чи поліпшення об'єктів. Процесні, структурні, функціональні зміни призначені для узгодженості між стратегією, структурою, процесами і персоналом організації. Постійні зміни спрямовані на реалізацію безперервного та поступового покращення об'єкта перетворення. За реакцією на зовнішнє середовище зміни поділяють на вимушені, провоковані, передбачувані та непередбачувані. Виходячи з досягнутого ефекту, еволюційні зміни дозволяють пристосовуватися до зрушень у зовнішньому середовищі, а під революційними змінами маються на увазі ті, що ламають основи, виступають різкими одночасними змінами, що розповсюджуються узагалі на все підприємство.

Наведена система класифікації виділяє основні класифікаційні ознаки та взаємозв'язок типів змін, наприклад: еволюційні зміни (першого порядку) є поступо-

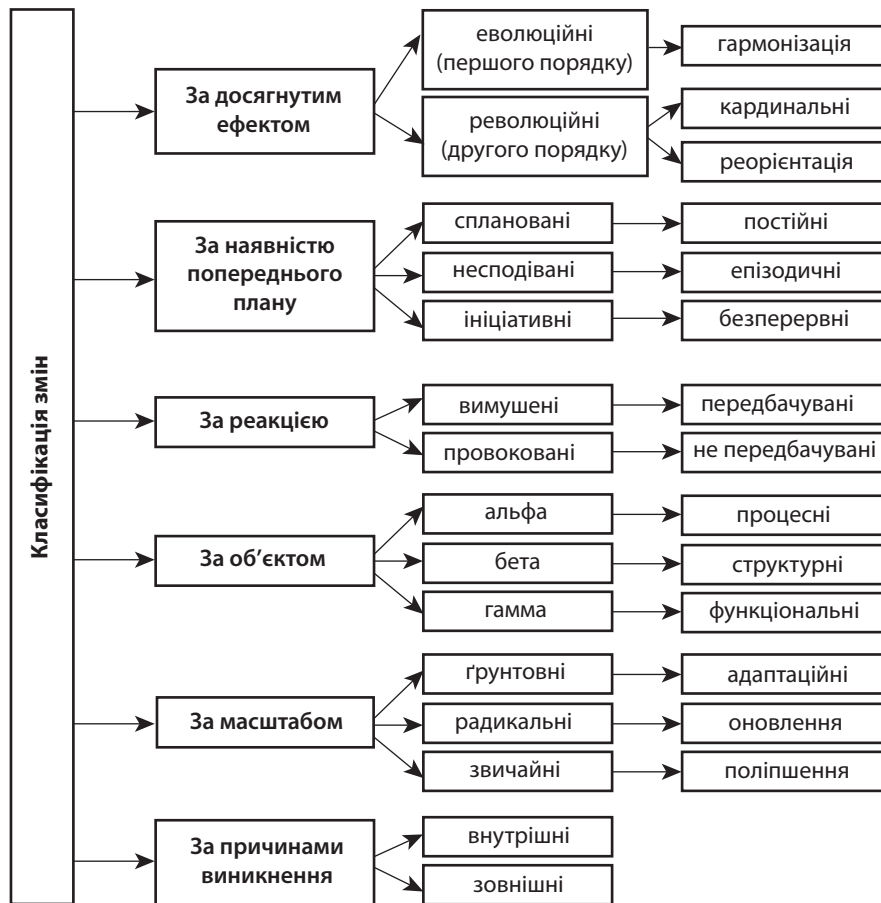


Рис. 1. Узагальнення існуючих підходів до класифікації змін на підприємстві

Джерело: власна розробка.

вими модифікаціями, або гармонізацією стратегії, структури, процесів і персоналу організації для створення більш узгодженої соціальної системи; революційні зміни (другого порядку) характеризуються кардинальним проривом, реорієнтацією, вони ламають основи та виступають різкими несподіваними змінами, що стосуються найважливіших аспектів діяльності підприємства.

Представлена класифікація носить загальний характер і не дозволяє чітко виділити сутність та параметр зміни. У зв'язку з цим необхідною є розробка розширеної та комплексної класифікації змін, адже визначення типології змін є одним з ключових моментів всієї методології управління змінами і важливим аспектом процесу планування змін.

Для усвідомлення комплексності змін слід виділити таку ознаку, як засіб реалізації, згідно з якою виділити зміни, що реалізуються за допомогою таких інструментів, як рефреймінг, реструктуризація, ревіталізація та реорганізація. Використовуючи кадровий підхід, вважаємо необхідним виділити зміни за рівнем взаємодії керівництва та персоналу: одно- та двосторонні. Перші виникають від керівництва підприємницької структури та підтримуються ним, у той час як двосторонні зміни можуть ініціюватися як керуючим складом підприємницької структури, так і рядовими співробітниками. Використовуючи дихотомічний підхід, застосуємо таку ознаку, як готовність до змін, згідно з якою слід виді-

лити усвідомлені та виправдані зміни, що здійснюються в міру розуміння їх необхідності, та неусвідомлені, що відбуваються в міру історичного розвитку самої організації. За характером реалізації процесів впровадження змін слід розрізняти: *активні зміни*, за умови яких процес починається з участі у перетвореннях невеликого кола співробітників та крок за кроком охоплює все більше працівників підприємницької структури; *локальні зміни*, як правило короткострокові та швидко затухаючі; *точкові*, тобто неузгоджені перетворення, що здійснюються в різних організаційних підрозділах.

На підприємстві можуть реалізовуватися різноманітні типи змін, що будуть по-різному впливати на результати його діяльності. Слід розрізняти зміни, що в процесі реалізації приведуть до таких результатів діяльності підприємства, як адаптація, поліпшення, трансформація та ін. Отже, вважаємо необхідним зазначити таку класифікаційну ознаку, як результат діяльності підприємства, за якою можна виділити такі типи змін:

- ✦ *підтримуючі* – спрямовані на покращення вже існуючих конкурентних переваг організації з тим, щоб підтримувати розвиток підприємницької структури на певному рівні;
- ✦ *руйнівні* – несподівані та неконтрольовані, впоратися з якими найчастіше неможливо, що можуть призвести до краху;
- ✦ *удосконалюючі* – спрямовані не стільки на підтримку стабільного рівня конкурентних пере-

ваг підприємницької структури, скільки на докорінне їх поліпшення в порівнянні з основними конкурентами.

Дослідження наукових доробок з питань типології змін дозволило вдосконалити та розширити класифікацію змін на підприємстві за допомогою виокремлення певних класифікаційних ознак і застосування різних підходів до визначення типології змін (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація змін на підприємстві

Класифікаційні ознаки	Види змін
За характером та метою змін	Антикризові; спрямовані на ефективне функціонування; спрямовані на розвиток
За досягнутим ефектом	Еволюційні; революційні
За реакцією на зовнішнє середовище	Вимушені; провоковані
Відповідно до виду та завдань управління	Поточні; стратегічні; тактичні; оперативні
Відповідно до причин виникнення	Внутрішні; зовнішні
За об'єктом змін	Процесні; структурні; функціональні
Залежно від засобів реалізації	Рефреймінг; реструктуризація; ревіталізація; реорганізація
За рівнем взаємодії керівництва та персоналу	Односторонні; двосторонні
За характером реалізації процесів впровадження змін	Активні; локальні; точкові
За готовністю до змін	Усвідомлені; неусвідомлені
За швидкістю реалізації	Швидкі; поступові
За часом реалізації	Короткострокові; довгострокові
За рівнем спланованості	Плановані; несподівані; ініціативні
За результатом діяльності підприємства	Підтримуючі; руйнівні; удосконалюючі

Джерело: власна розробка.

Розроблена класифікація є більш повною, системною та робить акцент на таких характеристиках змін, як мета, причини виникнення, швидкість та час реалізації, наявність попереднього плану та ін. Класифікаційна ознака «рівень взаємодії керівництва та персоналу» свідчить про наявність кадрового підходу до виділення типів змін. Відмінність змін за класифікаційною ознакою

«характер і мета» дозволяє зробити висновок про економічну раціональність обраної стратегії розвитку підприємства. Важливою характеристикою змін є рівень їх спланованості, адже наявність попереднього плану чи, навпаки, його відсутність дає змогу обрати ефективний механізм управління змінами на підприємстві.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз наукових досліджень з питань типології змін на підприємстві дозволяє стверджувати, що еволюція підходів до класифікації змін починається з їх розмежування на еволюційні та революційні. З часом дана класифікація вдосконалювалася на засадах визначення характеру змін, впровадження певних класифікаційних ознак, застосування того чи іншого підходу до класифікації та ін. На сьогоднішній день класифікація змін на підприємстві представляє собою континуум протилежних типів змін, в основі яких лежать ті чи інші класифікаційні ознаки (швидкість, тривалість, час реалізації, рівень готовності та ін.). Проте зазначені класифікації не дозволяють чітко визначити сутність та параметр змін і не забезпечують загального розуміння щодо виділення їх типів.

Розроблена класифікація є більш змістовною, системною та повною мірою визначає види змін залежно від тієї чи іншої класифікаційної ознаки. Вона містить такі ознаки, як характер і мета, реакція на зовнішнє середовище, об'єкт змін, засоби реалізації, рівень взаємодії керівництва та персоналу, рівень спланованості, результат діяльності підприємства та ін. На нашу думку, запропонована класифікація досить повно та інформативно розкриває всі аспекти змін, що дозволить розробити ефективну стратегію змін і механізм їх реалізації на підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Watzlawick, P.** Change: Principles of Problem Formation and Problem Resolution / P. Watzlawick, J. Weakland, R. Fish // New York : Norton, 1974. – 176 p.
2. **Bartunek, J.** 1st-order, 2nd-order, and 3rd-order change and organization development interventions / J. Bartunek, M. Moch // Journal of Applied Behavioral Science. – 1987. – Vol. 23. – P. 483–500.
3. **Грейнер Л.** Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Грейнер / Пер. с англ. Т. Н. Клеминой // Вестн. С.-Петербур. ун-та. Серия 8. Менеджмент, 2002. – 210 с.
4. **Hannan, M.** Structural Inertia and Organizational Change / M. Hannan, J. Freeman // American Sociological Review. – 1984. – Vol. 29. – P. 149–164.
5. **Tushman, M.** Convergence and Upheaval: Managing the Unsteady Pace of Organizational Evolution / Michael L. Tushman, William H. Newman, Elaine Romanelli // California Management Review. – 1986. – Vol. 29, No. 1. – P. 144–158.
6. **Golembievski, R.** Measuring change and persistence in human affairs: types of changes generated by OD designs / R. Golembievski, K. Billingsley, S. Yeager // Journal of applied behavioral science, 1976. – Vol. 11. – P. 143–155.
7. **Beckhard, R.** Organizational transitions: managing complex change / R. Beckhard, T. Reuben. – New York : Addison-Wesley Pub. Co., 1987. – 117 p.

- 8. Demers, C.** De la gestion du changement a la capacite de changer: L'evolution de la recherche sur le changement organisationnel / C. Demers // *Gestion*. – 1999. – Vol. 24, № 3. – P. 131–139.
- 9. Dupuis, J.-P.** Sociologie de l'economie, du travail et de l'entreprise / J.-P. Dupuis, A. Kuzminski. – Boucherville : Gaëtan. Morin, 1998. – 500 p.
10. Ackerman, L. *Development, transition or transformation: the question of change in organizations* / L. Ackerman // In: D. F. Van Eynde, J. C. Hoy, D. C. Van Eynde (eds). – San Francisco : Organization Development Classics, Jossey Bass, 1997. – 248 p.
- 11. Найпак Д. В.** Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу / Д. В. Найпак // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. – X. : Вид. ХарПІНАДУ «Магістр», 2011. – Випуск № 2 (33). – С. 267–277.
- 12. Daft, R.** *Organization Theory and Design* / R. Daft // South-Western College Pub., 2001. – 672 p.
- 13. Johnson, G.** *Exploring corporate strategy* / G. Johnson, K. Scholes // Cambridge, Edinburgh Gate, 8th ed. publ. 2008. – 880 p.
- 14. Self, D.** Organizational change content, process and context: a simultaneous analysis of employee reactions / D. Self, A. Armenakis, M. Schraeder // *Journal of Change Management*. – 2007. – Vol. 7 (2). – P. 211–229.
- 15. Maes, G.** Toward a dynamic description of the attributes of organizational change / G. Maes, G. Van Hootegem // *Research in Organizational Change and Development*. – 2011. – Vol. 19. – P. 191–231.

REFERENCES

- Ackerman, L. *Development, transition or transformation: the question of change in organizations*. In: Van Eynde, D. F., Hoy, J. C., and Van Eynde, D. C. (eds). San Francisco: Organization Development Classics, Jossey Bass, 1997.
- Bartunek, J., and Moch, M. "1st-order, 2nd-order, and 3rd-order change and organization development interventions". *Journal of Applied Behavioral Science*, vol. 23 (1987): 483-500.
- Beckhard, R., and Reuben, T. *Organizational transitions: managing complex change*. New York: Addison-Wesley Pub. Co., 1987.
- Demers, C. "De la gestion du changement a la capacite de changer: L'evolution de la recherche sur le changement organisationnel". *Gestion*, vol. 24, no. 3 (1999): 131-139.
- Dupuis, J.-P., and Kuzminski, A. *Sociologie de l'economie, du travail et de l'entreprise*. Boucherville: Gaetan; Morin, 1998.
- Daft, R. *Organization Theory and Design*: South-Western College Pub., 2001.
- Golembievski, R., Billingsley, K., and Yeager, S. "Measuring change and persistence in human affairs: types of changes generated by OD designs". *Journal of applied behaviorel science*, vol. 11 (1976): 143-155.
- Greyner, L. "Evolutsiia i revoliutsiia v protsesse rosta organizatsiy" [Evolution and revolution in the process of growing organizations]. *Vestnik S.-Peterb. un-ta. Seriia 8. Menedzhment* (2002).
- Hannan, M., and Freeman, J. "Structural Inertia and Organizational Change". *American Sociological Review*, vol. 29 (1984): 149-164.
- Johnson, G., and Scholes, K. *Exploring corporate strategy*. Cambridge: Edinburgh Gate, 2008.
- Maes, G., and Van Hootegem, G. "Toward a dynamic description of the attributes of organizational change". *Research in Organizational Change and Development*, vol. 19 (2011): 191-231.
- Naipak, D. V. "Formuvannia alhorytmu upravlinnia orhanizatsiynomy zminamy v zabezpechenni rozvytku pidpriemstva na osnovi protsesnoho pidkhodu" [Formation of the control algorithm of organizational changes to ensure the development of enterprise-based process approach]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, no. 2 (33) (2011): 267-277.

Self, D., Armenakis, A., and Schraeder, M. "Organizational change content, process and context: a simultaneous analysis of employee reactions". *Journal of Change Management*, vol. 7 (2) (2007): 211-229.

Tushman, M., Newman, W. H. and Romanelli, E. "Convergence and Upheaval: Managing the Unsteady Pace of Organizational Evolution". *California Management Review*, vol. 29, no. 1 (1986): 144-158.

Watzlawick, P., Weakland, J., and Fish, R. *Change: Principles of Problem Formation and Problem Resolution*. New York: Norton, 1974.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ ПОНЯТТЯ «ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

© 2015 ШАШИНА М. В., СЬОМОЧКІНА І. М.

УДК 330.1

Шашина М. В., Сьомочкіна І. М. Характеристика основных підходів до визначення суті поняття «виробничий потенціал»

Сучасний стан економіки України характеризується значним руйнуванням основних елементів виробничого потенціалу. Вирішення цього науково-практичного завдання неможливе без розуміння суті поняття «виробничий потенціал», яку можна побачити через призму еволюції наукових поглядів, які сформувалися, та на їх основі визначити актуальне бачення даної проблеми, яке в подальшому стане підґрунтям для розробки та впровадження системного підходу до формування, використання та управління виробничого потенціалу підприємства в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього економічного середовища. Отже, метою статті є узагальнення та дослідження теоретичних підходів до визначення суті поняття «виробничий потенціал». Проаналізовано еволюцію поглядів щодо розуміння сутності поняття «виробничий потенціал підприємства» у наукових теоріях, концепціях, що сформувалися у різні періоди розвитку. Висвітлено теоретико-методичні аспекти шістьох основних підходів та доведено, що саме системний підхід, який ґрунтується на ресурсних концепціях, найповніше розкриває зміст аналізованого поняття та підходить для сучасних умов господарювання України.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, виробничий потенціал підприємства, ресурсний підхід, результативний підхід, системний підхід.

Табл.: 1. **Бібл.:** 28.

Шашина Марина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: shashyna.marina@gmail.com

Сьомочкіна Іраїда Миколаївна – аспірантка, кафедра економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: iraida20031991@gmail.com

УДК 330.1

Шашина М. В., Семочкина И. Н. Характеристика основных подходов к определению сущности понятия «производственный потенциал»

Современное состояние экономики Украины характеризуется значительным разрушением основных элементов производственного потенциала. Решение этой научно-практической задачи невозможно без понимания сущности понятия «производственный потенциал», которую можно увидеть через призму эволюции сформировавшихся научных взглядов и на их основе определить актуальное видение данной проблемы, которое в дальнейшем станет основой для разработки и внедрения системного подхода к формированию, использованию и управлению производственным потенциалом предприятия в условиях неопределенности и изменчивости внешней экономической среды. Таким образом, целью статьи является обобщение и анализ теоретических подходов к определению сущности понятия «производственный потенциал». Проанализирована эволюция взглядов на понимание сущности понятия «производственный потенциал предприятия» в научных теориях, концепциях, сформировавшихся в разные периоды развития. Освещены теоретико-методические аспекты шести основных подходов и доказано, что именно системный подход, основанный на ресурсных концепциях, в полной мере раскрывает содержание рассматриваемого понятия и подходит для современных условий хозяйствования Украины.

Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, производственный потенциал предприятия, ресурсный подход, результативный подход, системный подход.

Табл.: 1. **Библ.:** 28.

Шашина Марина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: shashyna.marina@gmail.com

Семочкина Ираида Николаевна – аспирантка, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: iraida20031991@gmail.com

UDC 330.1

Shashyna M. V., Syomochkina I. M. Characteristics of the Main Approaches to the Definition of Essence of the Concept of «Productive Potential»

The current status of Ukraine's economy is characterized by a significant destruction of the fundamental elements of productive potential. A solution to this scientific-practical task is impossible without understanding the essence of concept of «productive potential», which can be seen through the prism of evolution of established scientific views and, on this basis, to determine actual vision of the problem, which in the future will become a basis for developing and implementing systematic approach to the formation, use and management of the production potential of enterprise under conditions of uncertainty and variability of external economic environment. Thus, the article is aimed at both synthesis and analysis of theoretical approaches to defining essence of the concept of «productive potential». The publication analyzes evolution of views on understanding of the concept of «productive potential of enterprise» in scientific theories, concepts, established in different periods of development. Theoretical and methodological aspects of the six principal approaches have been highlighted and it has been proven that the system approach, based on resource conceptions, fully discloses the content of the concept in question and is suitable for current conditions of economy in Ukraine.

Key words: potential, production potential, production potential of enterprise, resource-based approach, effective approach, system approach.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 28.

Shashyna Marina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: shashyna.marina@gmail.com

Syomochkina Iraida M. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: iraida20031991@gmail.com

У сучасних економічних умовах успіх діяльності кожного суб'єкта господарювання багато в чому залежить від того, наскільки ефективно використовується його потенціал. У силу обмеженості різних видів ресурсів виникає необхідність регулярного пошуку внутрішніх можливостей підприємства, розробки заходів щодо найбільш раціонального використання наявних ресурсів і резервів, а також розвитку власного потенціалу.

Сучасний стан економіки України характеризується значним руйнуванням основних елементів виробничого потенціалу. Нераціональне використання природних ресурсів, непродумані форми і методи залучення робочої сили до систем господарських відносин, суттєві диспропорції у процесах формування, розподілу, співвідношення та управління виробничого потенціалу підприємства призвели до його скорочення, недосконалої системи управління його елементів.

Вирішення цієї науково-практичної задачі неможливе без розуміння суті поняття «виробничий потенціал», яку можна побачити через призму еволюції наукових поглядів, які сформувався, та на їх основі визначити актуальне бачення даної проблеми, яке в подальшому стане підґрунтям для розробки та впровадження системного підходу до формування, використання та управління виробничого потенціалу підприємства в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього економічного середовища.

Для вирішення поставлених завдань необхідно, перше, чітко визначити розуміння суті поняття «потенціал підприємства», яке стане базою для подальшого дослідження; по-друге, на цій основі виділити виробничий потенціал як одну з головних складових потенціалу підприємства; по-третє, дослідити еволюцію наукових підходів до розуміння суті виробничого потенціалу та визначити недоліки по кожному з розглянутих підходів; по-четверте, визначити найбільш оптимальний підхід, який найширше розкриває сутність виробничого потенціалу, та сформувати наше бачення даного поняття, яке буде актуальним для сучасних умов розвитку економіки України.

Слово «потенціал» походить від латинського *«potentialia»*, дослівний переклад якого – можливість, потужність [27, с. 85]. Насамперед, визначимо етимологію поняття «потенціал».

У загальному розумінні «потенціал» характеризується як можливість, джерела, засоби, запаси, які можуть бути використані для досягнення конкретної мети [16, с. 165]. Дане широке розуміння поняття «потенціал» дозволяє використовувати його в різних галузях науки залежно від того, про які можливості, джерела, засоби, запаси йде мова.

На думку Абалкіна А. І., потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері [1]. Даний підхід, на нашу думку, має суттєвий недолік, а саме: не врахований фактор перспективи та взаємозв'язку.

Отенко І. П. вважає, що під потенціалом слід розуміти організовану й керовану сукупність ресурсів та можливостей соціально-економічної системи для до-

сягнення її цілей [17]. На нашу думку, дане визначення носить обмежений характер і не розкриває всієї сутності даного поняття.

Транспонуючи на рівень підприємства, доцільно звернути увагу на думку Черникова Д. А., який визначає потенціал підприємства як сукупність ресурсів без урахування реальних взаємозв'язків, що складаються в процесі виробництва [25, с. 89]. Тобто автор не враховує синергетичний ефект, який для сукупного потенціалу підприємства досить важливий.

Досить всеохоплююче визначення потенціалу розроблене Краснокутською Н. С., яка розуміє потенціал як можливість системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [13, с. 7]. Проте дане визначення має ряд недоліків, а саме: воно також не враховує синергетичний ефект і потребує вдосконалення.

Дослідивши поняття «потенціал», можна зробити висновок, що більшість науковців підтримують ресурсний підхід у тлумаченні цієї категорії. Вони вважають, що першоосновою потенціалу є сукупність ресурсів, джерел і засобів для досягнення мети, цілей, запланованого результату тощо. Ми в основному погоджуємось з даним тлумаченням потенціалу, але вважаємо, що ресурсна складова є необхідною передумовою формування потенціалу підприємства, проте недостатньою умовою для його функціонування.

Саме тому, врахувавши недоліки попередніх визначень, під «потенціалом підприємства» ми розуміємо сукупність всіх ресурсів (виробничих, фінансових, трудових, інноваційних, інформаційних, організаційних, тощо) та можливостей (реалізованих і нереалізованих) з урахуванням їх синергетичного ефекту, що можуть бути використані в господарській діяльності підприємства для досягнення поставлених цілей за допомогою реалізації бізнес-процесів.

Загалом у працях, що присвячені дослідженню теорії потенціалів, використовують широкий спектр визначень потенціалу, серед яких особливу увагу приділяють: виробничому, фінансовому, економічному, ресурсному, трудовому, технічному, інноваційному, інформаційному, організаційному та ринковому [26, с. 137]. Слід зазначити, що наявність будь-якого виду потенціалу, його підтримання, вдосконалення та раціональне використання тією чи іншою мірою визначає результат фінансово-господарської діяльності всього підприємства.

Тому дуже важливо правильно та в оптимальних пропорціях сформувати, максимально використовувати та ефективно управляти власним потенціалом підприємства, адже від даних процесів залежить успіх діяльності будь-якого підприємства.

У рамках даного дослідження вважаємо за доцільне висвітлити саме виробничий потенціал, оскільки сучасні умови розвитку економіки України відзначаються стійкістю розвитку галузі промисловості та її первинних ланок – промислових підприємств. Це актуалізує необхідність впровадження нової стратегії формування, оптимального співвідношення, ефективного викори-

стання та розподілу виробничого потенціалу даних підприємств з метою забезпечення їх сталого розвитку.

Академік Д. С. Львов вважав, що підвищення ефективності використання виробничого потенціалу економіки є одним з найважливіших критеріїв успішного проведення реформ в Україні. Проте для того, щоб ефективно використовувати виробничий потенціал економіки, необхідно ефективно використовувати виробничий потенціал підприємства, а для цього необхідно чітко розуміти суть даного поняття.

У різні періоди розвитку вітчизняної економіки завдання визначення реальних можливостей економічних суб'єктів вирішувалася по-різному. Системний виклад основних принципів такого визначення з'явився порівняно нещодавно – наприкінці 60-х – початку 70-х років минулого століття, оформлене у вигляді теорії потенціалу. Наприкінці 70-х – початку 80-х того ж століття вийшло багато публікацій, що містять різні аспекти поняття «виробничий потенціал» (табл. 1).

У більшості робіт цього періоду виробничий потенціал розглядається з позицій ресурсного підходу, тобто як складна система виробничих ресурсів з усіма її особливостями та характеристиками. Цей ресурсний підхід до концепції виробничого потенціалу отримав досить широке поширення серед науковців. Сьогодні у ресурсному підході виділяють дві ресурсні позиції.

Згідно з першою виробничий потенціал являє собою сукупність ресурсів без урахування взаємозв'язків та участі в процесі виробництва. Першим поняття виробничого потенціалу в такому смисловому вигляді використовував Анчишкін А. І., включивши в нього набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів [4, с. 14]. «Виробничий потенціал організації характеризує склад і структуру основного та оборотного капіталу, необхідного для здійснення виробничо-господарської діяльності» [4, с. 23]; «сукупність наявних та придбаних ресурсів для виробництва товарів та якості ресурсів, а також їх інтеграція визначають виробничу спроможність господарюючої ланки» [3, с. 67].

Абалкін Л. І. вважає, що виробничий потенціал, як і сукупний потенціал, є узагальненою, збірною характеристикою ресурсів [1]. Авдеєнко В. М. і Котлов В. А. вважають, що у виробничій системі є сукупність ресурсів, наданих в її розпорядження для творчої діяльності [2]. Кількісні та якісні параметри цих ресурсів, а також їх інтеграція визначають виробничу здатність підприємства. Як «кількість і якість» ресурсів, якими володіє та чи інша економічна система, розуміють виробничий потенціал Лукінов І. І. із співавторами [15]. Черніков Д. А. характеризує виробничий потенціал як «сукупність ресурсів без урахування реальних взаємозв'язків, що складаються в процесі виробництва [25]. Дані автори до категорії виробничого потенціалу відносять сукупні можливості виробництва (наявні та потенційні), сукупні чинники виробництва, забезпеченість основними видами ресурсів.

Проаналізувавши наукові погляди згідно з першим підходом, можна зробити висновок, що прихильники даної ресурсної позиції не враховують фактор

взаємозв'язку та не розкривають всієї сутності даного поняття.

Особливістю другої «ресурсної позиції» є те, що потенціал визначається як сукупність ресурсів, здатних виробляти певну кількість благ. Шевченко Д. К., прихильник такого підходу, вважає, що виробничий потенціал являє собою «сукупність виробничих ресурсів, з'єднаних в процесі виробництва, які володіють певними потенційними можливостями в галузі виробництва матеріальних благ і послуг» [28]. Фигурнов Е. Б. і Свободін В. І. стверджують, що виробничий потенціал «характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, що визначають максимальні можливості підприємства у виробництві матеріальних благ у кожний даний момент часу» [24, 21]. Отже, прихильники даного підходу ототожнюють виробничий потенціал з можливістю підприємства виробляти продукцію залежно від обсягу ресурсів, задіяних у виробництві.

Згідно з вищезгаданим ресурсним підходом виробничий потенціал у своїй першооснові є ресурсом. Ресурсний потенціал у його буквальному розумінні – це ресурс, завдяки якому реалізуються ресурси. Звідси випливає необхідність уточнення даного терміна та визначення його ролі у складі виробничого потенціалу.

У сучасних умовах все гостріше виникає необхідність використовувати ресурсний потенціал як складову частину виробничого потенціалу, його розміри, структуру, характеристики, рівень завантаження та ефективність віддачі як об'єкта управління. На початку ХХІ ст. ресурсну концепцію продовжують розвивати Костюков Д. Б., Попов А. А., Алексеева В. А., Ільїна І. В., Шличков В. В., Доброхлеб В. Г. та ін.

Так, Костюков Д. Б. пише, що в результаті проведеного вивчення та систематизації різних наукових поглядів зроблено висновок, що «під ресурсним потенціалом слід розуміти сукупність наявних видів ресурсів, сполучених між собою, використання яких дозволяє виробляти продукцію високої якості та забезпечувати попит різних категорій споживачів [12]. Вищеописаний розгляд поняття «потенціал підприємства» свідчить, що автор лише певною мірою розширив його зміст. Таким чином, ресурсний потенціал підприємства характеризується як складна система ресурсів виробництва, що знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності. Використання в процесі планування і відтворення таких вищевказаних системних особливостей потенціалу, як інтегруючі здібності та взаємозамінність його елементів, досягнення збалансованого оптимального співвідношення між ними, насамперед, відкриває можливості для господарської системи, що буде відрізнятися максимальною продуктивністю.

Бондарчук О. зазначає, що ресурсний потенціал характеризує можливості організації виробництва, а виробничий потенціал – можливості виробництва певної сукупності необхідної суспільству продукції [7]. Василенко Ю. В. та ін. дають таке визначення: «виробничий потенціал – це сукупність узгоджених і пропорційно ув'язаних природних і економічних ресурсів, необхідних для виробництва продукції» [9]. Тим самим ці автори характеризують виробничий потенціал як

Еволюція наукових поглядів до розуміння суті поняття «виробничий потенціал»

Підхід		Період	Автор(-и)	Визначення
Ресурсний	1-й	XX ст.	Анчишкін А. І.	Сукупність наявних і придбаних ресурсів для виробництва товарів та якості ресурсів, а також їх інтеграція [3, 4]
		XXI ст.	Березюк Ю. Б.	Сукупність ресурсів виробництва, кількісних і якісних їх параметрів, які визначають максимальні можливості суспільства щодо виробництва матеріальних благ [6]
	2-й	XX ст.	Фигурнов Е. Б.	Характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, що визначають максимальні можливості підприємства у виробництві матеріальних благ у кожний даний момент часу [24]
		XXI ст.	Лапін А. В., Половенко Н. С.	Роблять акцент на важливості кадрового складника в структурі науково-виробничого потенціалу, який впливає на його величину [14]
Результативний		XX ст.	Горланов С. А., Назаренко М. Т.	Споживча вартість ресурсів, що характеризується виходом продукції, який є інтегральним ефектом, тобто результатом взаємодії різних складників виробничих сил у певних рамках виробничих відносин [10]
		XXI ст.	Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І.	Наявні та приховані можливості підприємства – щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг) [23]
Функціональний		XXI ст.	Башнянин Г. І., Іфтемчук В. С.	Система взаємопов'язаних та певною мірою взаємозамінних елементів, що виконують різні функції в процесі забезпечення випуску конкурентоспроможної (або ні) продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства [5]
Системний		XXI ст.	Росоха В. В.	Складна, динамічна, ієрархічна нелінійна і (за характером взаємозв'язків) схоластична система, що складається із взаємопов'язаних ресурсів, які перебувають у тісній взаємодії й у процесі виробництва приймають форму чинників виробництва [19]
		XXI ст.	Заблодська І. В., Бачевський Б. Є., Дзюнь В. М.	Сутність потенціалу взагалі як категорії не може бути ресурс, резерв або щось ще матеріальне, оскільки без нематеріальних активів або системи управління регіоном перелік того, що становить потенціал, буде неповним, а їхню сукупність об'єднують лише їхні властивості, які і є в такому разі сутністю цієї єдності в системі, тобто потенціалом [11]
Виробничий потенціал як частина ресурсного потенціалу		XX ст.	Василенко Ю. В.	Сукупність узгоджених і пропорційно ув'язаних природних і економічних ресурсів, необхідних для виробництва продукції [9]
Виробничий потенціал як синонім виробничої потужності		XXI ст.	Румянцева Е. Е.	Ототожнює виробничий потенціал з обсягом виробництва продукції при повному завантаженні наявних виробничих потужностей. Вона вважає, що для збільшення виробничого потенціалу достатньо відповідно збільшити (розширити, оновити) виробничі потужності та повністю використати всі ресурси [20]

частину ресурсного потенціалу. Якщо виробничий потенціал визначити подібним чином, то дане поняття стає більш вузьким у порівнянні з ресурсним потенціалом, у той час як ресурсний потенціал – це матеріально-технічна база виробничого потенціалу, а значить, лише його частина [22]. Досить незначна кількість науковців вбачає правильним даний підхід до тлумачення категорії «виробничий потенціал», тому ми вважаємо за недоцільне виділяти розглянуте бачення як підхід у нашому дослідженні.

Вперше ресурсний потенціал почав відрізняти Свободін В. А., який характеризує обидва ці поняття: «Ресурсний потенціал – наявні в розпорядженні підприємства ресурси, виробничий потенціал – та частина ресурсів, яка технологічно збалансована для визначеного обсягу конкретної продукції» [21]. Проте даний підхід не враховує ефект взаємодії ресурсів, тому не повністю характеризує категорію виробничого потенціалу.

Мізерман А. Я., Муравський С., Малярець Л. М. та інші розглядають ресурсний потенціал через матеріаль-

ну базу виробничого потенціалу та, враховуючи недоліки тлумачення Свободіна В. А., вважають виробничий потенціал здатністю взаємопов'язаних і взаємодіючих факторів виробництва, яке може забезпечувати створення необхідної якісної продукції.

У результаті проведеного вивчення і систематизації різних наукових поглядів зроблено висновок, що під ресурсним потенціалом підприємства (галузі) слід розуміти сукупність наявних видів ресурсів, зв'язаних між собою, використання яких дозволяє виробляти продукцію високої якості та забезпечувати попит різних категорій споживачів. Такий підсумковий висновок закономірний і важливий, оскільки вихідною точкою подальшого аналізу виробничого потенціалу, визначення його структурних елементів стали ресурси, на основі яких можна буде виділити елементи виробничого потенціалу. Також у результаті проведеного аналізу виявлено, що ресурсний потенціал являє собою сумарну оцінку всіх ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, а виробничий потенціал – ефект або результат від використання ресурсів.

На нашу думку, ресурсний підхід досить актуальний у сучасних умовах господарювання України, оскільки враховується сукупність фінансових, трудових, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів, що беруть участь у процесі виробництва продукції, а отже, має важливе значення для реалізації основних напрямів діяльності підприємства, проте дана концепція не дає всебічної характеристики даного поняття, оскільки «ресурсне» розуміння виробничого потенціалу зводиться до здатності підприємствами випускати запланований обсяг продукції відповідної якості.

Зпочатком формування ринкових відносин в економічному аналізі потенціалу на противагу ресурсному підходу з'являється результативний підхід. Це пояснюється тим, що необхідно було сформулювати нове поняття «потенціал», яке б адекватно відображувало результати виробництва з урахуванням виробничих можливостей підприємства.

«Сучасний економічний словник» трактує, що «виробничий потенціал – це:

- реальний обсяг продукції, який можливо зробити при повному використанні наявних ресурсів;
- наявні і потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його визначальними видами ресурсів» [18].

«Результативне» визначення виробничого потенціалу дає Федонін О. С., визначаючи його як наявні та приховані можливості підприємства – щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг) [23]. Дане визначення досить стисло характеризує дану категорію та не розкриває всієї сутності даного поняття.

Поряд з ресурсним і результативним підходами до визначення сутності виробничого потенціалу зустрічаються дослідження, де виробничий потенціал вважають синонімом виробничої потужності підприємства. Під виробничим потенціалом, на думку Малишевої Н. П. і Донця Ю. Ю., розуміється максимально можливий ви-

пуск продукції по якості та кількості в умовах найбільш ефективного використання всіх засобів виробництва і праці, наявних у розпорядженні підприємства. Максимально можливий – це значить при допустимому і якісному рівні техніки, технології, при повному використанні обладнання, передових формах організації виробництва, праці, господарювання. При оцінці даного трактування з'являється необхідність порівняти його з визначенням виробничої потужності підприємства.

Поняття «виробнича потужність» у науковому плані не є дискусійним, і деякі відмінності має лише з урахуванням галузевих особливостей. Відповідно до загальноприйнятого визначення під виробничою потужністю підприємства розуміється максимально можлива переробка сировини або максимально можливий випуск продукції в одиницю часу, за умови застосування передової технології, усунення «вузьких» місць у виробництві та повного використання виробничих площ.

Ототоження виробничого потенціалу з максимальними виробничими можливостями або виробничою потужністю підприємства, на наш погляд, не є раціональним. Величина виробничої потужності підприємства визначається за прогресивними галузевими нормативами, тому на кожен період часу вона є перспективною, але тільки як одна з технічних характеристик виробничого потенціалу. Також зазвичай виробнича потужність підприємства вимірюється його продукцією, тобто в натуральних одиницях, а отже, найчастіше йде мова про фактично вироблену продукцію. З даного твердження випливає недолік даного підходу: поза увагою залишилися потенційні можливості підприємства, особливо задуманий випуск продукції, а вони є невід'ємною частиною виробничого потенціалу підприємства, саме як потенційні можливості.

Також, крім найбільш поширених серед науковців вищерозглянутих підходів до визначення виробничого потенціалу, існує функціональний підхід, який тільки набирає популярності. Представниками даного підходу є Г. І. Башнянин і В. С. Іфтемчук, які під виробничим потенціалом розуміють систему взаємопов'язаних і певною мірою взаємозамінних елементів, що виконують різні функції в процесі забезпечення випуску конкурентоспроможної (або ні) продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства [5, с. 513]. На нашу думку, даний підхід не можна вважати вичерпним, оскільки він є досить узагальненим і потребує уточнення.

Також досить актуальним у сучасних умовах господарювання є розгляд виробничого потенціалу як економічної системи. У загальному розумінні термін «система» (від грец. «*systema*» – ціле, що складається з частин) означає безліч елементів, що вступають у взаємодію, залежать один від одного та становлять певну цілісність, єдність [8, 18]. Виробничий потенціал як систему розглядає В. В. Россоха. На його думку, виробничий потенціал підприємства «становить складну, динамічну, ієрархічну нелінійну і (за характером взаємозв'язків) схоластичну систему та складається із взаємопов'язаних ресурсів, які перебувають у тісній взаємодії й у процесі виробництва приймають форму чинників виробни-

цтва» [19, с. 29]. Дане трактування, на нашу думку, більш об'ємне та прийнятне, хоча і потребує вдосконалення.

ВИСНОВКИ

Ми вважаємо, що сутність виробничого потенціалу повинна трактуватися саме через системний підхід, проте ґрунтуючись на ресурсній концепції, тому що, на нашу думку, виробничий потенціал – це система, яка складається із сукупності всіх виробничих ресурсів та можливостей, які взаємопов'язані та взаємодіють між собою, для досягнення поставлених цілей діяльності підприємства та створюючи передумови його динамічного розвитку. На нашу думку, особливість поняття «виробничий потенціал підприємства» полягає в реальному відображенні поточних і майбутніх виробничих можливостей підприємств машинобудування трансформувати виробничі ресурси, які взаємопов'язані та взаємодіють між собою, саме за допомогою кваліфікованого виробничого персоналу, підприємницьких здібностей керівника підприємства (управлінська функція) перетворювати потенціал в економічні блага, максимально задовольняючи власні та суспільні інтереси.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з аналізом елементного складу виробничого потенціалу та системи формування виробничого потенціалу, а вихідною точкою подальшого дослідження стає використання системного підходу, який ґрунтується на ресурсній концепції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Абалкин Л. И.** Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М.: Мысль, 1981. – 351 с.
2. **Авдеенко В. Н.** Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
3. **Анчишкин А. И.** Наука-техника-экономика / А. И. Анчишкин. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989. – 384 с.
4. **Анчишкин А. И.** Прогнозирование роста социалистической экономики / А. И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973. – 205 с.
5. Генеза ринкової економіки: терміни, поняття, персоналії: навч. екон. словник-довідник / За ред. Г. І. Башнянина, В. С. Іфтемчука. – Львів: Магнолія плюс, 2004. – 688 с.
6. **Березюк Ю. Б.** До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу / Ю. Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 73–77.
7. **Бондарчук Е.** Производственный потенциал как система структурных связей / Е. Бондарчук // АПК: экономика и управление. – 1990. – № 4. – С. 81–85.
8. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
9. **Василенко Ю. В.** Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий / Ю. В. Василенко. – М.: Агропромиздат, 1989. – 150 с.
10. **Горланов С. А.** Оценка и эффективность использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий / С. А. Горланов, М. Т. Назаренко // ЦЧР: сб. науч. тр. – Воронеж, 1990. – 132 с. – С. 11.
11. **Заблодська І. В.** Розробка програми використання та розвитку потенціалу регіону / І. В. Заблодська, Б. Є. Бачевський, Решетняк О. О., В. М. Дзюнь // Прометей: регіон. зб. наук. пр. з економіки / Донець. екон.-гуманіт. ін-т МОН України; Ін-т

економ.-правових дослідж. НАН України. – Вип. 1(31). – Донецьк: ДЕГ, 2010. – С. 57–62.

12. **Костюков Д. Б.** Економічні проблеми управління ресурсним потенціалом підприємств хлібопекарської галузі: дис. ... канд. екон. наук / Костюков Д. Б., 2002. – 160 с.
13. **Краснокутська Н. С.** Потенціал підприємства / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
14. **Лапин А. В.** Оценка производственного потенциала предприятия / А. В. Лапин, Н. С. Половенко // Вісн. Хмельницьк. нац. ун-ту. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 89–90.
15. **Лукинов И. И.** Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики, 1988. – № 1. – С. 10–18.
16. **Никифорова Е. В.** Теоретико-методические аспекты производственного потенциала организации / Е. В. Никифорова, Л. Ф. Бердникова, М. Ю. Николаева // Вектор науки ТГУ. – 2009. – № 7. – С. 165–170.
17. **Отенко И. П.** Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография / И. П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
18. **Райзберг Б. А.** Сучасний економічний словник / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцев. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
19. **Россоха В. В.** Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств: монографія / В. В. Россоха. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 444 с. – С. 397.
20. **Румянцева Е. Е.** Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – 3-е изд. – М.: Инфра-М, 2008. – 826 с.
21. **Свободин В. А.** Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. А. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 5–11.
22. Словарь экономических терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank24.ru/glossary>
23. **Федонін О. С.** Потенціал підприємства, формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
24. **Фигурнов Э. Б.** Производственный потенциал социалистического общества / Э. Б. Фигурнов // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. – С. 38.
25. **Черников Д. А.** Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д. А. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 88–96.
26. **Шарипова О.** Использование производственного потенциала хозяйственного комплекса / О. Шарипова // Бизнес Информ. – 1999. – № 11-12. – С. 136–138.
27. **Шаталова Т. Н.** Экономическая сущность производственного потенциала / Т. Н. Шаталова, А. Г. Еникеева // Вестник ОГУ. – 2007. – № 8. – С. 85–91.
28. **Шевченко Д. К.** Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д. К. Шевченко. – Владивосток: Изд-во ДГУ, 1984. – 156 с.

REFERENCES

- Abalkin, L. I. *Dialektika sotsialisticheskoy ekonomiki* [The dialectic of the socialist economy]. Moscow: Mysl, 1981.
- Avdeenko, V. N., and Kotlov, V. A. *Proizvodstvennyy potentsial promyshlennogo predpriiatiia* [The production potential of the industrial enterprise]. Moscow: Ekonomika, 1989.
- Anchishkin, A. I. *Nauka – tekhnika – ekonomika* [Science - technology - economy]. Moscow: Ekonomika, 1989.
- Anchishkin, A. I. *Prognozirovanie rosta sotsialisticheskoy ekonomiki* [Predicting the growth of the socialist economy]. Moscow: Ekonomika, 1973.

Bereziuk, Yu. B. "Do pytannia analizu sutnosti ekonomichnoi katehorii potentsialu" [On the question of the essence of economic analysis capacity category]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2011): 73-77.

Bondarchuk, E. "Proizvodstvennyy potentsial kak sistema strukturnykh svyazey" [The production potential of the system of structural relations]. *APK: ekonomika i upravlenie*, no. 4 (1990): 81-85.

Borisov, A. B. *Bolshoy ekonomicheskii slovar* [Great Dictionary of Economics]. Moscow: Knizhnyy mir, 2003.

Chernikov, D. A. "Effektivnost ispolzovaniia proizvodstvennogo potentsiala i konechnye narodnokhoziaystvennye rezultaty" [Efficiency of use of productive capacity and final economic results]. *Ekonomicheskie nauki*, no. 10 (1981): 88-96.

Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpriemstva, formuvannia ta otsinka* [The potential of the company, formation and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2004.

Figurnov, E. B. "Proizvodstvennyy potentsial sotsialisticheskogo obshchestva" [The production potential of a socialist society]. *Politicheskoe samoobrazovanie*, no. 1 (1982): 38-.

Gorlanov, S. A., and Nazarenko, M. T. "Otsenka i effektivnost ispolzovaniia proizvodstvennogo potentsiala selskokhoziaystvennykh predpriiatii" [Evaluation and effectiveness of the productive capacity of the agricultural enterprises]. *TsChR* (1990): 11-.

Geneza rynkovoï ekonomiki: terminy, poniattia, personalii [Genesis of market economy: terms, concepts, personalities]. Lviv: Mahnoliia plus, 2004.

Krasnokutska, N. S. *Potentsial pidpriemstva* [The potential of the company]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

Kostiukov, D. B. "Ekonomichni problemy upravlinnia resursnym potentsialom pidpriemstv khlibopekarskoi haluzi" [Economic problems of management resource potential of the baking industry]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*, 2002.

Lukinov, I., Onishchenko, A., and Paskhaver, B. "Agrarnyy potentsial: ischislenie i ispolzovanie" [Agricultural potential: the calculation and use]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (1988): 10-18.

Lapin, A. V., and Polovenko, N. S. "Otsenka proizvodstvennogo potentsiala predpriatiya" [Assessment of productive capacity of the enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 4 (2009): 89-90.

Nikiforova, E. V., Berdnikova, L. F., and Nikolaeva, M. Yu. "Teoretiko-metodicheskie aspekty proizvodstvennogo potentsiala organizatsii" [Theoretical and methodological aspects of the production capacity of the organization]. *Vektor nauki TGU*, no. 7 (2009): 165-170.

Otenko, I. P. *Strategicheskoe upravlenie potentsialom predpriatiia* [Strategic management of enterprise potential]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Rossokha, V. V. *Formuvannia i rozvytok vyrobnychoho potentsialu ahrarnykh pidpriemstv* [Formation and development of industrial potential of agricultural enterprises]. Kyiv: Instytut ahrarnoi ekonomiky, 2009.

Rumiantseva, E. E. *Novaia ekonomicheskaia entsiklopediia* [New Economic Encyclopedia]. Moscow: Infra-M, 2008.

Raizberh, B. A., Lozovskyi, L. Sh., and Starodubtsev, E. B. *Suchasnyi ekonomichnyi slovnyk* [Modern economic dictionary]. Moscow: INFRA-M, 1999.

"Slovar ekonomicheskikh terminov" [The dictionary of economic terms]. <http://www.bank24.ru/glossary>

Svobodin, V. A. "Proizvodstvennyy potentsial selskokhoziaystvennogo predpriatiia i otsenka effektivnosti ego ispolzovaniia" [The production potential of the agricultural enterprises and evaluation of the effectiveness of its use]. *Vestnik statistiki*, no. 10 (1984): 5-11.

Sharipova, O. "Ispolzovanie proizvodstvennogo potentsiala khoziaystvennogo kompleksa" [Using the productive capacity of the economic complex]. *Biznes Inform*, no. 11-12 (1999): 136-138.

Shatalova, T. N., and Enikeeva, A. G. "Ekonomicheskaia su-shchnost proizvodstvennogo potentsiala" [The economic essence of production potential]. *Vestnik OGU*, no. 8 (2007): 85-91.

Shevchenko, D. K. *Problemy effektivnosti ispolzovaniia ekonomicheskogo potentsiala* [Problems of efficiency and economic potential]. Vladivostok: Izd-vo DGU, 1984.

Vasilenko, Yu. V. *Proizvodstvennyy potentsial selskokhoziaystvennykh predpriatiy* [The production potential of the agricultural enterprises]. Moscow: Agropromizdat, 1989.

Zablodska, I. V. et al. "Rozrobka prohramy vykorystannia ta rozvytku potentsialu rehionu" [Development of the use and development potential of the region]. *Prometei*, no. 1 (31) (2010): 57-62.

АУДИТ ПОСЛУГ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

© 2015 МІНЯЙЛО В. П.

УДК 657.073.5

Міняйло В. П. Аудит послуг зовнішньоекономічної діяльності України з країнами ЄС: аналітичний аспект

Метою статті є узагальнення практичних аспектів митного аудиту експорту-імпорту послуг в Україні з країнами ЄС. Митний аудит – одна з форм митної діяльності, що спрямована на реалізацію митної політики держави й забезпечує її митні інтереси. Розглянуто класифікацію зовнішньоекономічних послуг, які можуть надаватись як резидентами, так і нерезидентами України. Проаналізовано зовнішню торгівлю послугами України з країнами Європейського Союзу. Досліджено діяльність структурних підрозділів Державної фіскальної служби України. Наведено структуру Департаменту податкового та митного аудиту ДФС. Надано динаміку суми донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню за наслідками перевірок Департаментом податкового та митного аудиту. До недоліків митного контролю можна віднести: наявність розбіжностей при співставленні даних митної статистики України з країнами-партнерами; недоліки у фінансово-правових аспектах здійснення митного контролю; координування проведення планових і позапланових перевірок.

Ключові слова: державний аудит, митний контроль (аудит), зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, експорт, послуги.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Міняйло Вікторія Петрівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансового аналізу і контролю, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: vikrak@yandex.ru

УДК 657.073.5

UDC 657.073.5

Міняйло В. П. Аудит услуг внешнеэкономической деятельности Украины со странами ЕС: аналитический аспект

Целью статьи является обобщение практических аспектов таможенного аудита экспорта-импорта услуг в Украине со странами ЕС. Таможенный аудит – одна из форм таможенной деятельности, направленной на реализацию таможенной политики государства и обеспечения ее таможенные интересы. Рассмотрена классификация внешнеэкономических услуг, которые могут предоставляться как резидентами, так и нерезидентами Украины. Проанализирована внешняя торговля услугами Украины со странами Европейского Союза. Исследована деятельность структурных подразделений Государственной фискальной службы Украины. Приведена структура Департамента налогового и таможенного аудита ДФС. Представлена динамика суммы доначисленных денежных обязательств, которая подлежит погашению по результатам проверок Департаментом налогового и таможенного аудита. К недостаткам таможенного контроля отнесены: наличие расхождений при сопоставлении данных таможенной статистики Украины со странами-партнерами; недостатки в финансово-правовых аспектах осуществления таможенного контроля; координации проведения плановых и внеплановых проверок.

Ключевые слова: государственный аудит, таможенный аудит, внешнеэкономическая деятельность, импорт, экспорт, услуги.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Міняйло Вікторія Петрівна – кандидат економічних наук, старший преподаватель кафедры финансового анализа и контроля, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: vikrak@yandex.ru

Miniailo V. P. Audit of Services in the Foreign Economic Activity between Ukraine and the EU Member States: the Analytical Aspect

The article is concerned with generalization of practical aspects of customs audit of export and import of services between Ukraine and the EU Member States. Customs audit is one of the forms of customs activities aimed at implementing the customs policy of the State in order to make provision of its customs interests. A classification of foreign trade services which may be available to both residents and non-residents of Ukraine has been considered. Foreign trade with services between Ukraine and the European Union Member States has been analyzed. The activities of the structural units of the State fiscal service of Ukraine has been examined. The structure of the Department of tax and customs audit of the State fiscal service has been provided. Dynamics of the amount of additionally calculated monetary obligations, which is repayable on the results of inspections by the Department of tax and customs audit, is presented. The disadvantages of customs control include: inconsistencies when comparing the data of customs statistics of Ukraine with the partner countries; shortcomings in the financial-legal aspects of implementing the customs control; coordination of both scheduled and unscheduled inspections.

Key words: public audit, customs audit, foreign economic activity, import, export, services.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Miniailo Viktoriia P. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Financial Analysis and Control, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: vikrak@yandex.ru

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки зростає значення митного режиму як різновиду адміністративно-правового інституту для розвитку міжнародної торговельної політики держави. Налагоджені економіко-правові відносини та ефективний механізм митного контролю значно впливають на темпи економічного зростання, налагодження партнерських зв'язків між суб'єктами міжнародного ринку та договірних відносин між ними, а також спрощує та прискорює процес проходження митних процедур.

Економічна інтернаціоналізація та розвиток торговельних відносин між Україною і країнами з розвине-

ною та трансформаційною економікою передбачає розвиток конкуренції та формування стійких міжнародних зв'язків у виробничо-торгівельній діяльності за міжнародними договорами, що актуалізує зазначені питання.

Питання організації та вдосконалення митного аудиту досліджували: Маловичко А. [4], Пашко П. [8], Сагарьова Д. [9] та інші. Автори відзначають функції митного аудиту, методи спрощення митних процедур щодо переміщення товарів, проте в дослідженнях недостатню увагу приділяють аудиту експорту-імпорту послуг.

Метою статті є узагальнення практичних аспектів митного контролю (аудиту) експорту-імпорту послуг в Україні з країнами ЄС.

Відповідно до ст. 4 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» [2] діяльність з надання українським суб'єктам господарювання послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності є од-

ним з видів ЗЕД. До таких послуг належать: виробничі, транспортно-експедиційні, страхові, консультаційні, маркетингові, експортні, управлінські, облікові, аудиторські, юридичні та інші (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація зовнішньоекономічних послуг в Україні

Назва послуги	Опис послуги
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	Обробка, складання, маркування й упаковка, що здійснюються підприємствами, які не є власниками товарів
Послуги з ремонту та технічного обслуговування	Роботи з технічного обслуговування і ремонту, здійснювані резидентами стосовно товарів, що перебувають у власності нерезидентів (і навпаки)
Транспортні послуги	Процес перевезення людей та предметів із одного місця в інше, а також суміжні супутні та допоміжні послуги та здавання в оренду (фрахт) транспортних засобів з екіпажем
Послуги, пов'язані з подорожами	Товари і послуги, придбані в країні відвідування нерезидентами цієї країни для власного споживання або подальшої передачі третій особі
Послуги з будівництва	Створення, відновлення, ремонт, продовження терміну експлуатації капітальних активів або управління такими капітальними активами у вигляді будівель, інженерно-технічного благоустрою земельних ділянок та інших будівельних об'єктів, таких як дороги, мости та греблі
Послуги зі страхування	Здійснення страховими компаніями-резидентами різних видів страхування для нерезидентів і навпаки
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	Послуги, які звичайно надаються банками та іншими фінансовими посередниками і допоміжними організаціями, послуги з управління фінансовими активами, послуги фінансового моніторингу, фінансові послуги крокової доступності, послуги оготівкування, послуги переуступки ризиків, послуги при здійсненні злиттів і поглинань, послуги кредитного рейтингу, послуги фондових бірж та послуги довірчого управління
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	Продукти інтелектуальної власності, які включають: збори за використання прав власності, наприклад патентів, товарних знаків, авторських прав, промислових процесів та конструкторських розробок, торгових секретів і франшиз, права на які виникають у результаті наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок, а також у результаті маркетингу; платежі за ліцензії на відтворення та/або розповсюдження інтелектуальної власності, втіленої у вироблених оригіналах чи прототипах, таких як авторські права на книги та рукописи, комп'ютерне програмне забезпечення, кінематографічні твори та звукові записи, а також пов'язані з ними права
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	Визначаються з точки зору характеру послуги, а не методу доставки. Включаються тільки суми, що підлягають сплаті за передачі
Ділові послуги	Послуги у сфері наукових досліджень і розробок, професійні послуги та послуги консультування з питань управління та технічні послуги, пов'язані з торгівлею, інші ділові послуги
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	Послуги приватним особам і послуги у сфері культури та відпочинку
Державні та урядові послуги	Послуги, одержані або надані анклавом, такими як посольства і військові бази; послуги, надані або придбані у приймаючій країні дипломатами, співробітниками консульств і персоналом військових баз, що знаходяться за кордоном, і їх утриманнями; послуги, одержані або надані урядами, що не віднесені до інших категорій послуг

Джерело: систематизовано на основі Наказу Державної служби статистики України «Про затвердження Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП)» від 27 лютого 2013 року.

Питома вага експорту послуг країнам ЄС у 2014 р. складала 34,6%, імпорту – 49,4% (у 2013 р. відповідно 29,5% та 56%).

Проаналізувавши зовнішню торгівлю України послугами з країнами ЄС протягом 2012–2014 років (за даними Держстату України), було встановлено, що серед країн ЄС найбільші обсяги експорту послуг надавалися Німеччині – 16,9% від загального обсягу експорту послуг країнам ЄС (транспортні, з переробки матеріальних ресурсів, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні, ділові), Великій Британії – 16,5% (транспортні послуги, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні, ділові), Кіпру – 11,6% (транспортні, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, ділові), що видно з *табл. 2*.

Найбільші обсяги експорту країнам ЄС припадали на транспортні послуги – 45,9% від загального обсягу експорту послуг до країн ЄС (повітряний – 32,2% від загального обсягу цих послуг, залізничний – 22,4%, автомобільний – 18,3% і морський – 16,6%), у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 17% (комп'ютерні – 71,2%, телекомунікаційні – 19,5%), з переробки матеріальних ресурсів – 15,5% (для переробки товарів з метою реалізації за кордоном – 98,8%) та ділові – 12,5% (професійні та консалтингові – 59,2%, наукові та технічні послуги – 11,4%) [10].

Одним з основних напрямів, що дозволять розширити обсяги зовнішньоекономічної діяльності України у сфері імпорту-експорту послуг, є довіра країн-учасників, які беруть участь у таких операціях, до вітчизняної системи митних процедур. Тому вкрай важливо проводити ефективну митну політику, яка б створювала максималь-

Таблиця 2

Зовнішня торгівля України послугами з країнами ЄС за 2012–2014 рр. (млн дол. США)

Країна	Рік						Відхилення			
	2012		2013		2014		2014 р. від 2013 р.		2014 р. від 2012 р.	
	Екс.	Імп.	Екс.	Імп.	Екс.	Імп.	Екс.	Імп.	Екс.	Імп.
Австрія	196,5	218	220,5	208,8	196,5	157,6	-24	-51,2	0	-60,4
Бельгія	302	84,2	327,2	82,3	73,1	56,4	-254,1	-25,9	-228,9	-27,8
Болгарія	44,4	19,6	47	18,5	39,1	21,4	-7,9	2,9	-5,3	1,8
Великобританія	742,4	705,2	784,3	1062	641,4	686,2	-142,9	-376	-101	-19
Греція	75,7	34,4	64,1	48,1	56,8	42,3	-7,3	-5,8	-18,9	7,9
Данія	127,3	47,9	149	33,5	132,4	27,8	-16,6	-5,7	5,1	-20,1
Естонія	195,9	47,1	51,8	36,3	100,7	31,7	48,9	-4,6	-95,2	-15,4
Ірландія	64,8	32,5	75,2	35,2	48	28,4	-27,2	-6,8	-16,8	-4,1
Іспанія	68,2	29,4	39,3	33,4	36,8	26,1	-2,5	-7,3	-31,4	-3,3
Італія	137,8	44,3	149,3	58,3	143,3	44,4	-6	-13,9	5,5	0,1
Кіпр	452,2	916,6	430,4	1037	451,5	488,7	21,1	-548,3	-0,7	-427,9
Латвія	57	41,2	68,4	61,6	150,6	85,3	82,2	23,7	93,6	44,1
Литва	31,5	31,7	37,4	33,2	44,5	26,7	7,1	-6,5	13	-5
Люксембург	6,2	9,3	14,6	8,4	6,3	8,6	-8,3	0,2	0,1	-0,7
Мальта	89,8	2,2	94,3	3,5	106,8	88,7	12,5	85,2	17	86,5
Нідерланди	137,2	153,1	146,7	202	282	127,2	135,3	-74,8	144,8	-25,9
Німеччина	463,9	525,9	691,6	625,7	643,3	484,2	-48,3	-141,5	179,4	-41,7
Польща	141,8	175,8	219,6	168,9	199,7	144,9	-19,9	-24	57,9	-30,9
Португалія	11,7	41,4	8,7	20,7	7	11,5	-1,7	-9,2	-4,7	-29,9
Румунія	30,5	10,2	53,2	11,6	50,1	18,4	-3,1	6,8	19,6	8,2
Словаччина	38,2	27,6	50,3	30,9	40,9	45,6	-9,4	14,7	2,7	18
Словенія	22,8	6,7	34,8	6,5	28,5	5	-6,3	-1,5	5,7	-1,7
Угорщина	77,1	108	183,5	88	98,3	64,9	-85,2	-23,1	21,2	-43,1
Фінляндія	59,5	45,3	46,1	40,9	36	27,4	-10,1	-13,5	-23,5	-17,9
Франція	140,2	151,7	139,6	160,9	124,4	116,3	-15,2	-44,6	-15,8	-35,4
Хорватія	-	-	4	8,9	3,1	3,8	-0,9	-5,1	3,1	3,8
Чехія	56,2	52,4	77,2	58,5	75,9	41,4	-1,3	-17,1	19,7	-11
Швеція	70,5	137,2	88,9	68,4	71,8	34,8	-17,1	-33,6	1,3	-102,4
Усього	3841	3699	4297	4253	3889	2946	-408,1	-1306,8	47,7	-753,1

но сприятливе середовище для учасників зовнішньоекономічної діяльності з метою активізації здійснення ними експортно-імпорتنих операцій. Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року від 6 серпня 2014 р. № 385 визначено цілі регіональної політики у сфері підтримки залучення інвестицій, у тому числі прямих іноземних інвестицій. Однією з них є спрощення митних процедур шляхом впровадження системи митного контролю, заснованої на результатах аналізу ризиків та митного пост-аудиту та скорочення кількості документів, що подаються до митного оформлення [1].

Митний аудит – одна з форм митної діяльності, що спрямована на реалізацію митної політики держави й забезпечує її митні інтереси. Митний аудит є різновидом державного контролю, тому це поняття синтезує як загальні ознаки контрольної діяльності державних органів, так і специфічні, притаманні митним процедурам. А система митного контролю містить у собі контроль на основі методів аудиту [6]. Виходячи з цього, у даній статті ми синтезуємо поняття «митного контролю» і «митного аудиту».

Відповідно до гл. 49 Митного кодексу України [5] нами було класифіковано форми здійснення митного контролю на документальні та фактичні прийоми. Документальні прийоми пов'язані з нормативною, зустрічною, арифметичною, формальною перевітками і включають:

- ✦ перевірку документів та відомостей, які надаються під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;
- ✦ облік товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;
- ✦ проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, у тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів;
- ✦ направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів.

До фактичних прийомів митного контролю відносимо: інвентаризацію, контрольний замір робіт, огляд, опитування, різного роду експертизи. Дані прийоми включають:

- ✦ огляд (огляд і переогляд товарів, транспортних засобів комерційного призначення, огляд і переогляд ручної поклажі та багажу, особистий огляд громадян);
- ✦ усне опитування громадян і посадових осіб підприємств;
- ✦ огляд територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю.

Стан здійснення митного аудиторського контролю (у тому числі як складової системи управління ризиковими ситуаціями) є одним із показників рівня забезпечення митної безпеки держави [8]. У межах митного контролю реалізується система нормативно-правових, обліково-інформаційних, організаційно-кадрових відносин. Суб'єктом митного контролю (аудиту) в Україні є Державна фіскальна служба, яка налічує у своїй структурі 28 департаментів та управлінь, які здійснюють роботу у сфері реалізації державної податкової політики та політики у сфері державної митної справи, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства. Департаменти, які безпосередньо здійснюють контроль за дотриманням митного законодавства суб'єктами господарювання у частині своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів після випуску товарів у вільний обіг шляхом організації та проведення контрольно-перевірочних заходів, наведено на *рис. 1*.

Основними завданнями вищезазначених департаментів є: протидія митним правопорушенням; проведення планових і позапланових перевірок дотримання митних процедур; проведення документальних перевірок у частині дотримання митних формальностей; перевірка обліку товарів, послуг, що переміщуються через державний кордон; аналіз, виявлення та оцінка ризиків, пов'язаних з недотриманням вимог законодавства України з питань державної митної справи; взаємодія з державними органами, що здійснюють контроль під час переміщення товарів через митний кордон України.

Протягом 2014 р. Департаментом податкового та митного аудиту (*рис. 2*) було проведено 33613 перевірок, у тому числі планових – 5104 (15,18%), позапланових – 28509 (84,82%). За результатами перевірок сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, становить 7963,8 млн грн, у тому числі за плановими перевітками – 3 522 млн грн (44,22%), за позаплановими – 4441,8 млн грн (55,78%) [7]. Як бачимо, питома вага позапланових перевірок значно перевищує планові перевірки як у кількісному, так і в якісному вигляді (*рис. 3*). Це вказує на ефективність раптового контролю, який проводиться за наявності відповідних обставин, зокрема: виявлено факти порушення суб'єктом господарювання вимог законодавства з питань митної справи; порушення строків подачі митної декларації; суб'єкт господарювання подав заперечення до акта перевірки тощо.

Зовнішньоекономічні відносини з приводу експорту-імпорту послуг мають міждержавний характер, що актуалізує процес обміну інформацією з митними органами країн-партнерів задля перевірки повноти, законності здійснення зовнішньоекономічних операцій. Так, за результатами співпраці та обміну інформацією з митними органами іноземних держав протягом I півріччя 2014 р. митницями заведено 332 справи про порушення митних правил на суму 100,4 млн грн. Із загальної кількості справ, заведених за результатами співпраці з іноземними митними органами, майже 82% митних правопорушень були виявлені в ході обміну інформацією з



Рис. 1. Структура управління системою митного аудиту в Україні



Рис.2. Структура Департаменту податкового та митного аудиту ДФС

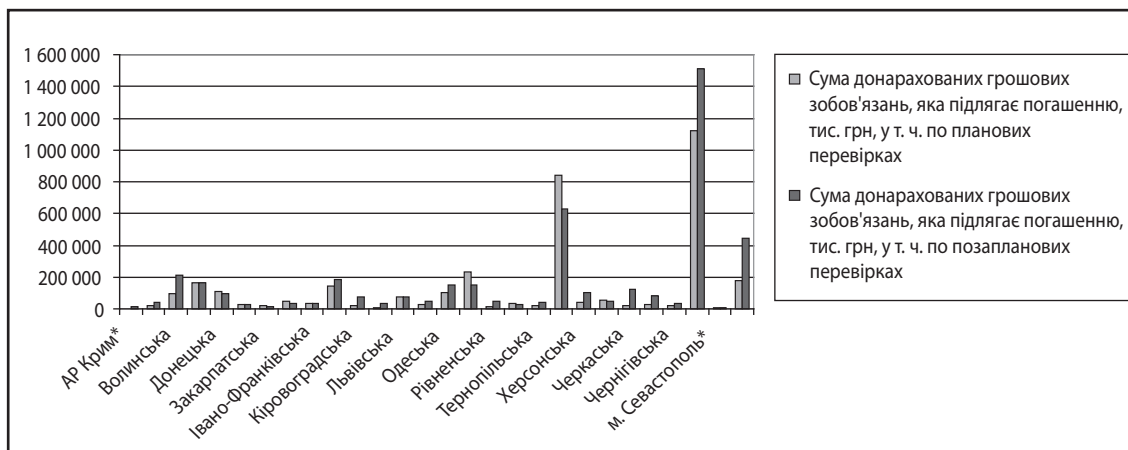


Рис. 3. Сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню за наслідками перевірок Департаментом податкового та митного аудиту за 2014 р.

митними адміністраціями держав – членів ЄС. Вартість предметів правопорушення у цих справах сягає 60,5 млн грн, або 60,3% [3].

Незважаючи на ефективність та дієвість митного контролю, дана сфера державного нагляду має ряд питань, які потребують нагального вирішення. *По-перше*, варто законодавчо узгодити понятійний апарат при визначенні категорій «митний контроль» та «митний аудит». Наразі ці форми державного контролю мають взаємозамінний характер, що суперечить етимологічному підходу щодо визначення сутності цих різних за значенням понять. *По-друге*, необхідно зменшити тиск фіскальних органів на об'єкти митного контролю в частині стягнення митних платежів, разом з цим зосередити увагу на співпраці із суб'єктами господарювання, що, у свою чергу, буде сприяти розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни. *По-третє*, за даними аналізу показників зовнішньоекономічної діяльності у сфері послуг, відзначено тенденції до зменшення навантаження на митні органи, проте даний факт не означає зменшення митних ризиків, що потребує коригування підходів до проведення митного оформлення та контрольних процедур. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Інформація про життя заходів щодо боротьби з контрабандою та митними правопорушеннями у січні – червні 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stasumy.gov.ua/diyalnist-/borotba-z-ekonomichnoyuzlochinnisty-ta/informatsiya-pro-vjittya-zahodiv-schodobo/155801.html>
4. Маловичко А. Експорт транспортних послуг у міжнародній зовнішній торгівлі // А. Маловичко // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8, Ч. 1. – С. 125–128.
5. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/paran316#n316>

6. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Київська конвенція) від 18.05.1973 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_643

7. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень – грудень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota/>

8. Пашко П. Митний аудиторський контроль / П. Пашко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 5. – С. 89–101.

9. Сагарьова Д. Вдосконалення постмитного контролю за правильністю визначення митної вартості / Д. Сагарьова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.org.ua/files/archive/2014/No6/211-216.pdf>

10. Статистичний збірник «Співробітництво між Україною та країнами ЄС» у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm

REFERENCES

- “Informatsiia pro vzhytta zakhodiv shchodo borotby z kontrabandoiu ta mytnymy pravoporushenniamy u sichni - chervni 2014 roku” [Information on measures to combat smuggling and customs offenses in January - June 2014]. <http://stasumy.gov.ua/diyalnist-/borotba-z-ekonomichnoyuzlochinnisty-ta/informatsiya-pro-vjittya-zahodiv-schodobo/155801.html>
- [Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/paran316#n316>
- Malovychko, A. “Eksport transportnykh posluh u mizhnarodnii zovnishnii torhivli” [Exports of transport services in the international foreign trade]. *Ekonomichniy analiz*, vol. 1, no. 8 (2011): 125-128.
- “Mizhnarodna konventsiiia pro sproshchennia i harmonizatsiiu mytnykh protsedur (Kiotska konventsiiia) vid 18.05.1973 r.” [International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (Kyoto Convention) on 05/18/1973]. http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_643
- “Osnovni pokaznyky kontrolno-perevirochnoi roboty Departamentu podatkovoho ta mytnoho audytu za sichen - hruden 2014 roku” [Key indicators Control and Inspection Department of tax and customs audit for January - December 2014]. <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robota/>
- Pashko, P. “Mytnyi audytorskyi kontrol” [Customs Audit]. *Visnyk KNTEU*, no. 5 (2012): 89-101.

Saharyova, D. "Vdoskonalennia postmytnoho kontroliu za pravyl'nistiu vyznachennia mytnoi vartosti". [Improving postmytno control over the correctness of determining the customs value]. <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/211-216.pdf>

"Statystychnyi zbirnyk «Spirobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta krainamy YeS» u 2014 rotsi" [Statistical publication "Cooperation between Ukraine and the EU" in 2014]. http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm

УДК 332.145

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ СИСТЕМ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

© 2015 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Аналіз існуючих систем прогнозування соціально-економічного розвитку у світі та в Україні

Прогнозування, планування і програмування є важливими етапами в здійсненні державних функцій управління і регулювання соціально-економічних процесів як усередині окремих країн, так і при розробці глобальних прогнозів і проектів міжнародних програм розвитку. Процес інтеграції української економіки у світову економічну систему та бажання приєднатися до європейського співтовариства є перспективним стимулом для розвитку сучасної системи прогнозування соціально-економічного розвитку територій та дієвим інструментом реалізації державної політики в національній економіці. При цьому, практичний досвід України в прогнозуванні соціально-економічного розвитку є лише первинним і недосконалим. Тому доцільними й актуальними є розробка та впровадження методології системного прогнозування соціально-економічного розвитку, яка б забезпечила взаємозв'язок усіх сфер життєдіяльності суспільства між собою і в часі з метою ефективного управління сталим розвитком країни та її регіонів. Нагальною потребою є створення методології побудови не тільки середньо- і довгострокових, а й оперативних і короткострокових прогнозів, які дозволять своєчасно розробляти й здійснювати випереджаючі заходи реагування на ситуацію.

Ключові слова: прогнозування, соціально-економічний розвиток, тенденції розвитку, державне управління, планування, прогнозування розвитку територій.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 19.

Ярошенко Ігор Васильович – кандидат економічних наук, завідувач відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)
E-mail: iyaroshenko@i.ua

Семигуліна Ірина Борисівна – молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 332.145

UDC 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Анализ существующих систем прогнозирования социально-экономического развития в мире и в Украине

Прогнозирование, планирование и программирование являются важными этапами в осуществлении государственных функций управления и регулирования социально-экономических процессов как внутри отдельных стран, так и при разработке глобальных прогнозов и проектов международных программ развития. Процесс интеграции украинской экономики в мировую экономическую систему и желание присоединиться к европейскому сообществу является перспективным стимулом для развития современной системы прогнозирования социально-экономического развития территорий и действенным инструментом реализации государственной политики в национальной экономике. При этом, практический опыт Украины в прогнозировании социально-экономического развития – первичен и несовершенен. Поэтому целесообразными и актуальными являются разработка и внедрение методологии системного прогнозирования социально-экономического развития, которая бы обеспечила взаимосвязь всех сфер жизнедеятельности общества между собой и во времени с целью эффективного управления устойчивым развитием страны и ее регионов. Насущной потребностью является создание методологии построения не только средне- и долгосрочных, а также оперативных и краткосрочных прогнозов, которые позволят своевременно разрабатывать и осуществлять опережающие мероприятия реагирования на ситуацию.

Ключевые слова: прогнозирование, социально-экономическое развитие, тенденции развития, государственное управление, планирование, прогнозирование развития территорий.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 19.

Ярошенко Игорь Васильевич – кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: iyaroshenko@i.ua

Семигулина Ирина Борисовна – младший научный сотрудник отдела проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Analysis of the Existing Systems

of Forecasting Socio-Economic Development in the World and in Ukraine
Forecasting, planning and programming are important steps in the implementation of public functions of control and regulation of socio-economic processes, both within individual countries and at the development of global forecasts and projects for international development programs. The process of integration of the Ukrainian economy into the world economic system and desire to join the European Community is a promising stimulus for the development of a contemporary system of forecasting the socio-economic development of territories and an effective tool for the implementation of State policy in the national economy. In this context, practical experience of Ukraine in the forecasting socio-economic development remains both primary and imperfect. Therefore, development and implementation of methodology for system forecasting of socio-economic development, which would ensure the interconnection of all spheres of social life, including in terms of time, to manage the sustainable development of country and its regions, are appropriate and relevant. A pressing need is to create a methodology for creating not only medium-and long-term, but also operational and short-term forecasts, which will provide for timely formulated and implemented proactive measures of respond to certain situation.

Key words: forecasting, socio-economic development, development trends, State governance, planning, forecasting the development of territories.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 19.

Yaroshenko Igor V. – Candidate of Sciences (Economics), Head of Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Semigulina Irina B. – Junior Researcher, Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Saharyova, D. "Vdoskonalennia postmytnoho kontroliu za pravylnistiu vyznachennia mytnoi vartosti". [Improving postmytno control over the correctness of determining the customs value]. <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/211-216.pdf>

"Statystychnyi zbirnyk «Spirobitnytstvo mizh Ukrainoiu ta krainamy YeS» u 2014 rotsi" [Statistical publication "Cooperation between Ukraine and the EU" in 2014]. http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm

УДК 332.145

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ СИСТЕМ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

© 2015 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б. Аналіз існуючих систем прогнозування соціально-економічного розвитку у світі та в Україні

Прогнозування, планування і програмування є важливими етапами в здійсненні державних функцій управління і регулювання соціально-економічних процесів як усередині окремих країн, так і при розробці глобальних прогнозів і проектів міжнародних програм розвитку. Процес інтеграції української економіки у світову економічну систему та бажання приєднатися до європейського співтовариства є перспективним стимулом для розвитку сучасної системи прогнозування соціально-економічного розвитку територій та дієвим інструментом реалізації державної політики в національній економіці. При цьому, практичний досвід України в прогнозуванні соціально-економічного розвитку є лише первинним і недосконалим. Тому доцільними й актуальними є розробка та впровадження методології системного прогнозування соціально-економічного розвитку, яка б забезпечила взаємозв'язок усіх сфер життєдіяльності суспільства між собою і в часі з метою ефективного управління сталим розвитком країни та її регіонів. Нагальною потребою є створення методології побудови не тільки середньо- і довгострокових, а й оперативних і короткострокових прогнозів, які дозволять своєчасно розробляти й здійснювати випереджаючі заходи реагування на ситуацію.

Ключові слова: прогнозування, соціально-економічний розвиток, тенденції розвитку, державне управління, планування, прогнозування розвитку територій.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 19.

Ярошенко Ігор Васильович – кандидат економічних наук, завідувач відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)
E-mail: iyaroshenko@i.ua

Семигуліна Ірина Борисівна – молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 332.145

UDC 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Анализ существующих систем прогнозирования социально-экономического развития в мире и в Украине

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Analysis of the Existing Systems of Forecasting Socio-Economic Development in the World and in Ukraine

Прогнозирование, планирование и программирование являются важными этапами в осуществлении государственных функций управления и регулирования социально-экономических процессов как внутри отдельных стран, так и при разработке глобальных прогнозов и проектов международных программ развития. Процесс интеграции украинской экономики в мировую экономическую систему и желание присоединиться к европейскому сообществу является перспективным стимулом для развития современной системы прогнозирования социально-экономического развития территорий и действенным инструментом реализации государственной политики в национальной экономике. При этом, практический опыт Украины в прогнозировании социально-экономического развития – первичен и несовершенен. Поэтому целесообразными и актуальными являются разработка и внедрение методологии системного прогнозирования социально-экономического развития, которая бы обеспечила взаимосвязь всех сфер жизнедеятельности общества между собой и во времени с целью эффективного управления устойчивым развитием страны и ее регионов. Насущной потребностью является создание методологии построения не только средне- и долгосрочных, а также оперативных и краткосрочных прогнозов, которые позволят своевременно разрабатывать и осуществлять опережающие мероприятия реагирования на ситуацию.

Forecasting, planning and programming are important steps in the implementation of public functions of control and regulation of socio-economic processes, both within individual countries and at the development of global forecasts and projects for international development programs. The process of integration of the Ukrainian economy into the world economic system and desire to join the European Community is a promising stimulus for the development of a contemporary system of forecasting the socio-economic development of territories and an effective tool for the implementation of State policy in the national economy. In this context, practical experience of Ukraine in the forecasting socio-economic development remains both primary and imperfect. Therefore, development and implementation of methodology for system forecasting of socio-economic development, which would ensure the interconnection of all spheres of social life, including in terms of time, to manage the sustainable development of country and its regions, are appropriate and relevant. A pressing need is to create a methodology for creating not only medium-and long-term, but also operational and short-term forecasts, which will provide for timely formulated and implemented proactive measures of respond to certain situation.

Key words: forecasting, socio-economic development, development trends, State governance, planning, forecasting the development of territories.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 19.

Ключевые слова: прогнозирование, социально-экономическое развитие, тенденции развития, государственное управление, планирование, прогнозирование развития территорий.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 19.

Ярошенко Игорь Васильевич – кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: iyaroshenko@i.ua

Yaroshenko Igor V. – Candidate of Sciences (Economics), Head of Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: iyaroshenko@i.ua

Semigulina Irina B. – Junior Researcher, Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Семигуліна Ірина Борисівна – младший научный сотрудник отдела проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

Соціально-економічний розвиток конкретної території (країни, регіону), його внутрішня стабільність і конкурентоспроможність, зовнішнє позиціонування тісно пов'язані із правильно прогнозованою тенденцією розвитку, конкретністю поставлених цілей та вибором методів їх досягнення.

Враховуючи існуючий довготривалий інтерес в питаннях тенденцій майбутнього розвитку, практичний світовий досвід прогнозування соціально-економічного розвитку територій є досить широким і різноманітним.

Прогнозом світових тенденцій і позиціонуванням конкретних країн в різних сферах суспільної діяльності займаються потужні міжнародні організації: Світовий банк, Міжнародний Валютний Фонд, Організація економічного співробітництва і розвитку, ООН, Комітет дослідження майбутнього, Римський клуб тощо.

Результативність, оперативність і дієвість сучасного досвіду економічно розвинутих країн світу досягається за рахунок одночасного використання двох форм прогнозування: централізованого (Канада, Швейцарія, інші) і децентралізованого (США, Німеччина, інші) [9].

Поряд з функцією прогнозування ефективність управління світовою системою господарювання досягається за допомогою активного використання системи планування, що представляє собою заздалегідь намічені визначені дії, які впливають на процес підготовки та прийняття управлінських рішень для досягнення певної мети.

У практичному застосуванні розрізняють: *макропланування* – державний рівень для досягнення бажаного стану національної економіки; *мезопланування* – планування галузей, підгалузей, територіально-виробничих комплексів, промислових вузлів, що походять від «метакорпорацій», до яких належать міжгалузеві, міжрегіональні і міжнародні фінансово-промислові групи; *територіальне планування* – прогнози, бюджетні плани і програми регіональної і місцевої влади; *мікропланування* – на рівні підприємства.

На сучасному етапі розвитку перевага надається індикативному, або рекомендованому, плануванню, характер якого еволюціонував у часі від кон'юнктурного – коли сукупність умов і факторів формально визначають соціально-економічну ситуацію; через структурний – коли увага приділяється територіальному розрізу з акцентом на галузевий і секторальний аналіз економіки з урахуванням взаємоузгодженості інтересів підприємств та держави; до стратегічного – коли перевага надається довготерміновим пріоритетам розвитку економіки, головна роль в реалізації яких належить державі.

За періодом дії використовують *довготермінове* (10 і більше років), *середньотермінове* (тривалістю від трьох до п'яти років) і *поточне* (річне) планування.

На державному рівні питаннями планування займаються відповідні державні структури, наприклад Генеральний комісаріат з планування (Франція); Економічна рада (Канада, Японія); Центральне планове бюро (Нідерланди). Прогнозування і планування спирається на розвинутий математично-статистичний інструментарій на основі значної кількості моделей і розрахунків, широко застосовуються методи оптимального програмування і дослідження операцій.

Таким чином, практично всі високо розвинуті країни та країни з економікою, що розвивається, регулярно проводять прогнозні розробки в різних сферах розвитку: науки, технологій, соціального, фінансового, екологічного, економічного тощо. Регулярно розробляються національні та міжнародні цільові програми по різних науково-технологічних напрямках, по вирішенню значних соціально-економічних проблем (США, Японія, країни Європейського Союзу тощо). Горизонт стратегічних прогнозів розширюється від поточних до 25, 50, 100 і більше років. Використання методів макроекономічного індикативного планування для розробки планів соціально-економічного розвитку носить постійний системний характер.

Сучасне управління процесами планування і прогнозування світового господарства характеризується такими рисами [10]:

1. Завдання розвитку національних систем прогнозування і стратегічного планування в країні набуває ключового значення в державній політиці.

2. Посилення залежності процесів у кожній окремій країні від економічних і соціально-політичних умов у зовнішньому світі суттєво збільшує значення взаємодії національних прогнозно-аналітичних центрів із загальносвітовими центрами.

3. Зростання ролі науково-технологічного прогнозування як системоутворюючого компонента в стратегічному плануванні і концептуальному програмуванні розвитку економіки, що безпосередньо пов'язане із загостренням у світовому масштабі проблем дефіциту енергетичних та інших природних ресурсів.

4. Підвищення взаємодії державної та приватної форм власності в усіх питаннях стратегічного регулювання розвитку в умовах зростання могутності транснаціональних корпорацій та інших підприємницьких структур національного і регіонального масштабу, коли основний ресурсний потенціал розвитку розміщений за межами прямого державного регулювання.

5. Збільшення значення регіональних особливостей соціально-економічної політики держави в умовах загальносвітової тенденції делегування повноважень від центра в регіони.

Вищесказане вказує на те, що прогнозування, планування і програмування є важливими етапами в здійсненні державних функцій управління і регулювання соціально-економічних процесів. Організаторами і замовниками в цій роботі виступає керівництво країн, участь беруть різні державні та приватні корпорації, суспільні організації, значна роль належить міжнародним організаціям, особливо в частині розробки глобальних прогнозів і проектів міжнародних програм розвитку.

Протягом всього періоду державності України процес інтеграції української економіки у світову економічну систему і бажання приєднатися до європейського співтовариства є перспективним стимулом для розвитку сучасної системи прогнозування соціально-економічного розвитку територій як важливої складової системи державного регулювання економічної соціального розвитку та дієвого інструменту реалізації державної політики в національній економіці.

Визначенням основ прогнозування та його теоретичної сутності протягом тривалого часу займаються такі українські науковці, як В. І. Мельников, О. П. Мельников, Т. В. Сідлярук, І. Ю. Тур, Г. М. Шведов [6]; О. В. Лозова [5]; Г. В. Присенко, Є. І. Равікович [8] та ін. У соціально-економічній сфері ця тематика широко досліджується в працях А. М. Стельмашука [12]; О. Ю. Древалль [4]; С. М. Чистова, А. Є. Никифорова і Т. Ф. Куценко [3]; Т. О. Стеценко і О. П. Тищенко [13]; Б. Є. Грабовецького [2]; Л. А. Швайки [14], М. О. Кизима [15, 16] та ін.

Вітчизняні науковці вбачають сутність соціально-економічного прогнозування в науковому обґрунтуванні передбачення динаміки і структури економічних та соціальних явищ і процесів, які мають альтернативний, імовірнісний характер, а також проявляються на всіх рівнях розвитку: національному, регіональному, галузевому тощо. Метою такого передбачення є підвищення якості рішень, уникнення помилок при розробці проєктів стратегічних документів державної політики.

Фундаментальна основа прогнозування соціально-економічного розвитку економіки передбачає вивчення економічного, соціального, фінансового, науково-технічного, промислово-виробничого, сільськогосподарського, природно-ресурсного та інших потенціалів [17–19]. Джерелами інформації виступають: накопичені знання і досвід, фактична і статистична інформація, економічно-математичні моделі.

Процес прогнозування є поетапним і включає: формування інформаційної бази; аналіз об'єкта; аналіз зовнішнього середовища; визначення прогновної траєкторії об'єкта; прийняття рішень; оцінка якості прогнозу.

Інформаційна база будується на показниках Державної служби статистики України, Державної казначейської служби України, Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Національного банку України, інших державних виконавчих органів, які характеризують різні аспекти соціально-економічного розвитку регіонів України.

Об'єктами прогнозування виступає: національна економіка; економіка міжгалузевих і галузевих комплексів; економіка окремих регіонів та адміністративно-територіальних одиниць; економіка підприємств. Суб'єктами є держава в особі державних органів управління певного рівня; економічні служби органів місцевого самоврядування; економічні підрозділи підприємств.

Єдність різноманітних методів і моделей розробки прогнозів забезпечують принципи соціально-економічного прогнозування: цілеспрямованість, адекватність, альтернативність, системність, ефективність та наукова обґрунтованість. Відображуючи різні сторони розробки прогнозів, ці принципи створюють єдине ціле.

Соціально-економічне прогнозування виконує: *нормативну функцію* – можливість реалізувати прогностичну модель; *орієнтаційну* – визначення цілей розвитку в реалістичному напрямі та вибірковому підході до інформації; *попереджувальну* – інформування органів управління про можливі та реальні відхилення від прогновної моделі [11].

Практичним досвідом України в питаннях розробки методології прогнозування та аналізу основних макроекономічних показників на державному рівні є розроблені Методичні рекомендації з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період (Методичні рекомендації), затверджені Наказом Міністерства економіки України № 203 від 27.02.2010 р. [1].

Методичні рекомендації підготовлено на основі теоретичних засад визначення та розрахунків окремих макропоказників, методичних основ системи національних рахунків, макроекономічного моделювання, існуючих методів прогнозування економічних показників, досвіду розроблення макроекономічних показників.

Інформаційною базою для здійснення макроекономічних прогнозів з використанням запропонованих Методичних рекомендацій є статистичні дані Держкомстату, Мінфіну, інших центральних органів виконавчої влади, Національного банку в річному розрізі. Розрахунки ґрунтуються на факторному підході, ітераційних методах прогнозування, їх рекурсивності, бажаній інформаційній надлишковості (прогнозування декількома методами з подальшим узагальненням і поєднанням прогнозів).

Економіко-математичні методи прогнозування, що використовуються в Методичних рекомендаціях, спираються на основні положення економічної теорії, адекватно відображають реальну економічну дійсність, ураховують найбільш важливі чинники впливу на прогнозовані показники, відповідають установленним критеріям взаємозв'язку між процесами та надають можливість отримати відповідні кінцеві результати.

Пропонується доповнення результатів прогнозних розрахунків їх експертним аналізом (коригування, уточнення вихідної інформації, вибір оптимального варіанта з кількох альтернативних на підставі порівняльного аналізу). Результат прогнозу враховує наявні тенденції змін в економіці і вплив заходів економічної політики в прогнозованому періоді на розвиток економіки.

Метою макроекономічного прогнозування є науково обґрунтоване передбачення напрямків розвитку країни, окремих галузей економіки, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, ураховуючи задані сценарії умови розвитку економіки на прогностичний період, представлені у вигляді припущень та ризиків. Прогноз виступає засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень центральними органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування щодо регулювання соціально-економічних процесів.

У Методичних рекомендаціях враховані основні принципи побудови прогнозів [1]:

- ✦ комплексний підхід до характеристики економіки (виробничий сектор, зовнішньоекономічна діяльність, соціальна, податково-бюджетна, грошово-кредитна сфери);
- ✦ багатоваріантність прогнозування залежно від сценаріїв умов, які складаються із зовнішніх умов і внутрішньої економічної політики;
- ✦ застосування багатьох методів прогнозування (метод екстраполяції з використанням трен-

дових моделей, метод факторного аналізу, нормативний метод) і розрахунку окремих показників (виробничий метод, метод доходів, розподільчий метод) з подальшим узагальненням у кінцевому прогнозі на підставі спеціальних методик узгодження з урахуванням особливостей використаних методів прогнозування та ітераційного методу прогнозування;

- ✦ урахування невизначеності майбутніх умов для соціально-економічного розвитку, які важко прогнозувати; урахування напрямів державної економічної політики;
- ✦ використання відносних показників (співвідношення між показниками) як таких, що мають більш стабільні тенденції.

Наочно загальна технологія прогнозування відповідно до Методичних рекомендацій з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період представлена на *рис. 1*.

Прогноз основних макроекономічних показників або прогноз економічного і соціального розвитку країни дає лише кількісну оцінку можливим наслідкам реалізації того чи іншого набору припущень та заходів економічної політики і не може розглядатись як інструмент їх затвердження.

Прогноз може бути розроблений за декількома сценаріями, враховуючи відмінність сценарних умов функціонування економіки (припущень або ризиків), закладених у прогнозні розрахунки. Якість прогнозу залежить як від характеристики модельного (математичного) апарату прогнозування, так і від закладених припущень.

Методичні рекомендації можуть бути застосовані як для безпосереднього прогнозного розрахунку окре-

мих показників або представленої системи показників, оскільки враховують базові теоретичні та практичні принципи побудови прогнозних показників, так і під час розроблення власних моделей (*табл. 1*).

Методичний процес базується на використанні переліку показників та екзогенних і ендогенних коефіцієнтів (172 показники або коефіцієнти) [1]. Екзогенні показники – це показники, які закладаються у рівняння, що представлені в Методичних рекомендаціях; ендогенні – це показники, що залежать від показників, представлених у вигляді припущень і ризиків прогнозу, та визначаються в результаті розв'язання відповідного рівняння.

Прогноз соціально-економічного розвитку залежить від зовнішніх і внутрішніх чинників. Перелік головних факторів зовнішнього (12 факторів) і внутрішнього (8 факторів) впливу, що можуть урахуватися під час прогнозування, наведено в Методичних рекомендаціях [1]. Він є вичерпним і обов'язковим, і залежно від характеру модельного апарату може розширюватися або звужуватися.

До зовнішніх чинників належать: зростання світової економіки, економік основних торгових партнерів; ціни на зовнішніх торгових ринках, зокрема на метали, добрива, пшеницю, цукор та олію; валютний курс; сальдо прямих іноземних інвестицій; зовнішні запозичення та державні зобов'язання; ціни на паливно-енергетичні ресурси. Внутрішніми чинниками є заходи бюджетної, грошово-кредитної, валютної, соціальної, інвестиційної, зовнішньоекономічної, цінової (тарифної) політики.

Проведений аналіз дозволив визначити певні переваги і недоліки розглянутої методики з прогнозування основних макроекономічних показників (*табл. 2*).



Рис. 1. Загальна технологія прогнозування, що використовується в Методичних рекомендаціях з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період [16]

Прогнозні показники відповідно до Методичних рекомендацій з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період (Наказ Міністерства економіки України № 203 від 27.02.2010 р.)

Сфера прогнозу	Показники прогнозу
Валовий внутрішній продукт	
Валовий внутрішній продукт (ВВП)	ВВП за категоріями кінцевого споживання; ВВП за виробничим методом; ВВП за категоріями доходу
Сукупна пропозиція	
Промисловість	Індекс промислової продукції; Індекс виробництва добувної промисловості; Індекс виробництва переробної промисловості; Індекс металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів; Індекс машинобудування; Індекс виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; Індекс хімічної та нафтохімічної промисловості; Індекс виробництва та розподілення електроенергії, газу та води
Сільське господарство	Індекс сільськогосподарського виробництва; Індекс рослинної продукції; Індекс тваринницької продукції
Будівництво	Інтегральний показник індексу будівельних робіт
Торгівля	Індекс випуску торгівлі; Індекс обсягу оптового товарообороту; Індекс обсягу роздрібного товарообороту
Транспорт і зв'язок	Індекс випуску транспорту; Індекс вантажообороту; Індекс пасажирообороту; Індекс доходів від надання послуг пошти та зв'язку
Зайнятість та заробітна плата	Розрахунок чисельності зайнятого населення; Річний обсяг загального фонду оплати праці
Соціально-економічна рівновага	
Бюджет	Прогнозування показників зведеного бюджету: – визначення цільового показника дефіциту/профіциту зведеного бюджету та розрахунок показників його фінансування; потреби у видатках на обслуговування державного боргу; – прогноз доходів зведеного бюджету; – прогноз обсягів надання кредитів із бюджету та обсягів повернення наданих кредитів; – розрахунок видаткової частини зведеного бюджету; – визначення бюджетного розриву шляхом зіставлення прогнозних бюджетних ресурсів із розподілом (доходи і фінансування)
Ціни	Індекс споживчих цін; Індекс цін виробників; Індекс – дефлятор ВВП
Платіжний баланс	Прогнозування руху поточних операцій; Розрахунок сальдо доходів і поточних трансфертів
Грошово-кредитна сфера	Прогнозування окремих грошових агрегатів; прогнозування кредитного мультиплікатора; прогнозування коефіцієнта монетизації

Аналіз наявних слабких сторін у вітчизняній методиці прогнозування макроекономічних показників вказує на доцільність її вдосконалення, і актуальним в цьому випадку є запозичення досвіду інших країн.

Так, наприклад, позитивними для врахування в подальших розробках можна назвати російські матеріали (Методичні рекомендації щодо розробки прогнозу соціально-економічного розвитку РФ на наступний фінансовий рік і плановий період, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку РФ № 492 від 30.11.2009 р. [7]), переваги яких визначають такі фактори:

1. Прогноз розробляється на наступний фінансовий рік і плановий період щорічно на три роки.

2. На основі сценарних умов функціонування економіки і основних параметрів прогнозу соціально-економічного розвитку країни розробляються прогнози розвитку видів економічної діяльності секторів і сфер економіки в декількох варіантах.

3. Прогнозування здійснюється в економічній, соціальній і екологічній сферах життєдіяльності: показники ВВП; цінові; виробництво за видами економічної діяльності; інвестиції в основний капітал; діяльність по

**Переваги і недоліки методики з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період
(Наказ Міністерства економіки України № 203 від 27.02.2010 р.)**

Переваги	Недоліки
Широкий спектр показників і коефіцієнтів, які характеризують економічну, соціальну, фінансово-кредитну, бюджетну, зовнішньоекономічну сфери розвитку країни	Короткостроковий термін прогнозування передбачає розрахунок прогнозу макроекономічних показників на наступний рік, у той час як наявність певних ризиків та швидкоплинних (непередбачуваних) змін у соціально-економічному розвитку країни потребує перегляду прогнозів щонайменше поквартально протягом року з метою своєчасного реагування на негативні тенденції розвитку та ефективності прийняття управлінських рішень
Застосування різних підходів (економіко-математичні методи, принцип циклічності, урахування форс-мажорних обставин тощо) до прогнозування показників на короткострокову перспективу	З метою формування перспективної державної політики актуальним є проведення середньострокових (довгострокових) прогнозів соціально-економічного розвитку з подальшим їх коригуванням відповідно до поточних і короткострокових тенденцій розвитку, що в сучасній світовій практиці знаходить широке застосування
Урахування взаємозв'язків між процесами та різносторонніх чинників впливу на прогнозовані показники	Обмеженість статистичних даних (зміна переліку і значення окремих показників; обмежений часовий ряд даних; відсутність даних регіональної статистики; низький рівень автоматизації процесу публічного обміну статистичною інформацією тощо) робить неможливим застосування методики розрахунку окремих показників для регіонального рівня
Можливість складання сценарного прогнозу, враховуючи відмінність умов функціонування економіки (припущень або ризиків)	Розрахунок проводиться по окремих макроекономічних показниках, які є лише основою для системного прогнозування соціально-економічного розвитку країни і її регіонів
	Навантаження теоретичними аспектами збільшує складність її сприйняття
	Використання великої кількості коригуючих коефіцієнтів, визначених на основі трендових моделей, звичайно, дозволяє отримати досить точні оцінки в ретроспективному періоді, але не є достатньо обґрунтованим на перспективу. Це підтверджується тим, що по деяких показниках прогнози є завищеними або заниженими, тобто мають системну помилку

охороні навколишнього середовища та раціональному використанню водних ресурсів; рівня життя населення (демографічні показники, зайнятість, трудові ресурси, доходи і витрати населення, роздрібний товарооборот, прожитковий мінімум); розвиток соціально-культурної сфери (освіта, охорона здоров'я, санаторно-курортне обслуговування, фізична культура і спорт, масові комунікації тощо); фінансовий результат економіки; інституційні зміни (показники розвитку малого і середнього бізнесу); бюджетна система тощо.

4. При прогнозуванні використовується системний підхід, тобто взаємозв'язок показників між собою, розрахунки виконуються послідовно і паралельно.

5. Для побудови моделей і проведення прогнозних розрахунків використовуються щомісячні, щоквартальні, річні первинні дані, використовується попередній період часу (3–5 років). Розробляються короткострокові (для оперативного аналізу і прогнозування) і середньострокові моделі.

6. При проведенні розрахунків забезпечується взаємозв'язок із показниками, затвердженими в державних, галузевих, регіональних, інших економічних і соціальних програмах.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що практичний досвід України в прогнозуванні соціально-економічного розвитку є лише первинним і недосконалим. Має місце обмеженість переліку макроекономічних показників і короткотерміновий (на наступний рік) характер.

Серед обов'язкових документів державного прогнозування відсутні оперативні та короткострокові (на кілька місяців, кварталів) прогнози, що унеможливає розробку, коригування та прийняття своєчасних заходів щодо виявлення, попередження та нівелювання негативних тенденцій, а також відстеження реакції економічних суб'єктів на вже прийняті рішення.

З іншого боку, формування перспективної державної політики потребує проведення середньострокових (довгострокових) прогнозів соціально-економічного розвитку на основі поточних і короткострокових тенденцій розвитку, що в сучасній світовій практиці знаходить широке застосування.

Відсутність узгодженості між актуальними прогнозами та індикаторами соціально-економічного розвитку регіонів при розробці Державної стратегії регіонального розвитку може стати причиною принципової неможливості виконання завдань стратегії та досягнення індикативних значень.

Тому доцільним і актуальним є розробка і впровадження методології системного прогнозування соціально-економічного розвитку, яка б забезпечила взаємозв'язок усіх сфер життєдіяльності суспільства між собою і в часі з метою ефективного управління сталим розвитком країни та її регіонів. Нагальною потребою є створення методології побудови не тільки середньо- і довгострокових, а й оперативних і короткострокових прогнозів, які дозволять своєчасно розробляти та здійснювати випереджаючі заходи реагування на ситуацію. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Наказ Міністерства економіки України «Методичні рекомендації з прогнозування основних макроекономічних показників на короткостроковий період» від 27.02.2010 р. № 203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32854
2. **Грабовецкий Б. Є.** Теоретичні і методологічні основи економічного прогнозування : навчальний посібник / Б. Є. Грабовецкий // Основи економічного прогнозування. – Вінниця : ВФ ТАНГ, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pulib.if.ua/part/9816>
3. Державне регулювання економіки : навч. посібник / [С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
4. **Древаль О. Ю.** Планування діяльності підприємства : конспект лекцій / Укладач О. Ю. Древаль. – Суми : Вид-во СумДУ, 2008. – 146 с.
5. **Лозова О. В.** Теоретико-методичні засади прогнозування соціального розвитку / О. В. Лозова // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4 (23). – С. 29–33.
6. Макроекономічне прогнозування та його принципи. Національна економіка : навч. посіб. / [В. І. Мельникова, О. П. Мельникова, Т. В. Сідлярчук та ін.]. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
7. Приказ Минэкономразвития России «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период» от 30.11.2009 г. № 492 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sudact.ru/law/doc/d5kTIFloPL5O/002/>
8. **Присенко Г. В.** Прогнозування соціально-економічних процесів : навч. посіб. / Г. В. Присенко, Є. І. Равікович. – К. : КНЕУ, 2005. – 378 с.
9. Прогнозирование социально-экономического развития. Отечественный и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.0ck.ru/ekonomikaiekonomicheskaya teoriya/prognozirovaniesocialno-ekonomicheskogo.html>
10. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование : учебник / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ekonomizdat.ru
11. Програмування і прогнозування розвитку національної економіки // Соціально-економічне прогнозування: функції, принципи та методи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/ekonomika/sotsialno-konomichne_prognozuvannya_funktsiyi_printsipi_metodi
12. **Стельмашук А. М.** Державне регулювання економіки : навчальний посібник / А. М. Стельмашук. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.
13. **Стеценко Т. О.** Управління регіональною економікою : навчальний посібник / Т. О. Стеценко, О. П. Тищенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 471 с.
14. **Швайка Л. А.** Державне регулювання економіки : навч. посібник / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
15. **Кизим Н. А.** Неравномерность регионального развития в Украине: теоретико-методические основы и инструментальный оценки : монографія / Н. А. Кизим, Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 200 с.
16. **Кизим Н. А.** Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны : монографія / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 204 с.
17. **Полякова О. Ю.** Підходи до експрес-і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку ре-

гіонів / О. Ю. Полякова, І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 52–57.

18. **Ярошенко І. В.** Механізми державної підтримки проблемних регіонів / І. В. Ярошенко // Моделювання регіональної економіки : збірник наукових праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2014. – № 1 (23). – С. 114–127.

19. **Ярошенко І. В.** Аналіз стратегічних підходів та проблемні питання щодо організації прогнозування соціально-економічного розвитку в країнах ЄС та України / І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 99–107.

REFERENCES

- Chystov, S. M. et al. *Derzhavne rehulivannia ekonomiky* [State regulation of Economy]. Kyiv: KNEU, 2000.
- Dreval, O. Yu. *Planuvannia diialnosti pidpriemstva* [Planning of the company]. Sumy: Vyd-vo SumDU, 2008.
- Hrabovetskyi, B. Ye. "Teoretychni i metodolohichni osnovy ekonomichnoho prohnozuvannia" [Theoretical and methodological foundations of economic forecasting]. <http://pulib.if.ua/part/9816>
- Kuzyk, B. N., Kushlin, V. I., and Yakovets, Yu. V. "Prognozirovanie, strategicheskoe planirovanie i natsionalnoe programmirovanie" [Forecasting, strategic planning and national programming]. www.ekonomizdat.ru
- Kizim, N. A., Raevneva, E. V., and Bobkova, A. Yu. *Neravnomenost regionalnogo razvitiya v Ukraine: teoretiko-metodicheskiye osnovy i instrumentarii otsenki* [Uneven regional development in Ukraine: theoretical and methodological framework and assessment tools]. Kharkiv: FLP Liburkina L. M.; ID «INZhEK», 2011.
- Kizim, N. A., and Uzunov, V. V. *Programmo-tselevoy podkhod k gosudarstvennomu upravleniiu sotsialnoy napriazhennosti v regionakh strany* [Software-oriented approach to the governance of social tension in the country]. Kharkiv: INZhEK, 2007.
- [Legal Act of Russia] (2009). <http://sudact.ru/law/doc/d5kTIFloPL5O/002/>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32854
- Lozova, O. V. "Teoretyko-metodychni zasady prohnozuvannia sotsialnoho rozvytku" [Theoretical and methodological basis of forecasting social development]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4 (23) (2011): 29-33.
- Melnykova, V. I. et al. *Makroekonomichne prohnozuvannia ta yoho pryntsyipy. Natsionalna ekonomika* [Macroeconomic Forecasting and its principles. National economy]. Kyiv: Tsentri uchbovui literatury, 2012.
- "Prohramuvannia i prohnozuvannia rozvytku natsionalnoi ekonomiky" [Programming and forecasting the development of the national economy]. http://pidruchniki.com/ekonomika/sotsialno-konomichne_prognozuvannya_funktsiyi_printsipi_metodi
- "Prognozirovanie sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia. Otechestvennyy i zarubezhnyy opyt" [Predicting the socio-economic development. Domestic and foreign experience]. <http://www.0ck.ru/ekonomikaiekonomicheskayateoriya/prognozirovaniesocialno-ekonomicheskogo.html>
- Prysenko, H. V., and Ravikovych, Ye. I. *Prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnykh protsesiv* [Predicting the socio-economic processes]. Kyiv: KNEU, 2005.
- Poliakova, O. Yu., Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. "Pidkhody do ekspres- i fundamentalnoi diahnostyky problem sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Approaches to rapid diagnosis and fundamental problems of socio-economic development]. *Biznes Inform*, no. 6 (2014): 52-57.
- Stelmashchuk, A. M. *Derzhavne rehulivannia ekonomiky* [State regulation of Economy]. Ternopil: TANH, 2000.
- Stetsenko, T. O., and Tyshchenko, O. P. *Upravlinnia rehionalnou ekonomikoju* [Management of regional economies]. Kyiv: KNEU, 2009.

Shvaika, L. A. *Derzhavne rehuliuвання ekonomiky* [State regulation of Economy]. Kyiv: Znannia, 2006.

Yaroshenko, I. V. "Mekhanizmy derzhavnoi pidtrymky problemnykh rehioniv" [The mechanisms of state support for troubled regions]. *Modeliuвання rehionalnoi ekonomiky*, no. 1 (23) (2014): 114-127.

Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. "Analiz stratehichnykh pidkhodiv ta problemni pytannia shchodo orhanizatsii prohnozuvannya sotsialno-ekonomichnoho rozvytku v krainakh YeS ta Ukraini" [Analysis of strategic approaches and problems concerning the organization of forecasting of socio-economic development in the EU and Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2015): 99-107.

УДК 338.245.8

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

© 2015 ХАНИН И. Г.

УДК 338.245.8

Ханин И. Г. Проблемы создания и применения технологий двойного назначения в Украине с учетом зарубежного опыта

Основной стратегической составляющей экономической реформы является переход экономической системы к модели инвестиционно-инновационного развития в рамках экономики знаний и соответствия мировым институтам. Именно в такой взаимосвязи указанная модель способна обеспечить условия для улучшения инвестиционно-инновационного климата, развития соответствующих институтов и, как результат, – привести к повышению благосостояния населения Украины, интегрируя её в качестве полноценного партнера в новую архитектуру мирохозяйственной системы, и выйти на траекторию устойчивого экономического развития. Данный факт создает предпосылки для более глубокого исследования в дальнейшем процесса трансфера технологий двойного назначения, его форм и механизмов. В статье акцентируется внимание на основных проблемах создания и применения технологий двойного назначения. Эти проблемы перечислены и кратко охарактеризованы. Цель статьи – привлечь внимание научных работников, руководителей ведомств к необходимости взвешенного и обоснованного подхода к созданию и использованию технологий двойного назначения.

Ключевые слова: оборонная промышленность; технологии двойного назначения, модель, экономика знаний, трансфер технологий.

Библ.: 12.

Ханин Игорь Григорьевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)

E-mail: khanin.ig@gmail.com

УДК 338.245.8

Ханин І. Г. Проблеми утворення та використання технологій подвійного призначення в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду

Основною стратегічною складовою економічної реформи є перехід економічної системи до моделі інвестиційно-інноваційного розвитку в рамках економіки знань і відповідно до світових інституцій. Саме в такому взаємозв'язку зазначена модель здатна забезпечити умови для поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату, розвитку відповідних інститутів і, як результат, – привести до підвищення добробуту населення України, інтегруючи її як повноцінного партнера в нову архітектуру світогосподарської системи, і вийти на траєкторію сталого економічного розвитку. Цей факт створює передумови для більш глибокого дослідження в подальшому процесу трансферу технологій подвійного призначення, його форм і механізмів. У статті акцентується увага на основних проблемах створення та застосування технологій подвійного призначення. Ці проблеми перераховані та коротко охарактеризовані. Мета статті – повернути увагу науковців, керівників відомств до необхідності зваженого підходу до створення і використання технологій подвійного призначення.

Ключові слова: оборонна промисловість, технології подвійного призначення, міжнародний досвід, модель, економіка знань, трансфер технологій.

Бібл.: 12.

Ханин Ігор Григорович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

E-mail: khanin.ig@gmail.com

UDC 338.245.8

Khanin I. G. Problems of Creation and Application of Dual-Use Technologies in Ukraine with Consideration of Foreign Experience

The main strategic component of economic reform is the transition of an economic system to the model of investment-innovation development in the framework of the knowledge-based economy and according to world institutions. In such relationships the model is able to provide conditions for improvement of investment climate, development of appropriate institutions, and as a result, will lead to increased welfare of the population of Ukraine, while being fully integrated as a full partner in the new architecture of global economic system and to reach the trajectory of sustainable economic development. This fact creates the preconditions for a more in-depth study in the further process of transfer of dual-use technologies, its forms and mechanisms. The article focuses on the main problems of creation and application of dual-use technologies. These issues are listed and briefly characterized. The purpose of the article is to attract the attention of researchers and the heads of departments to the need for a balanced and informed approach to the creation and application of dual-use technologies.

Key words: defense industry, dual-use technologies, international experience, model, knowledge-based economy, technology transfer.

Bibl.: 12.

Khanin Igor G. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of International Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (vul. Soborna, 11, Rivne, 33028, Ukraine)

E-mail: khanin.ig@gmail.com

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

ЕКОНОМІКА

Развитие и внедрение новых технологий является ключевым фактором, определяющим положение страны в мире. В таких странах, как США, Великобритания, Япония, Франция, Германия, считается, что разрабатываемые технологии должны рассматриваться с позиции более широкого их использования

в гражданской и военной сферах, а создание научно-технологического задела считается общей задачей национальной экономики [12]. В Украине наука и техника, технологии и производство традиционно оценивались по их важности для решения военных задач. Но еще в СССР была осознана пагубность перекоса экономики в

Shvaika, L. A. *Derzhavne rehuliuвання ekonomiky* [State regulation of Economy]. Kyiv: Znannia, 2006.

Yaroshenko, I. V. "Mekhanizmy derzhavnoi pidtrymky problemnykh rehioniv" [The mechanisms of state support for troubled regions]. *Modeliuвання rehionalnoi ekonomiky*, no. 1 (23) (2014): 114-127.

Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. "Analiz stratehichnykh pidkhodiv ta problemni pytannia shchodo orhanizatsii prohnozuvannya sotsialno-ekonomichnoho rozvytku v krainakh YeS ta Ukraini" [Analysis of strategic approaches and problems concerning the organization of forecasting of socio-economic development in the EU and Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2015): 99-107.

УДК 338.245.8

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ДВОЙНОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УКРАИНЕ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

© 2015 ХАНИН И. Г.

УДК 338.245.8

Ханин И. Г. Проблемы создания и применения технологий двойного назначения в Украине с учетом зарубежного опыта

Основной стратегической составляющей экономической реформы является переход экономической системы к модели инвестиционно-инновационного развития в рамках экономики знаний и соответствия мировым институтам. Именно в такой взаимосвязи указанная модель способна обеспечить условия для улучшения инвестиционно-инновационного климата, развития соответствующих институтов и, как результат, – привести к повышению благосостояния населения Украины, интегрируя её в качестве полноценного партнера в новую архитектуру мирохозяйственной системы, и выйти на траекторию устойчивого экономического развития. Данный факт создает предпосылки для более глубокого исследования в дальнейшем процесса трансфера технологий двойного назначения, его форм и механизмов. В статье акцентируется внимание на основных проблемах создания и применения технологий двойного назначения. Эти проблемы перечислены и кратко охарактеризованы. Цель статьи – привлечь внимание научных работников, руководителей ведомств к необходимости взвешенного и обоснованного подхода к созданию и использованию технологий двойного назначения.

Ключевые слова: оборонная промышленность; технологии двойного назначения, модель, экономика знаний, трансфер технологий.

Библ.: 12.

Ханин Игорь Григорьевич – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)

E-mail: khanin.ig@gmail.com

УДК 338.245.8

Ханин І. Г. Проблеми утворення та використання технологій подвійного призначення в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду

Основною стратегічною складовою економічної реформи є перехід економічної системи до моделі інвестиційно-інноваційного розвитку в рамках економіки знань і відповідно до світових інституцій. Саме в такому взаємозв'язку зазначена модель здатна забезпечити умови для поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату, розвитку відповідних інститутів і, як результат, – привести до підвищення добробуту населення України, інтегруючи її як повноцінного партнера в нову архітектуру світогосподарської системи, і вийти на траєкторію сталого економічного розвитку. Цей факт створює передумови для більш глибокого дослідження в подальшому процесу трансферу технологій подвійного призначення, його форм і механізмів. У статті акцентується увага на основних проблемах створення та застосування технологій подвійного призначення. Ці проблеми перераховані та коротко охарактеризовані. Мета статті – повернути увагу науковців, керівників відомств до необхідності зваженого підходу до створення і використання технологій подвійного призначення.

Ключові слова: оборонна промисловість, технології подвійного призначення, міжнародний досвід, модель, економіка знань, трансфер технологій.

Бібл.: 12.

Ханін Ігор Григорович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

E-mail: khanin.ig@gmail.com

UDC 338.245.8

Khanin I. G. Problems of Creation and Application of Dual-Use Technologies in Ukraine with Consideration of Foreign Experience

The main strategic component of economic reform is the transition of an economic system to the model of investment-innovation development in the framework of the knowledge-based economy and according to world institutions. In such relationships the model is able to provide conditions for improvement of investment climate, development of appropriate institutions, and as a result, will lead to increased welfare of the population of Ukraine, while being fully integrated as a full partner in the new architecture of global economic system and to reach the trajectory of sustainable economic development. This fact creates the preconditions for a more in-depth study in the further process of transfer of dual-use technologies, its forms and mechanisms. The article focuses on the main problems of creation and application of dual-use technologies. These issues are listed and briefly characterized. The purpose of the article is to attract the attention of researchers and the heads of departments to the need for a balanced and informed approach to the creation and application of dual-use technologies.

Key words: defense industry, dual-use technologies, international experience, model, knowledge-based economy, technology transfer.

Bibl.: 12.

Khanin Igor G. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of International Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (vul. Soborna, 11, Rivne, 33028, Ukraine)

E-mail: khanin.ig@gmail.com

Развитие и внедрение новых технологий является ключевым фактором, определяющим положение страны в мире. В таких странах, как США, Великобритания, Япония, Франция, Германия, считается, что разрабатываемые технологии должны рассматриваться с позиции более широкого их использования

в гражданской и военной сферах, а создание научно-технологического задела считается общей задачей национальной экономики [12]. В Украине наука и техника, технологии и производство традиционно оценивались по их важности для решения военных задач. Но еще в СССР была осознана пагубность перекоса экономики в

военную сферу и, как следствие, задумана управляемая конверсия. Предполагалось, что высокие военные технологии окажутся такими же эффективными и в гражданской сфере. Однако это удалось сделать только по сравнительно небольшой группе технологий и только на некоторых предприятиях [1].

На сегодняшний день инновационный путь развития является единственно верным для государств, стремящихся достичь высокого уровня качества жизни населения, устойчивого экономического роста. В Украине наиболее инновационна оборонная отрасль промышленности [2]. Поэтому актуальным является вопрос использования, переноса инноваций в гражданские отрасли промышленности.

Проблемам развития инновационной деятельности посвящены исследования ряда отечественных и зарубежных экономистов. Так, например, в работах Л. Абалкина, И. Ансоффа, Ф. Валенты, С. Глазьева, В. Ойши, Б. Твисса, Й. Шумпетера, А. Харта, Ю. Яковца и др. представлена теория нововведений, рассматриваются вопросы, связанные с определением сущности инноваций, инновационной деятельности, инновационного процесса, формированием некоторых подходов к определению эффективности внедрения инноваций. Такие авторы, как В. М. Аныпин, Г. В. Бромберг, Л. Водачек, О. Водачкова, Г. А. Еременко, В. П. Логинов, М. А. Марушкина, Л. М. Ильенков, Н. Д. Кондратев, Т. А. Краюхин, Н. Л. Лапин, Ю. В. Перевалов, А. И. Пригожин, О. А. Романова, А. Ф. Суховой, А. И. Татаркин, В. А. Фирсов, Л. Ф. Шайбакова и др. в своих трудах уделяют больше внимания исследованию принципов и методов активизации инновационной деятельности. Решению вопросов реструктуризации оборонной промышленности с целью сохранения научно-технического потенциала и повышения конкурентоспособности экономики посвящены работы В. Ф. Бабак, Э. Памосенок, В. К. Глухих, Ю. Н. Голубевой, А. А. Лисина, Д. В. Лицуковой, Д. С. Львова, И. Н. Матми, В. Г. Прудского, Т. В. Счастной, А. В. Трушина, Ю. В. Яременко и др. Как показано в этих работах, существует целый класс технологий, которые можно применять (и они применяются) при изготовлении как военной, так и гражданской продукции, и которые можно назвать технологиями двойного назначения (ТДН). Следует отметить, что с помощью этих технологий возможно получение не только конкурентоспособной наукоемкой продукции, но также и сокращение издержек.

Целью статьи является выявление путей активизации инновационного предпринимательства посредством использования потенциала оборонно-промышленного комплекса.

Основы оборонной промышленности в Украине были заложены еще в период СССР. Все предприятия, относящиеся к этому ведомству, в качестве приоритетной имели задачу производства продукции военного назначения. Производство гражданской продукции имело подчиненную цель (если вообще таковая ставилась). В то же время производство гражданской продукции зачастую было подчинено главной цели – в случае необходимости быстро перестро-

ить производство на военные нужды. Это диктовалось «сверху» и имело своей целью обеспечить прежде всего безопасность страны.

Издержки такого подхода оказались достаточно плачевными – перепроизводство старых видов вооружения (одних только танков Т-64, Т-72 было произведено десятки тысяч!), расточительное отношение к ресурсам всех видов, финансовое бремя и, как следствие, – ухудшение жизненного уровня всего населения страны. Принцип – и пушки, и масло – не выдержал испытания временем. Очевидно, такой подход оказывается оправданным только в условиях или войны, или в условиях, близких к военным.

Кроме того, в свете последних событий стало совершенно очевидным, что для возможности организации надлежащей обороны страны и сохранения государства должен быть выдержан определенный баланс между производством военной и гражданской продукции, и должны быть созданы соответствующие условия для того, чтобы происходил активный обмен технологиями между указанными отраслями. Такой обмен становится возможным в связи с тем, что часть технологий оказывается применимой как в военной, так и в гражданской отрасли, и, как правило, именно такого рода технологии являются основой для формирования научно-технического потенциала предприятия [3].

Все вышесказанное свидетельствует только об одном – необходима реструктуризация военной промышленности, в ходе которой должна быть оптимизирована ее структура и, кроме того, налажен обмен передовыми технологиями между военной и гражданской отраслями с учетом рыночных реалий. Такой обмен, как показывает опыт передовых стран мира, сможет способствовать ускорению научно-технического прогресса за счет использования технологий двойного назначения. Такой обмен также будет способствовать инновационному предпринимательству, особенно для предприятий с высокой инновационной и экономической восприимчивостью [4]. И здесь роль государства является первостепенной – это формирование эффективного механизма инновационного развития, выработка единой стратегии научно-технической политики, определение приоритетов отраслевой направленности инновационных разработок [5].

Нужно отметить еще один аспект этой проблемы, а именно: влияние изменения отношения собственности на многие стороны хозяйственной деятельности. Реформирование отношений собственности, в общем случае, дало возможность повысить инновационную активность многих отраслей промышленности, включая и военную. Это является свидетельством правильности принятого направления по развитию приватизации, в том числе и для целей активизации инновационной активности в промышленности [6, 7, 8].

Однако государство, по сути, устранилось от регулирования инновационного развития, одним из последствий чего явилось сокращение работ в области как фундаментальных, так и прикладных наук. Значительно снизилось количество исследований на стыках наук,

пионерских исследований и разработок, различных мероприятий по модернизации имеющейся продукции. Все это оказало влияние и на гражданскую продукцию, в том числе и на такой ее параметр, как наукоемкость.

Рыночные условия накладывают свои условия на выработку оптимальной стратегии инновационного развития промышленности. Это касается и предприятий оборонной промышленности. Приватизация части предприятий оборонной промышленности, несомненно, послужила одним из факторов, способствующих передаче инновационных технологий из оборонной промышленности в гражданскую отрасль.

Трансформация отношений собственности повлияла и на внутреннюю политику оборонных предприятий, вызвав к жизни ускоренное применение инновационных технологий оборонного назначения в различных отраслях народного хозяйства, т. е. эти предприятия оказались своего рода локомотивами индустрии.

В то же время за годы, прошедшие со дня независимости Украины, ситуация в оборонной промышленности, а, следовательно, и с технологиями двойного назначения (ТДН) стала более напряженной по ряду причин.

Уменьшилась доля гражданской продукции, выпускаемой на предприятиях оборонного сектора, увеличилась затрата на НИОКР. Уменьшился экспорт продукции военного назначения, что приводит к уменьшению притока инвестиций в эту отрасль, так как фактически только благодаря такого рода инвестициям сохраняется технологический и интеллектуальный потенциал предприятий оборонного комплекса, увеличивается их экономическая эффективность и создаются при этом условия для инновационного развития предприятий.

Отсутствует механизм передачи уникальных научно-технических разработок оборонного сектора гражданскому сектору промышленности. Это серьезный тормоз на пути распространения инноваций в промышленности.

Государство не дает заказы для оборонных НИИ и КБ, что резко снижает их производительность, делает невостребованным их научную продукцию.

Одновременно это приводит к большой текучести кадров и оттоку значительного количества первоклассных специалистов из оборонной отрасли и соответствующих НИИ и КБ, т. е. к сокращению квалифицированного кадрового потенциала.

Кроме перечисленных выше, дополнительно отметим еще ряд важных причин, влияющих на развитие ТДН:

- ✦ разрыв связей между поставщиками и потребителями;
- ✦ масштабная приватизация предприятий и целых отраслей промышленности;
- ✦ неудачная попытка перехода страны к рыночным отношениям;
- ✦ олигархизация страны;
- ✦ потеря ориентации в государственном строительстве;
- ✦ отсутствие четкой политики государства в отношении науки, включая фундаментальную и оборонную ее части.

В настоящее время, по сути дела, необходимо выстроить новое отношение к разработке и использованию ТДН и учесть при этом печальный опыт разрушения всего и вся в оборонной промышленности, совершенного со дня приобретения Украиной независимости, а также опыт ведущих мировых держав в этом плане и очертить круг основных проблем, возникающих при попытках построения и использования ТДН.

Попытаемся перечислить эти проблемы и кратко охарактеризовать их.

1. Отношение к предприятиям оборонной промышленности и к ТДН со стороны государства. Роль государства здесь центральная – заказы, спрос на продукцию, ресурсы, таможенное регулирование, государственные субсидии, налоговая политика, фонды развития и т. п.

2. Государственная поддержка конверсионных программ.

3. Доминирование военного целеполагания на предприятиях оборонной промышленности в ТДН или соблюдение паритета в целеполаганиях. В зависимости от того или иного выбора будет проводиться та или иная техническая политика. А это, в свою очередь, будет влиять и на все остальные составляющие ТДН.

4. Определение меры, в которой допустимо включение таких рычагов, как эффективность ТДН, сроки внедрения, удовлетворение спроса, рыночные отношения и т. п.

5. Политика использования достижений науки, техники и технологий в ТДН. К этой же проблеме примыкает проблема восстановления (или установления заново) прерванных связей с университетской и академической наукой. Проблема воссоздания КБ, ПКБ и т. п. организаций, являющихся неотъемлемой частью при создании любых опытных образцов изделий двойного назначения остается острой и открытой.

6. Использование передовых технологий оборонного сектора в технологиях гражданского сектора. В большинстве случаев прямое использование исключается, необходима определенная адаптация с соответствующими инструментами.

7. Создание эффективного механизма трансфера технологий, так как именно эффективный механизм трансфера технологий позволит передавать и применять ТДН. Этот механизм должен включать прежде всего совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечение условий взаимовыгодного партнерства, организацию информационных и консультационных услуг, организацию на базе предприятий оборонной промышленности уникальных организационных структур (ФПП, холдингов, технопарков и пр.), целью которых является синтезирование высокотехнологичного оборонного производства и финансового капитала.

8. Выбор приоритетов в ТДН. Каким технологиям отдать предпочтение в современных условиях, с учетом возможностей государства и имеющегося опыта и работ.

9. Подготовка кадров. Не секрет, что на многих операциях в венном секторе предприятий оборонной промышленности использовался в значительной мере

высококвалифицированный, но ручной труд. Потеря преемственности налицо, и это создает также значительные проблемы в использовании ТДН.

10. Целесообразность и ограничения использования ТДН. Необходимо тщательное и всестороннее исследование преимуществ и недостатков использования ТДН. Раскрытие возможностей оборонных технологий и их использование, после соответствующей адаптации, в гражданском секторе.

11. Проблема государственной безопасности и конфиденциальности при создании и использовании ТДН.

12. Аудит оборонных предприятий и ТДН.

13. Необходимо определиться с наиболее востребованными критическими технологиями и товарами двойного назначения.

14. Какие модели создания ТДН должны использоваться – копировать уже существующие образцы зарубежной технологии или создавать новые.

15. Создание новой технологической базы.

16. Создание рынка ТДН.

17. Условия использования ТДН в случае их экспорта.

Как нам представляется, в этом списке отражены основные проблемы ТДН.

Совершенно очевидно, что подход к решению указанных проблем должен быть системным и опираться на тщательно подготовленный и всесторонне выверенный стратегический план, в основе которого должны находиться исследования, проведенные соответствующими и компетентными в научном отношении организациями. В рамках этих исследований должны быть сформулированы приоритеты, выбраны перспективные отрасли, проведен анализ состояния данных отраслей, выявлены их инновационный потенциал и конкурентные позиции и предложен механизм реализации инновационного развития указанных отраслей [9, 10].

Кроме того, направление этих исследований должно быть сформулировано коллегией тщательно отобранных экспертов – ведущих научных работников и экспертов из среды производственного и руководящего персонала. Обязательным считаем привлечение ведущих организаций и специалистов Национальной Академии наук Украины. Особая роль должна быть уделена основным драйверам нынешнего развития общества и экономики – ИТ-технологиям, нано- и биотехнологиям.

Нужно добавить, что применение ТДН позволяет получить наукоемкую продукцию с высоким уровнем конкурентоспособности и, кроме того, сократить издержки при ее производстве. Однако это касается только тех предприятий, у которых присутствует как военный, так и гражданский секторы производства. В то же время, для того, чтобы на других предприятиях чисто гражданского сектора можно было бы применить ТДН, необходимо иметь или разработать эффективный механизм трансфера технологий, что уже было отмечено нами ранее [11, 12], который является одним из основных факторов передачи инновационных разработок из оборонной отрасли в гражданский сектор. При этом, на наш взгляд, кроме совершенствования законов и право-

вой базы, при разработке этого механизма нужно особое внимание уделить организации и созданию специализированных структур на базе оборонных предприятий, в которые, помимо предприятий, должны входить НИИ, КБ, передовые фирмы и университеты. Эти структуры могут иметь вид холдингов, технопарков, финансово-промышленных групп и т. д. Главная их цель – объединить технологии, науку и финансы. При этом нужно обратить внимание на зарубежный опыт, особенно в сфере разработки различных форм государственно-частного партнерства, поскольку ясно, что без совместного участия частных фирм и государственных организаций в создании специализированных структур не обойтись. Сказанное относительно зарубежного опыта больше относится к внутренней экономике, во внешнеэкономической деятельности такого опыта значительно меньше.

В частности, зарубежный опыт может оказаться полезным в том, что касается управления государственным имуществом на различных правовых основах.

Особая роль должна быть отведена партнерам-посредникам – их задачей является привлечение инвесторов, распространение информации о ТДН, поиск заказчиков, организация обучения и т. п.

ВЫВОДЫ

Приведенный список отражает собственное мнение автора и не претендует на исчерпывающую полноту. Автор надеется на то, что данная статья послужит началом дискуссии по указанным проблемам, в результате которой этот список уточнится, как уточнятся и приоритеты, связанные с указанными проблемами.

Некоторые соображения по решению указанных проблем будут приведены в следующей публикации. ■

ЛИТЕРАТУРА

- Дубов Д. В.** Нові покоління технологій призначення як інноваційні детермінанти розвитку сфери подвійного національної безпеки та оборони / Д. В. Дубов // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 4(33). – С. 106–112.
- Рихтюк В. Л.** Потенціал оборонної сфери в інноваційній моделі розвитку національної економіки : автореф. дис. ... канд. наук: 08.02.03 / В. Л. Рихтюк ; Інститут економіки і прогнозування НАН України. – Київ, 2005. – 22 с.
- Ханин И. Г.** Организация управления объектами национального хозяйства на основе системно-семиотической парадигмы: инновационный аспект / И. Г. Ханин. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2010. – 352 с.
- Экономическая восприимчивость производства к научно-техническим инновациям / Ю. Н. Бажан, В. А. Александрова и др. ; [Отв. ред. Бажан Ю. Н.] – К. : Наук. думка, 1991. – 296 с.
- Онищук Н. В.** Методы государственного управления внедрением научно-технических достижений на промышленных предприятиях и объединениях / Н. В. Онищук. – К. : Наук. думка, 1990. – 295 с.
- Абраменко Г. В.** Практический опыт проведения конверсионных разработок / Г. В. Абраменко // Конверсия в машиностроении. – 1994. – № 3. – С. 12–17.
- Глухих В. К.** О состоянии и направлениях реформирования оборонного комплекса Российской Федерации / В. К. Глухих // Вопросы экономики и конверсии. – 1994. – Спец. выпуск. – С. 5–25.

8. Калачанов В. Д. Ценообразование на наукоемкую научно-техническую продукцию авиационной промышленности в условиях конверсии / В. Д. Калачанов, А. П. Дульцев // Вопросы экономики и конверсии. – 1994. – Вып. 1. – С. 50–61.

9. Авдулов А. Н. Наука и производство: век интеграции (США, Япония, Европа) / А. Н. Авдулов. – М.: Наука, 1992. – 149 с.

10. Maddock, I. Civil Exploitation of Defence Technology and Observations by the Ministry of Defence / I. Maddock // Economic Development Committee, February, 1983.

11. Molas-Gallart, J. Dual-Use Technologies and Different Mechanisms / J. Molas-Gallart // International School on Disarmament Research on Conflicts, 19th, Candrai, 1998.

12. The Wassenaar Arrangement [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.wassenaar.org>

REFERENCES

Abramenko, G. V. "Prakticheskiy opyt provedeniia konversionnykh razrabotok" [Practical experience of conversion projects]. *Konversii v mashinostroenii*, no. 3 (1994): 12-17.

Avdulov, A. N. *Nauka i proizvodstvo: vek integratsii* (SShA, Yaponiia, Evropa) [Science and Industry century of integration (the US, Japan, Europe)]. Moscow: Nauka, 1992.

Bazhan, Yu. N. et al. *Ekonomicheskaiia vospriimchivost proizvodstva k nauchno-tekhnikeskim innovatsiam* [Economic sensitivity of production to scientific and technological innovation]. Kyiv: Naukova dumka, 1991.

Dubov, D. V. "Novi pokolinna tekhnologii pryznachennia yak innovatsiini determinanty rozvytku sfery podviinoho natsionalnoi bezpeky ta oborony" [New generation technologies as purpose the development of innovative dual determinants of national security and defense]. *Stratehichni priorytety*, no. 4 (33) (2014): 106-112.

Glukhikh, V. K. "O sostoyanii i napravleniyakh reformirovaniya oboronnoho kompleksa Rossiyskoy Federatsii" [On the status and direction of reform of the defense complex of the Russian Federation]. *Voprosy ekonomiki i konversii, Spets. vypusk* (1994): 5-25.

Khanin, I. G. *Organizatsiia upravleniia obektami natsionalnogo khoziaystva na osnove sistemno-semioticheskoy paradigmy: innovatsionnyy aspekt* [Organization of facility management of the national economy on the basis of system-semiotic paradigm: innovative aspect]. Dnepropetrovsk: ART-PRESS, 2010.

Kalachanov, V. D., and Dultsev, A. P. "Tsenoobrazovanie na naukoemkuiu nauchno-tekhnikeskuiu produktsiiu aviatsionnoy promyshlennosti v usloviakh konversii" [Pricing in the knowledge-based scientific and technical production of the aviation industry in terms of conversion]. *Voprosy ekonomiki i konversii*, no. 1 (1994): 50-61.

Maddock, I. "Civil Exploitation of Defence Technology and Observations by the Ministry of Defence". *Economic Development Committee*, February (1983).

Molas-Gallart, J. "Dual-Use Technologies and Different Mechanisms". *International School on Disarmament Research on Conflicts*, 19th Candrai (1998).

Onishchuk, N. V. *Metody gosudarstvennogo upravleniya vnedreniyem nauchno-tekhnikeskikh dostizheniy na promyshlennykh predpriyatiyakh i obedineniyakh* [Methods government implementation of scientific and technological achievements in industrial enterprises and associations]. Kyiv: Naukova dumka, 1990.

Rykhitiuk, V. L. "Potentsial oboronnoi sfery v innovatsiini modeli rozvytku natsionalnoi ekonomiky" [The potential of the defense sector in the innovative model of development of national economy]. *Avtoref. dys. ... kand. nauk: 08.02.03*, 2005.

"The Wassenaar Arrangement" <http://www.wassenaar.org>

АНАЛІЗ МЕРЕЖІ ВИЩИХ ЕКОНОМІЧНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ ТА РІЗНИХ АКРЕДИТАЦІЙНИХ РІВНІВ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩІ

© 2015 ЗАГОРОДНЯ А. А.

УДК 378.1:378.046(438)

Загородня А. А. Аналіз мережі вищих економічних навчальних закладів різних форм власності та різних акредитаційних рівнів Республіки Польщі

Метою статті є здійснення аналізу мережі вищих економічних навчальних закладів Республіки Польщі. Проаналізовано особливості організації мережі вищих навчальних закладів різних форм власності та різних акредитаційних рівнів Республіки Польщі. При виконанні аналізу автором ураховано різні чинники, серед яких: основні напрями підготовки фахівців, політичний та національний аспекти, історичний досвід та перспективні напрями розвитку. Наявність та розмаїття вищих економічних навчальних закладів у Республіці Польщі зумовлено необхідністю та потребою підготовки фахівців саме економічного профілю. Надано інформацію про низку вищих економічних навчальних закладів Республіки Польщі. Вищі країни зобов'язані бути прийнятими в обов'язковому порядку в Європейську систему обміну студентів. У статті зазначається, що аналіз регіональних ринків освіти Польщі дозволяє визначити схожість систем освіти України та Республіки Польщі, що, у свою чергу, уможливує розробку методів для ведення спільних, трансрегіональних освітніх програм.

Ключові слова: мережа вищих навчальних закладів, економіка, професійна освіта.

Бібл.: 11.

Загородня Алла Анатоліївна – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри суспільних та педагогічних дисциплін, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (вул. Чигоріна, 57, Київ, 01601, Україна)

E-mail: z_alla@i.ua

УДК 378.1:378.046(438)

Загородня А. А. Анализ сети высших экономических учебных заведений разных форм собственности и разных аккредитационных уровней Республики Польша

Целью статьи является осуществление анализа сети высших экономических учебных заведений Республики Польша. Проанализированы особенности организации сети высших учебных заведений разных форм собственности и разных аккредитационных уровней Республики Польша. При выполнении анализа автором учтены различные факторы, среди которых: основные направления подготовки специалистов, политический и национальный аспекты, исторический опыт и перспективные направления развития. Наличие и разнообразие высших экономических учебных заведений в Республике Польша обусловлено необходимостью и потребностью подготовки специалистов именно экономического профиля. Предоставлена информация о ряде высших экономических учебных заведений Республики Польша. Вузы страны обязаны быть приняты в обязательном порядке в Европейскую систему обмена студентов. В статье отмечается, что анализ региональных рынков образования Польши позволяет определить сходство систем образования Украины и Республики Польша, что, в свою очередь, делает возможным разработку методов для ведения совместных, трансрегиональных образовательных программ.

Ключевые слова: сеть высших учебных заведений, экономика, профессиональное образование.

Библ.: 11.

Загородня Алла Анатольевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры общественных и педагогических дисциплин, Украинский государственный университет финансов и международной торговли (ул. Чигорина, 57, Киев, 01601, Украина)

E-mail: z_alla@i.ua

UDC 378.1:378.046(438)

Zagrodnia A. A. Analyzing the Network of Higher Economic Education Establishments of Different Ownerships and Different Levels of Accreditation in the Republic of Poland

The article is aimed at analyzing the network of higher economic education establishments in the Republic of Poland. Features of organization of the network of higher education establishments of different ownerships and different levels of accreditation in the Republic of Poland have been analyzed. When conducting the analysis, the author takes into consideration various factors, among which: main directions of specialist training, political and national aspects, historical experience and directions for future development. The availability and diversity of higher economic education establishments in the Republic of Poland is determined by the need and demand for trained professionals of economic profile precisely. Information about a number of higher economic education establishments in the Republic of Poland has been provided. The higher education establishments of the country must be accepted compulsorily into the European system for the exchange of students. The article specifies that an analysis of the regional education markets in Poland allows to determine the similarity of educational systems of Ukraine and the Republic of Poland, which, in turn, makes possible to develop methods for conducting collaborative, trans-regional educational programs.

Key words: network of higher education establishments, economy, professional education.

Bibl.: 11.

Zagrodnia Alla A. – Candidate of Sciences (Pedagogy), Associate Professor of the Department of Social and Pedagogical Disciplines, Ukrainian State University of Finance and International Trade (vul. Chygorina, 57, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: z_alla@i.ua

Економічні науки – одна з наукових галузей у Польщі відповідно до постанови Центральної комісії зі ступенів і звань від 23 червня 2003 р. на визначення галузей науки і мистецтва та художніх дисциплін (М.Р. з 2003 г. Nr 40, poz. 586) [6].

Економічні науки поділяються на такі напрями:

- ✦ економіка;
- ✦ фінанси (з 2011);
- ✦ управління в галузі економіки;
- ✦ товарознавство.

Напрямок підготовки фахівців управління (а більше менеджмент) виокремився як самостійна наукова дисципліна до кінця 19 століття. З цієї позиції у сучасних вищих економічних навчальних закладах розмежовуються економічні науки і наука управління як субдисципліни [6].

Університет інформаційних технологій та менеджменту в Жешові (рік заснування – 1996) на сучасному ринку надання освітніх послуг є лідером серед недержавних вищих навчальних закладів у Польщі, що

підтверджують перші місця в загальнопольських рейтингах. У рейтингах тижневика «ВПРОСТ» (WPROST) і студентського щомісячника «ЧОМУ?» (DLACZEGO?) Університет зайняв перше місце в країні. Відповідно до рейтингу недержавних вищих навчальних закладів, які реалізують навчання на освітньому рівні «магістр», газети «ЖЕЧПОСПОЛІТА» (Rzeczpospolita) і «ПЕРСПЕКТИВИ», визнали університет найкращим у південно-східній Польщі [11].

Економічні напрями підготовки фахівців в університеті представлено такими спеціальностями: внутрішня безпека, економіка, логістика та фінансовий ринок. Це один із небагатьох вищих навчальних закладів приватної форми власності, де активно працює віртуальний університет. Науково-педагогічний персонал від початку свого існування використовує найновітніші інформаційні технології для побудови сучасної системи управління навчальним закладом. Завдяки інтенсивній праці, яка триває близько 11 років, і допомозі світового лідера ІТ, виникла унікальна система, яка оперує повною і докладною інформацією як про студентів, так і про працівників університету [11]. Слід зазначити що, на відміну від інших навчальних закладів, вибір студентами спеціальностей починається вже з першого року навчання. Але необхідною умовою створення окремих напрямків є прийняття на навчання мінімум 80 осіб, а для створення спеціальності потрібно щонайменше 60 осіб.

Університет третього віку. Основа ідея Відкритого університету – Розширена Економіка («Erga OMNES») – активація людей похилого віку, сприяння поширенню економічних знань серед людей похилого віку, особливо у світлі змін та реформування сучасної економіки та бізнесу, з якими стикаються у щоденному житті, створюючи в них нову пристрасть як спосіб дозвілля, а також використання їхнього потенціалу, знань, навичок і життєвого досвіду в обговоренні проблем сучасної економіки [2].

Освіта слухачів у Wsztechnica відбувається за циклами посеместрово (тривалість семестру з жовтня по січень включно (зимовий семестр) і з березня по червень включно (літній семестр), зі святковими перервами між семестрами. Кожен слухач може визначити для себе в Wsztechnica будь-яку кількість семестрів, передбачених базовими курсами кожного семестру. Для участі в поза класних заходах установлено окрему плату. Суму внеску і типи позакласних заходів, для яких окрема плата нараховується у процесі навчання, слухачу повідомляють до початку курсу.

Навчальна діяльність планується виключно у другу половину дня, лекційні заняття (класи) завжди проводяться в другій половині дня по четвергах; для вивчення іноземних мов пропонується навчання на мовних курсах за вибором (англійська, німецька, французька та російські мови). Для індивідуального вибору пропонують такі курси:

- ✦ мистецтво спілкування – проміжні класи англійською мовою (основний метод – бесіда);
- ✦ комп'ютерні курси – курси для формування комп'ютерних навичок за допомогою використання засобів Інтернет;

- ✦ новітні курси (редагування фото, комп'ютерна графіка, веб-дизайн, соціальні мережі, покупки в інтернеті);
- ✦ мистецькі заняття (малюнок, живопис (акварель), живопис олією на склі);
- ✦ майстерня ремесел: вітражі, плетіння, кераміка, барельєф;
- ✦ курси тренування пам'яті: група новачок – тренування пам'яті – навчання пам'яті (*Advanced Group*) – упевненості;
- ✦ спорт (нордична ходьба, фітнес, повільний потік – на вибір);
- ✦ гімнастика у воді – тренування хребта і фізичні довільні вправи в басейні з елементами аеробіки [2].

Економічний університет у Кракові (CUE) – сучасний і чітко структурований вищий навчальний заклад з традиціями, початок яких датований 1925 роком. Це одна з провідних бізнес-шкіл у країні, яка разом з тим виступає головним центром освіти і наукових досліджень. Характерною особливістю університету є широкий діапазон предметів, що викладаються. На додаток до економічних наук здійснюється викладання соціології, права, історії, філософії, хімії, біології, фізики, товару або екології. У ході навчання студенти мають можливість брати участь у міжнародних стажуваннях і практиках; реалізується багато угод про співпрацю з університетами в різних частинах світу. Студенти мають можливість отримати подвійний диплом – Краківського університету економіки та іноземного партнера університету (Німеччина, Швеція, Франція чи США). Освітні заходи здійснюється не тільки в Кракові, але і в місцевих центрах викладання для задоволення освітніх потреб місцевої спільноти.

Особливістю навчальних програм у Краківському університеті є можливість отримання різноманітних сертифікатів та професійної кваліфікації різних рівнів. Для випускників університету (а також охочих продовжити навчання в аспірантурі) пропонується низка аспірантських досліджень. Слухачам пропонується напрями MBA (Майстер ділового адміністрування) і МПА (магістр державного управління) [1].

Краківський економічний університет є одним з найбільших бізнес-шкіл у Польщі і є науково-дослідною установою з визнаною кваліфікацією в країні та за кордоном. Університетська наукова діяльність ведеться в таких напрямках: економіка і міжнародні відносини, фінанси і товар, управління. Науково-педагогічний склад університету – це авторитетна команда теоретиків і практиків, робота яких належним чином оцінена в Республіці Польщі та за кордоном. Викладацький склад університету та експертів з незалежних досліджень складається із 52 професорів і 65 осіб зі ступенем канд. наук (dr. habil), а також 7 запрошених професорів. Університетська наукова діяльність охоплює широку галузь наукових досліджень у: економіці, управлінні наукою і товарами.

Заслуговує на увагу діяльність факультету фінансів (відділ фінансів). Департамент фінансів Краківського університету економіки була створено у 2002/2003 р.

Створення Департаменту фінансів – результат інтенсивного розвитку університету в останні два десятиліття. Це знайшло своє відображення в розвитку наукових програм, що дало можливість збільшити кількість студентів, посилити науково-дослідні досягнення та видавничі заходи, організовані Департаментом економіки, Департаментом фінансів, Департаментом регіональної та всезагальної науки, Департаментом проведення дослідження із застосуванням облікових процесів мікро-, макrorівнів; забезпечити участь у наукових дослідженнях з метою захисту навколишнього середовища і фінансування. Створення Департаменту фінансів стало можливим також завдяки розвитку математичних наук та їх додатків у галузі економіки та фінансів. Не менш успішним був розвиток юридичної науки та її різних спеціальностей, у тому числі бізнес-права, господарського та цінних паперів (право, фінансове право, банківське право). Департамент фінансів – це спільний результат розвитку обох Департаментів: економіки та з питань управління, де діяв відділ математики та юридичний факультет, які на даний момент входять до складу Департаменту фінансів. Департамент фінансів сприяє проведенню власних досліджень не тільки молодими науковцями, але й зовнішніми працівниками. Департамент ініціює проведення академічних лекцій та докторських семінарів для заочної форми навчання. Починаючи з 2008/2009 навчального року, на факультеті фінансів організоване навчання в докторантурі на повний робочий день. Проводяться міждисциплінарні дослідження в галузі сучасних явищ і фінансових процесів, роль грошей в умовах ринкової економіки, дослідження у фінансовому секторі, фінансових установ, фінансових інструментів, державні бюджети, фінансові самоврядування, банківської, грошово-кредитної політики, ринків капіталу, а також у галузі теорії бухгалтерського обліку та бухгалтерського обліку фінансів [1].

Окремої уваги заслуговують школи економіки, які є досить поширеними у Республіці Польща і здійснюють підготовку фахівців економічної галузі на різних рівнях.

Однією з таких шкіл є *Школа Економіки імені Януша Корчака* (м. Дембіц). Школа Економіки забезпечує комплексну економічну освіту, вивчення математичних та гуманітарних наук. Це створює умови для вибору престижних професій і продовження навчання в різних галузях. Навчання відбувається в сучасних обладнаних лабораторіях. Учні середньої школи можуть доповнити свої навички на стажуванні у Польщі та Німеччині. Практика дозволяє іноземним випускникам нашої школи отримати контракти на роботу за кордоном [3].

У школі діє три напрями.

1. Загальноосвітній ліцей (3 роки навчання). Розширена програма для учнів 9–11 класів: математика, інформатика; англійська, історія; німецька, польська мови.
2. Професійно-зорієнтований ліцей (3 роки навчання). Економічно-адміністративна програма навчання. Освітня програма для учнів 10–11 класів.
3. Технікум (4 роки навчання). Напрями навчання: торгівельний, економічний та побутово-господарський.

Основна мета – формування соціально-емоційної зрілості, готовності до виконання різних функцій та професійних ролей, пошук заходів для досягнень успіху в школі та забезпечення розвитку особистості студента.

Школа Економіки особливістю організації освітнього процесу, вимогами до підготовки фахівці економічної галузі, термінами навчання подібна до вітчизняних Вищих професійних училищ, які забезпечують підготовку фахівців освітнього рівня «молодший бакалавр».

Економічний Університет в Катовіцах – найстаріший вищий навчальний заклад у Верхній Сілезії, який був заснований у грудні 1936 р., коли відбулося відкриття факультету промислової організації. Університет є одним із п'яти найбільших державних університетів країни та найбільшим освітнім закладом такого рівня в регіоні, де здійснюється підготовка фахівців суспільно-економічного напрямку на таких факультетах: економіки, управління, фінансів та страхування, інформатики і комунікації [5].

Університет здійснює підготовку фахівців за другим ступенем освіти, навчання здійснюється на платній основі, а також за рахунок коштів установ та організацій, які зацікавлені у підготовці фахівців конкретно визначеного напрямку чи спеціалізації.

Факультет менеджменту проводить першу ступінь (ВА) навчання як за денною, так і заочною формами, другий цикл (МА) у семи напрямках підготовки. Спеціальності визначаються після першого року навчання, а до того часу всі студенти отримують загальноосвітню підготовку. Слід зазначити, що спеціалізація активується, коли її обирають щонайменше 25 студентів. В університеті існує стипендія для студентів – іноземних громадян як на рівні підготовки бакалавра, так і в магістратурі [5].

Середня школа № 3 (*Zespół Szkół nr 3*), м. Островци – один із типів середніх загальноосвітніх навчальних закладів, на базі якої в 1995 р. створили інноваційну школу – *Вищу технічну школу*, яка стала згодом прототипом середньої школи. Новостворена освітня установа стала одним із перших вищих навчальних закладів середньої ланки у Польщі, де здійснювалася реалізація сучасних програм навчання підприємництва. Відповідно до визначених завдань підготовки майбутніх фахівців економічної галузі були відкориговані бази викладання, створена студія підприємництва, забезпечено їх належним чином комп'ютерними програмами, фільмотекою, літературою, технічним обладнанням та іншими засобами [4].

У 1996 р. був створений ZS № 3 – освітня база для першого класу навчання економічного профілю – Адміністрації. Бізнес-навчання було відмінним доповненням до технічної освіти. Отримання освіти в галузі економіки дозволило сформуванню основних навички, пов'язані з професійністю особистісного функціонування ринкової економіки. Для вивчення запропоновано широкий спектр питань економічної освіти в межах роботи бухгалтерії, маркетингу та менеджменту компанії. Навички допомогли значній категорії студентства здійснити усвідомлений вибір у бік подальшого освіти і будувати свою кар'єру. Технічний випускник середньої школи може продовжувати процес після середньої освіти як у

школі, даючи назву технік (1 рік навчання), так і здобувати вищу освіту в галузях менеджменту та маркетингу, комерції, бухгалтерського обліку, банківської справи, інженерно діловодства та управління.

Економічний напрям підготовки у школі – Адміністрація (управління) – дає можливість студенту отримати за короткий час відповідний рівень професійної кваліфікації в професіях, пов'язаних зі специфікою економічного профілю служби. Випускники цього класу добре підготовлені, щоб розпочати власний бізнес. У зв'язку з цим у профільній школі були запроваджені індивідуальні семінари:

- ✦ комп'ютерна лабораторія (S. 403) – обладнана комп'ютерними програмами майстер-клавіатури, що становить програмний пакет – фінансовий телемаркетинг, Крез; наявність спеціальних словників, програми індивідуального провадження бізнесу тощо;
- ✦ студія-офіс (S. 404) – обладнана телефонами і факсами із системою внутрішнього контролю, функціональними обов'язками зв'язку; ламінування, ксерокс, багатофункціональні офісні пристрої (принтер, факс, копір, сканер в одному), знищувач паперів, гільйотини для папера та інші;
- ✦ підприємництво-семінар (S. 404).

У Вищій технічній школі запроваджена постійно діюча програма виконання робіт у напрямі МА. У співпраці з фондовою біржею учні школи Варшавського воєводства беруть участь у різних типах фінансових конкурсах та освітніх програмах (MIN): найцікавіша газетна стаття про фондовий ринок, фільм про фондовий ринок і т. ін., у систематично організованих поїздках на Варшавську фондову біржу, де студенти мають можливість брати участь у лекціях, запропонованих установами ринку капіталу. У співпраці з Фондом юніорів школа Досягнення (напрямок підготовки у Вищій технічній школі) реалізує інноваційні програми:

- ✦ прикладна економіка (діапазон охоплює ведення бізнесу студентами)
- ✦ міні-підприємство (працює молодіжне підприємство).

Прагнучи до формування професійних компетентностей, студенти, що беруть участь в SPF-програмах, проходять випробування оцінювання якості ділових навичок та отримання сертифікату Кембриджського університету (у межах налагодження співпраці між навчальними закладами). Школа організовує діяльність за межами даної програми: наприклад, опрацювання бухгалтерських та фінансових програм, здійснюються внутрішні іспити з правом отримання сертифіката навичок. Крім того, у межах економічної освіти відбуваються зустрічі з професійними консультантами, представниками банків, бізнесменами та іншими цікавими людьми [4].

Слід зазначити, що в Республіці Польща, на відміну від України, конкурентноспроможними виступають приватні навчальні заклади саме в контексті підготовки майбутніх фахівців економічної галузі.

Результати соціологічного аналізу дають можливість стверджувати, що перші недержавні вищі заклади освіти Республіки Польщі пропонували навчання з маркетингу і менеджменту, частково з економіки, але найпоширенішим напрямом (впродовж 10 років) було адміністрування, на якому навчалася у 1998 р. 165 564 студенти (із загальної кількості 306 366) [7].

Оскільки приватні вищі школи були молодими інституціями без сформованого професорсько-викладацького складу, на початку своєї діяльності вони пропонували лише бакалаврські програми (тобто програми першого рівня), проте згодом ситуація почала змінюватися. Станом на сьогодні 80 недержавних вищих закладів освіти Республіки Польща пропонують навчання першого і другого рівнів, повні магістерські програми, 225 мають дозвіл надавати освітні послуги лише першого рівня, а 11 вважаються академічними закладами освіти [8].

Завдяки широкому спектру дисциплін на вибір, як стверджують дослідники, студенти мають змогу обирати і формувати свої власні знання, розвиток свого професійного шляху. Так, в Економічному університеті Варшави на всіх спеціальностях напрямку «Менеджмент» на 2 курсі на індивідуальний вибір студентам пропонуються такі дисципліни: філософія, психологія, економічні доктрини та їх розвиток, концепції функціонування економіки та їх еволюція. Проте, вже на третьому році навчання дисципліни за вибором студента залежно від спеціальності можуть різнитися. Для студентів спеціальності «Менеджмент виробництва» цікавими для вивчення можуть бути предмети: аналіз витрат виробництва, державно-приватне партнерство, промислова політика, облік і комп'ютеризація на малих підприємствах, податкові стратегії підприємств, малі та середні підприємства в розвитку економіки тощо. Проте на вибір студентам спеціальності «Управління підприємствами» пропонуються інші навчальні курси (оцінка працівників, управління персоналом, планування і організація роботи, підприємливість, ринок праці тощо) [9].

В акредитаційних матеріалах вищих економічних приватних шкіл зазначено, що програма навчання із присудженням ступеня ліценціата повинна охоплювати 2200 годин дидактичних занять, з яких 1850 годин окреслені в стандартах навчання. Предмети, які зобов'язані вивчити усі студенти цього напрямку, поділяються на три групи: 1) предмети, які дають загальноекономічні знання (мікроекономіка, макроекономіка, економічне право, а також 2–3 на вибір: філософія, соціологія, логіка, історія економіки, економічна географія); 2) предмети напрямку (основи менеджменту, організаційна поведінка, стратегічний менеджмент, управління персоналом, управління виробництвом, управління логістикою, облік грошових коштів, фінанси, управління фінансами підприємств, основи маркетингу, ринкове та маркетингове дослідження, управління та маркетингове планування, маркетинг торгівлі та послуг); 3) загальні предмети (математика, описова статистика, основи економетрії, інформатика, іноземні мови) [10, с. 22–23].

Таким чином, тривалість навчання та рівень запропонованої економічної освіти у приватних вищих школах, здебільшого, відповідає європейським освітнім

стандартам завдяки державному контролю і одночасно незалежній оцінці якості освіти підготовки фахівців економічної галузі.

Аналіз регіональних ринків освіти Польщі дозволяє визначити схожість системи освіти України та Республіки Польща, що, своєю чергою, уможливує розробку методів для ведення спільних, трансрегіональних освітніх програм, особливо.

Вищі країни зобов'язані бути прийнятими в обов'язковому порядку в Європейську систему обміну студентів, щоб забезпечувати своїм студентам проходження навчання у відомих університетах Європи і світу (Англія, США, Канада, Німеччина, Франція, Іспанія, Італія, Австралія). Саме дотримання цих вимог сприяло впровадженню в польські вищі навчальні заклади нових стандартів і методик навчання, спрямованих більше на практичне застосування студентами отримання знань та забезпечення відповідності отриманої освіти потребам європейського ринку праці. Якість польської освіти підтверджують численні європейські рейтинги, які складені найбільш авторитетними європейськими виданнями, де польські вищі займають досить високі місця. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uekwww.uek.krakow.pl/pl/uczelnia.html>
2. Wszelchnica Polska Skola Wyzsza w Warshavie [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wszechnicapolska.edu.pl/>
3. Zespół Szkół Ekonomicznych im. Janusza Korczaka [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.szkolnictwo.pl/index.php?id=PB1207&page=4>
4. Zespół Szkół nr 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zs3ostrowiec.pl/matura.htm>
5. Економічний університет у Катовіцах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biuro.uzhgorod.ua/index.php/18-2014-06-20-17-22-56/15-ekonomichnyjkatovice>
6. Nauki ekonomiczne [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pl.m.wikipedia.org/wiki/Nauki_ekonomiczne
7. Szkoły wyższe i ich finance w 2001 r. – Warszawa : Główny Urząd Statystyczny, 2002.
8. Organizacja systemu edukacji w Polsce 2009/2010. – Komisja Europejska : Eurybase, 2010. – 340 s.
9. Гавран В. Я. Особливості підготовки фахівців-менеджерів у приватних вищих школах Польщі та України / В. Я. Гавран, М. І. Гавран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17276/1/39-254-259.pdf>
10. System akredytacji programow ksztalcenia i szkol wyzszych. – Warszawa : Forum, 2004. – 99 s.
11. Університет інформаційних технологій та менеджменту в Жешові [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.studyinpoland.com.ua/uczelnia/universitet-informatsiyinikh-tekhnologiyi-ta-menedzhmentu-v-zheshovi-121.html>

REFERENCES

“Ekonomichniy universytet u Katovitsakh” [University of Economics in Katowice]. <http://www.biuro.uzhgorod.ua/index.php/18-2014-06-20-17-22-56/15-ekonomichnyjkatovice>

Havran, V. Ya., and Havran, M. I. “Osoblyvosti pidhotovky fakhivtsiv-menedzheriv u pryvatnykh vyshchykh shkolakh Polshchi ta Ukrainy” [Features specialists training managers in private higher schools in Poland and Ukraine]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17276/1/39-254-259.pdf>

“Nauki ekonomiczne”. https://pl.m.wikipedia.org/wiki/Nauki_ekonomiczne

Organizacja systemu edukacji w Polsce 2009/2010: Komisja Europejska : Eurybase, 2010.

Szkoły wyższe i ich finance w 2001 r. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2002.

System akredytacji programow ksztalcenia i szkol wyzszych. Warszawa: Forum, 2004.

“Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie”. <http://uekwww.uek.krakow.pl/pl/uczelnia.html>

“Uniwersytet informatyinykh tekhnologii ta menedzhmentu v Zheshovi” [University of Information Technology and Management in Zheshov]. <http://www.studyinpoland.com.ua/uczelnia/universitet-informatsiyinikh-tekhnologiyi-ta-menedzhmentu-v-zheshovi-121.html>

“Wszelchnica Polska Skola Wyzsza w Warshavie”. <http://www.wszechnicapolska.edu.pl/>

“Zespol Szkol Ekonomicznych im. Janusza Korczaka”. <http://www.szkolnictwo.pl/index.php?id=PB1207&page=4>

“Zespol Szkol nr 3”. <http://zs3ostrowiec.pl/matura.htm>

СУЧАСНА ДИВІДЕНДНА ПОЛІТИКА КОМПАНІЙ НІМЕЧЧИНИ

© 2015 ШУБА О. А.

УДК 336.781.2.02 (430)

Шуба О. А. Сучасна дивідендна політика компаній Німеччини

Метою статті є визначення особливостей сучасної дивідендної політики компаній Німеччини. Визначено, що більшість акціонерів Німеччини не вважають дивіденди основною причиною для утримання акцій і тому не відмовляються від володіння акціями під час зменшення дивідендів. Відповідно, акціонери масово не продають свої акції, звідси їхня ціна залишається стабільною. Тобто можна вважати, що виплата дивідендів німецькими компаніями не є основним чинником впливу на вартість акцій. Крім того, дивідендна політика компаній Німеччини (на прикладі розглянутих компаній) характеризується залежністю від фінансових потоків компаній та оподаткування дивідендів. Компанії, які мають значні фінансові потоки, стабільно виплачують дивіденди. Загальна ставка оподаткування прибутку в Німеччині знаходиться в межах 23–33%, а дивіденди звільнені від корпоративного податку. Тому компанії частину прибутку спрямовують на виплату дивідендів.

Ключові слова: дивідендна політика, фінансові потоки, корпоративні податки.

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 8.

Шуба Олена Артурівна – кандидат географічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: shuba_e@ukr.net

УДК 336.781.2.02 (430)

UDC 336.781.2.02 (430)

Шуба Е. А. Современная дивидендная политика компаний Германии

Shuba E. A. Current Dividend policy of German Companies

Целью статьи является определение особенностей современной дивидендной политики компаний Германии. Выявлено, что большинство акционеров Германии не считают дивиденды основной причиной для владения акциями и поэтому не отказываются от акций во время уменьшения дивидендов. Соответственно, акционеры массово не продают свои акции, следовательно, их цена остается стабильной. Таким образом, можно считать, что выплата дивидендов немецкими компаниями не является основным фактором влияния на стоимость акций. Кроме этого, дивидендная политика компаний Германии (на примере рассмотренных компаний) характеризуется зависимостью от финансовых потоков компаний и налогообложения дивидендов. Компании, имеющие значительные финансовые потоки, стабильно выплачивают дивиденды. Общая ставка налогообложения прибыли в Германии находится в пределах 23–33%, а дивиденды освобождены от корпоративного налога. Поэтому компании часть прибыли направляют на выплату дивидендов.

The article is concerned with determining the characteristics of current dividend policy of German companies. It has been disclosed that the majority of shareholders in Germany does not consider dividends as the main reason to hold shares and therefore does not refuse from the shares when dividends are reducing. Accordingly, the shareholders do not sell their shares massively, hence their price remains stable. Thus, we can assume that distribution of dividends by German companies is not the major factor influencing the value of shares. In addition, the dividend policy of companies in Germany (on example of the companies that were considered) is characterized by dependence on the financial flows of companies as well as taxation of dividends. Companies with significant financial flows are distributing dividends consistently. General rate of profit taxation in Germany lies within 23-33%, while dividends are exempt from corporate income tax. Therefore, companies assign part of their profits for distribution of dividends.

Ключевые слова: дивидендная политика, финансовые потоки, корпоративные налоги.

Key words: dividend policy, financial flows, corporate taxes.

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 8.

Рис.: 2. Табл.: 2. Bibl.: 8.

Шуба Елена Артуровна – кандидат географических наук, доцент кафедры международной экономики и мирового хозяйства, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Shuba Elena A. – Candidate of Sciences (Geography), Associate Professor of the Department of International Economics and World Economy, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: shuba_e@ukr.net

E-mail: shuba_e@ukr.net

Дивідендна політика, що характеризує розподіл прибутку, виступає одним із показників ефективності функціонування компаній. Дивідендні виплати повинні, з одного боку, задовольняти очікування акціонерів на отримання частини прибутку компанії, а з іншого – формувати достатній обсяг інвестиційних ресурсів для подальшого розвитку компанії. Дивідендна політика залишається одним із найбільш дискусійних питань фінансової діяльності суб'єкта господарювання, що зумовлює актуальність дослідження даної теми.

Метою статті є визначення особливостей сучасної дивідендної політики компаній Німеччини.

Проблематиці дивідендної політики присвячено достатньо велику кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Дослідженням цієї проблеми займалися, зокрема, Ф. Модильяні та М. Міллер [1]. Головна ідея їх теорії незалежності дивідендів полягає в

тому, що дивідендна політика ані на вартість капіталу, ані на вартість корпорації не впливає, оскільки акціонери, отримавши дивіденди, втрачають частину майбутніх доходів від приросту ринкової вартості акцій. Теорія переваги дивідендів, або «синиця в руках», авторами якої є М. Гордон і Д. Лінтнер [2], стверджує, що кожна одиниця поточного прибутку, виплаченого у формі дивідендів, значить для акціонерів завжди більше, ніж прибуток, вкладений на майбутнє, у зв'язку зі властивим йому ризиком. Виходячи з даної теорії, максимізація дивідендних виплат має більшу перевагу, ніж капіталізація прибутку. Ю. Фама та К. Френч [3] визначили, що в період з 1978 по 1999 рр. кількість корпорацій США, що сплачувала дивіденди, постійно знижувалася, що поставило під сумнів теорію переваги дивідендів.

Проаналізувавши зміни курсу акцій 318 корпорацій протягом певного періоду, вони дійшли висновку,

що основними факторами, що мають значення для прийняття рішення про виплату дивідендів, є очікуваний рівень майбутніх прибутків та рівень дивідендів, що сплачувались в попередні роки. Ф. Блек і М. Шольц [4] зробили припущення, що розмір дивідендів має несуттєвий вплив, або зовсім не впливає на зростання акцій у майбутньому.

У роботах вітчизняних науковців І. І. Приймак та М. М. Байдала [5] проводиться огляд досліджень, що стосуються дивідендної політики. Але, незважаючи на значну кількість праць науковців, питання дивідендної політики залишаються дискусійними, а тому потребують подальших досліджень.

Дивідендна політика є важливим аспектом функціонування акціонерного товариства, інструментом впорядкування корпоративних відносин, структури та складу власного капіталу. Окремі інвестори, здебільшого, юридичні особи, віддають перевагу реінвестуванню прибутку в компанію з метою майбутнього збільшення курсу акцій; інші інвестори, переважно фізичні особи, надають перевагу максимальним дивідендним виплатам. Дивідендна політика континентальних європейських компаній відрізняється різноманітністю. Так, у Німеччині компанії платять дивіденди частіше, ніж американські компанії, але вони, як правило, менші у співвідношенні дивіденд на акцію. Крім того, у Німеччині величина дивідендів та дивідендна політика більше залежать від результатів діяльності компанії, а не очікувань акціонерів. Також німецькі компанії можуть відмовитися від виплати дивідендів у разі зменшення очікуваної рентабельності компанії. Емпіричне спостереження підтвердило, що компанії Німеччини поступово регулюють дивіденди у відповідь на зміни в доходах [6].

Основним законом, що регулює діяльність акціонерних компаній Німеччини, є Закон «Про акціонерні товариства Німеччини», один з параграфів якого регулює розподіл прибутку. Компанії повинні формувати резерви з прибутку для виплати дивідендів, але це виконується не всіма компаніями, оскільки існують й інші умови, зазначені в статуті корпорації, що дають змогу обходити цей параграф Закону. Наприклад, правління в праві переводити до 100% прибутку в резерви. Крім того, даний параграф не зобов'язує менеджерів виплачувати мінімальну суму дивідендів акціонерам, тому часто в німецьких компаніях проходить політика зниження рівня дивідендів. Юридично, при ухваленні рішення про дивідендну політику, керівництво має право взяти до уваги прибуток тільки материнської (неконсолідованій) компанії [7].

Німецькі корпорації переважно випускають привілейовані акції. Майже в усіх випадках вони не мають права голосу, але дають право на отримання мінімального дивіденду. Загалом, якщо ці дивіденди не виплачені протягом двох років, то привілейовані акції стають акціями, що дають право голосу на зборах акціонерів. Привілейовані акції пропонують своїм власникам не тільки переваги у виплаті дивідендів, але і можливість отримання додаткового прибутку з корпорації в розмірі від 0,50 євро до 1 євро за акцію. Додаткові дивіденди представляють собою виплату, яка виплачується після отримання

основних дивідендів за привілейованими акціями, виплати по решті акцій, і коли сума виплати по інших акціях досягає суми виплати за привілейованими акціями, залишок нерозподіленого прибутку виплачується всім акціонерам порівну, проте, як правило, власники привілейованих акцій отримують більший прибуток [6].

Одним з найбільш важливих фондових індексів Німеччини є індекс DAX, який відображає стан економіки країни. До складу індексу входить 30 найбільш великих компаній – «блакитних фішок» Німеччини, що формують топ-лист Франкфуртської фондової біржі. Серед постійних учасників DAX такі німецькі концерни, як Siemens, Daimler, RWE, E. On, Bayer, Allianz, Volkswagen, авіакомпанія Lufthansa, банки Commerzbank і DeutscheBank.

У *табл. 1* відображена кількість дивідендів, що нараховувалася протягом досліджуваного періоду (2007–2014 рр.) на одну акцію.

У ході досліджування нами були обрані найпотужніші компанії, що входять до складу DAX, та які є безперечними лідерами у своїх галузях.

Дивідендна прибутковість 29 з 30 акцій в індексі DAX вище 10-річних державних облігацій Німеччини. Єдиний виняток – Commerzbank, який не платив дивіденди з 2007 р. Під час світової фінансової кризи у 2008 р. Commerzbank звернувся за державною допомогою і припинив виплату дивідендів. У 2008–2011 рр. банк зазнав серйозних збитків, а в наступні роки працював над відновленням рентабельності та зміцненням показників балансу. Керівництво банку планувало відновити виплату дивідендів вже у кінці 2015 р.

Thyssen Krupp – найбільша металургійна компанія Німеччини – два роки не виплачувала дивіденди з причини завершення чотирьох фінансових років поспіль зі збитком, але недавно відновила виплату дивідендів, і дивідендна прибутковість акцій концерну трохи вище 10-річних держоблігацій Німеччини. На думку аналітиків, те, що компанія оголосила дивіденди в 11 євроцентів на акцію, – результат трансформації, після того як вона опинилася в тяжкому становищі, вела розпродаж активів і збільшила капітал. Загальна сума дивідендів, що були виплачені за 2013–2014 фінансовий рік, склала 62 млн євро. Динаміка виплати дивідендів цих компаній відображена на *рис. 1*.

Інші з розглянутих нами компаній за досліджуваний період не припиняли виплату дивідендів, а деякі з компаній навіть щорічно їх підвищували (*рис. 2*).

Дані *рис. 2* демонструють, що три з десяти розглянутих компаній – SAP, Siemens та Munchener Ruckversicherungs-Ge, за досліджуваний період жодного року не знижували розмір дивіденду на акцію, а, навпаки, підвищували. Розмір дивіденду на акцію компанії Volkswagen з 2007 р. до 2009 р. зростав, лише у 2010 р. компанії довелося знизити цей показник, але в подальші роки спостерігається поступове підвищення (більш, ніж у 2 рази у 2014 р. у порівнянні з 2010 р.).

Енергетичні компанії Німеччини значно знизили розмір своїх дивідендів за досліджуваний період: компанія E. On – з 3,35 євро за акцію у 2007 р. до 0,50 євро у

Дивіденди на 1 акцію, євро

Компанія	Рік							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1. SAP	0,46	0,50	0,50	0,50	0,60	0,75	0,85	1,00
2. Volkswagen	1,25	1,80	1,93	1,60	2,20	3,00	3,50	4,00
3. Siemens	1,45	1,60	1,60	1,60	2,70	3,00	3,00	3,00
4. K+S	0,50	0,50	2,40	0,20	1,00	1,30	1,40	0,25
5. Commerzbank	0,75	1,00	–	–	–	–	–	–
6. ThyssenKrupp	1,00	1,30	1,30	0,30	0,45	–	–	0,11
7. DeutscheBoerse	1,70	2,10	2,10	2,10	2,10	2,30	2,10	2,10
8. E. On	3,35	4,10	1,50	1,50	1,50	1,00	1,10	0,50
9. Munchener Ruck- versicherungs-Ge	4,50	5,50	5,50	5,75	6,25	6,25	7,00	7,25
10. RWE	3,50	3,15	4,50	3,50	3,50	2,00	2,00	1,00
11. BASF	3,00	3,90	1,95	1,70	2,20	2,50	2,60	2,70
12. Allianz	3,80	5,50	3,50	4,10	4,50	4,50	4,50	5,30

Джерело: складено автором за матеріалами [8].

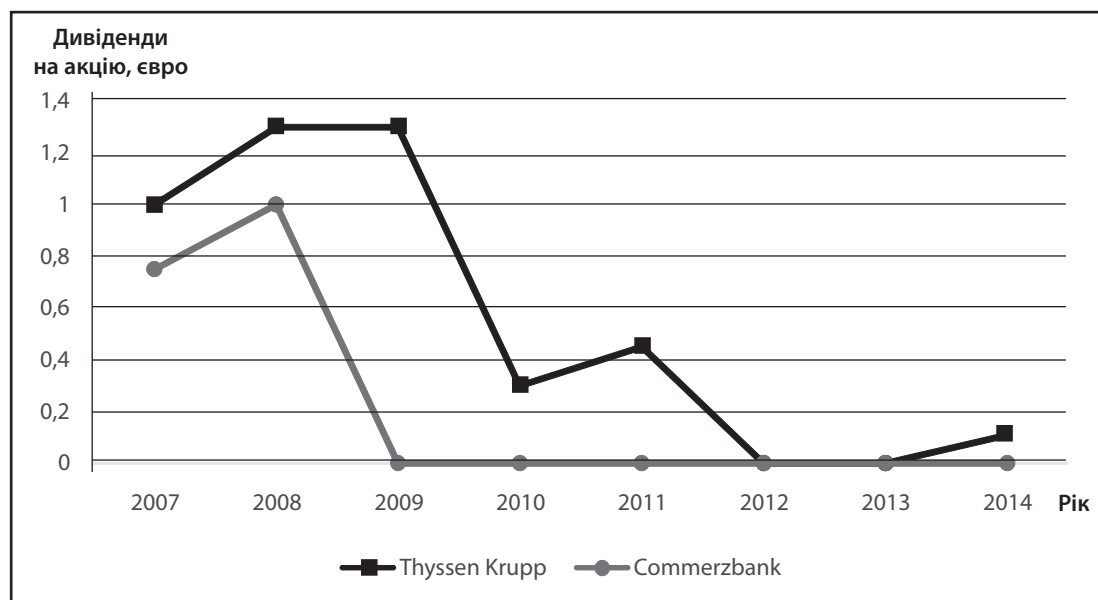


Рис. 1. Дивіденди на акцію, що сплачуються компаніями Thyssen Krupp і Commerzbank, за період 2007–2014 рр., євро[8]

2014 р., компанія RWE – з 3,50 євро у 2007 р. до 1,0 євро у 2014 р.

Виходячи з того, що в більшості випадків розмір дивідендів в компаніях Німеччини залежить від фінансових результатів, можна вважати, що за цей період фінансові результати досліджуваних компаній погіршились.

Deutsche Boerse за досліджуваний період виплачувала стабільний дивіденд – 2,10 євро на акцію (спостерігалось лише одноразове підвищення у 2012 р. до 2,30 євро). Розміри дивідендів компанії K+S, BASF та Allianz у період з 2007–2014 рр. коливалися.

За останні десять років серед емітентів, чії акції входять в індекси MDAX, SDAX і TechDAX, 28 компаній щорічно підвищували дивіденди більш ніж на 10%. У числі компаній, які швидше за всіх збільшували диві-

денди, була STRATEC Biomedical: у 2004 р. вона виплатила 0,05 євро на акцію, а за фінансовий рік, що закінчився 30 вересня 2014, – 0,60 євро. Найбільш рентабельними компаніями на ринку Німеччини є Deutsche Boerse і SAP. За даними останньої річної фінансової звітності, у першій компанії операційна рентабельність складала 42%, у другій – 31%.

У табл. 2 представлені дані щодо вартості акцій 12 компаній, що є «блакитними фішками» Німеччини у різних галузях (програмне забезпечення, автомобільна промисловість, машинобудування, промислова хімія, банківська справа та ін.).

Найвища ринкова вартість за показниками DAX – у виробника програмного забезпечення SAP – 70,5 млрд євро, за ним йде автомобільний концерн Volkswagen з

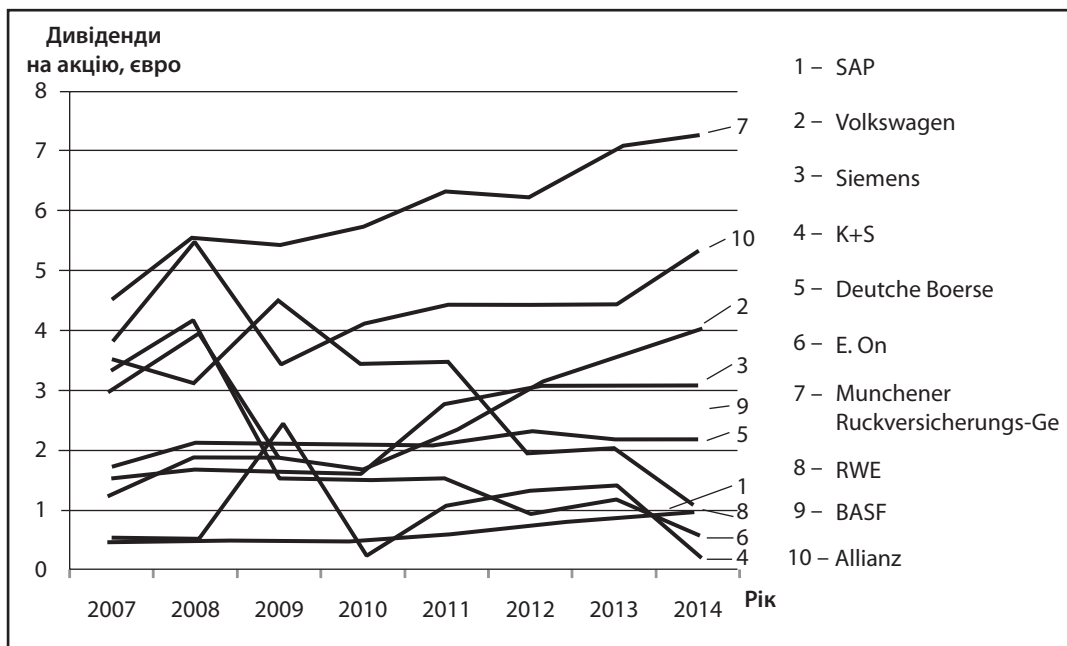


Рис. 2. Дивіденди на акцію, що сплачуються німецькими компаніями, за період 2007–2014 рр., євро [8]

Таблиця 2

Вартість акцій компаній, євро

Компанія	Рік							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
SAP	35,53	25,24	33,00	38,10	40,85	60,69	62,31	58,26
Volkswagen	1000,00	38,02	65,74	121,40	115,75	172,15	204,15	184,65
Siemens	108,86	52,68	64,21	92,70	73,94	82,20	99,29	93,75
K+S	162,75	39,97	39,99	56,36	34,92	35,00	22,37	22,92
Commerzbank	26,26	6,64	5,88	5,55	1,30	1,43	11,71	10,98
ThyssenKrupp	38,35	18,96	26,40	30,98	17,72	17,76	17,76	21,26
DeutscheBoerse	135,75	51,50	58,00	51,80	43,12	46,21	60,20	59,22
E. On	145,59	28,44	29,23	22,93	16,67	14,09	13,42	14,19
Munchener Ruckversicherungs-Ge	132,94	111,00	108,67	113,45	94,78	136,00	160,15	165,75
RWE	96,45	63,33	68,23	49,89	27,15	31,24	36,61	26,65
BASF	101,41	27,73	43,46	59,70	53,89	71,15	77,49	69,88
Allianz	147,95	75,00	87,15	88,93	73,91	104,80	130,35	137,35

Джерело: складено автором за матеріалами [8].

69,8 млрд євро, а замикає трійку лідерів з найвищою капіталізацією компанія Siemens з 67,8 млрд євро.

Крім фінансових результатів компанії, на вибір дивідендної політики в Німеччині значний вплив має податкова політика. Дохід юридичних осіб у Німеччині обкладається корпоративним податком (Körperschaftsteuer) за ставкою 15%. Витрати підлягають відрахуванню з податкової бази відповідно до законодавства, тобто фактично податок стягується з прибутку. Додатково утримується т. зв. «внесок солідарності» (Solidaritätszuschlag) у розмірі 5,5% від суми корпоративного податку, що збільшує ефективну ставку до 15,83%.

Крім того, підлягає сплаті комерційний податок (Gewerbesteuer), ставка якого визначається на місцево-

му рівні та варіюється від 7% до 17,1% (у більшості великих міст близько 15%). Цей податок також стягується з прибутку компанії, хоча правила обчислення податкової бази дещо відрізняються від відповідних правил для корпоративного податку. Таким чином, загальна ефективна ставка оподаткування прибутку в Німеччині варіюється в межах 23–33%.

Отримуваними німецькою компанією дивіденди звільнені від корпоративного податку. Однак при цьому 5% отриманих дивідендів додаються назад до податкової бази (як оцінка витрат, здійснених для отримання даного неоподаткованого доходу), тобто ефективно звільнені від податку лише 95% отриманих

дивідендів. Дивіденди від дочірніх компаній звільнені також і від комерційного податку, але тільки якщо частка участі в дочірній компанії становить не менше 15%. Крім того, обкладаються комерційним податком дивіденди від зарубіжних компаній, які не є «активними» компаніями (тобто отримують дохід від власної підприємницької діяльності) [6].

Приріст капіталу, під яким тут розуміється прибуток від реалізації акцій дочірніх компаній, звільнений від корпоративного та комерційного податків, але 5% відповідної суми додається назад до податкової бази. Таким чином, як і у випадку з дивідендами, ефективно звільнені від податку 95% приросту капіталу.

У результаті німецька компанія, яка отримує дохід лише у вигляді дивідендів і приросту капіталу, як правило, сплачує податок за ефективною ставкою лише близько 15%, що в принципі дозволяє використовувати такі компанії як холдингові компанії в міжнародних групах.

У відповідності до нового корпоративного податкового кодексу Німеччини, дохід, отриманий у вигляді дивідендів, не включається в базу оподаткування з податку на прибуток, за винятком двох випадків. За стандартною ставкою податку на дохід підлягають оподаткуванню, по-перше, дивіденди банків і фінансових компаній, отримані від короткострокових вкладень в акції, і, по-друге, дивіденди від володіння пакетами менше 10% підлягають обкладенню муніципальними торговим податком 13–20%, залежно від провінції, в якій була зареєстрована компанія. В інших випадках отримані німецьким холдингом дивіденди не оподатковуються.

Вихідні дивіденди – виплати акціонерам холдингу – за загальним правилом оподатковуються за ставкою 25,5%. Для зменшення податкових втрат можна використовувати два способи:

1) угоди про уникнення подвійного оподаткування. Німеччина підписала такі угоди з більш ніж 70 країнами. Умови угод про уникнення подвійного оподаткування для різних країн не однакові, але в цілому механізм використання таких угод досить простий;

2) директива ЄС 90/435 щодо дочірніх компаній. Ця директива надає додаткові пільги з податку у джерела при виплаті дивідендів резидентам ЄС. Податок не стягується, якщо участь складає 25%. Однак при складанні податкових схем необхідно звернути увагу на одну обставину. Відповідно до ст. 50d кодексу про доходи пільги по вищевказаній Директиві не застосовуватимуться, якщо виявиться, що особи, які володіють компанією в ЄС, яка, своєю чергою, є акціонером німецького холдингу, не отримали б звільнення від податків за директивою ЄС, якщо б володіли холдингом безпосередньо.

Для оптимізації оподаткування на всіх етапах розподілу дивідендів необхідно звертати увагу не тільки на угоди Німеччини, але і на угоди про уникнення подвійного оподаткування, укладені країною ЄС, в якій зареєстрована проміжна компанія. Для обрання кінцевої компанії доцільно вибрати країну, яка мала б угоди як з Німеччиною, так і з країною ЄС, в якій зареєстрована проміжна компанія.

ВИСНОВКИ

Дивідендна політика компаній Німеччини (на прикладі розглянутих компаній) характеризується залежністю від фінансових потоків компаній та оподаткування дивідендів. Виплата дивідендів німецькими компаніями не є основним чинником впливу на вартість акцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Модильяни Ф. Скільки стоить фірма? Теорема MM / Ф. Модильяни, М. Миллер / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 272 с.

2. Gordon, M. J. The Cost of Equity Capital: A Reconsideration / M. J. Gordon, L. I. Gould // *Journal of Finance*. – 1979. – № 33. – P. 849–861.

3. Fama, E. The Capital Pricing Model: Theory and Evidence / E. Fama, K. French // *Journal of Economic Perspectives*. – 2009. – Vol. 18. – № 3. – P. 25–46.

4. Black, F. The Effect of Dividend Yield and Dividend Policy on Common Stock Prices and Return / F. Black, M. Sholes // *Journal of Financial Economics*. – 1974. – Vol. 1. – P. 1–22.

5. Приймак І. І. Дивідендна політика як стратегія підприємства у сфері розподілу прибутку / І. І. Приймак, М. М. Байдала // *Фінанси України*. – 2011. – № 6.

6. Wiczner, J. Why GE could retake throne asking of all dividends stocks / Jen Wiczner [Electronic resource]. – Mode of access: <http://fortune.com/2015/04/10/ge-dividend-stocks/>

7. Andres, Ch. The Dividend Policy of German Firms / Christian Andres, André Betzer, Marc Goergen, Luc Renneboog [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.researchgate.net/publication/4867647_Dividend_policy_of_German_firms_a_dynamic_panel_data_analysis_of_partial_adjustment_models

8. Франкфуртська біржа // Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.boerse-frankfurt.de>

REFERENCES

Andres, Ch. et al. "The Dividend Policy of German Firms". http://www.researchgate.net/publication/4867647_Dividend_policy_of_German_firms_a_dynamic_panel_data_analysis_of_partial_adjustment_models

Black, F., and Sholes, M. "The Effect of Dividend Yield and Dividend Policy on Common Stock Prices and Return". *Journal of Financial Economics*, vol. 1 (1974): 1-22.

Fama, E., and French, K. "The Capital Pricing Model: Theory and Evidence". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, no. 3 (2009): 25-46.

Frankfurtska birzha: ofitsiyniy veb-sait. <http://www.boerse-frankfurt.de>

Gordon, M. J., and Gould, L. I. "The Cost of Equity Capital: A Reconsideration". *Journal of Finance*, no. 33 (1979): 849-861.

Modigliani, F., and Miller, M. *Skolko stoit firma? Teorema MM* [How much is the company? MM Theorem]. Moscow: Delo, 2001.

Pryimak, I. I., and Baidala, M. M. "Dyvidendna polityka yak stratehiia pidpriemstva u sferi rozpodilu prybutku" [Dividend policy as a strategy for the company in profit distribution]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2011).

Wiczner, J. "Why GE could retake throne asking of all dividends stocks". <http://fortune.com/2015/04/10/ge-dividend-stocks/>

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ БРЕНДІВ

© 2015 ПОЛІШКО Г. Г.

УДК 339.9

Полішко Г. Г. Світовий досвід створення національних брендів

Метою статті є теоретичне обґрунтування та аналіз світового досвіду створення та розвитку національних брендів. Методологічну базу дослідження сформували праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених, інформаційно-аналітичні матеріали міжнародних рейтингових агентств. Проаналізовано світовий досвід створення національних брендів на прикладі Великобританії, Швейцарії, Сінгапуру, Ліхтенштейну, Південної Кореї. Систематизовано механізми та інструменти створення національних брендів країн. При узагальненні різних підходів було визначено найбільш розповсюджені інструменти, що активно використовуються при створенні національного бренду. З'ясовано, що поки у світі не спостерігається цілісно побудованих маркетингових стратегій країн, але деякі держави (наприклад, Швейцарія та Сінгапур) починають створювати таку стратегію, яка, з урахуванням сучасних маркетингових досліджень, була б скооперована з урядом, економічною та політичною ситуацією в країні, культурними, історичними, географічними особливостями, настроєм та сприйняттям населення, унікальними рисами країни тощо. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є аналіз становлення та розвитку національного бренду України.

Ключові слова: національний бренд, міжнародні рейтинги, брендинг, брендингова компанія.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Полішко Ганна Геннадіївна – викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів, Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: m.apolishko@gmail.com

УДК 339.9

UDC 339.9

Полішко А. Г. Мировой опыт создания национальных брендов

Целью статьи является теоретическое обоснование и анализ мирового опыта создания и развития национальных брендов. Методологическую базу исследования сформировали труды ведущих отечественных и зарубежных ученых, информационно-аналитические материалы международных рейтинговых агентств. Проанализирован мировой опыт создания национальных брендов на примере Великобритании, Швейцарии, Сингапура, Лихтенштейна, Южной Кореи. Систематизированы механизмы и инструменты создания национальных брендов стран. При обобщении разных подходов были определены наиболее распространенные инструменты, которые активно используются при создании национального бренда. Выяснено, что пока в мире не наблюдается целостно построенных маркетинговых стратегий стран, но некоторые государства (например, Швейцария и Сингапур) начинают создавать такую стратегию, которая, с учетом современных маркетинговых исследований, была бы скооперирована с правительством, экономической и политической ситуацией в стране, культурными, историческими, географическими особенностями, настроением и восприятием населения, уникальными чертами страны и т. п. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является анализ становления и развития национального бренда Украины.

Ключевые слова: национальный бренд, международные рейтинги, брендинг, брендинговая компания.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Полішко Анна Геннадіївна – преподаватель кафедры международной экономики и мировых финансов, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: m.apolishko@gmail.com

Polishko G. H. Global Experience as to Creating National Brands

The article is aimed at theoretical substantiation and analysis of global experience as to creation and development of national brands. Methodological basis for the study was formed from the works of leading Ukrainian and foreign scientists, information and analytical materials of international rating agencies. International experience as to creation of national brands has been analyzed on the example of the United Kingdom, Switzerland, Singapore, Liechtenstein, South Korea. Tools and mechanisms for creation of national brands of countries have been generalized. In the generalization of different approaches, the most common tools have been identified, which are widely used for the creation of a national brand. Although still there is no holistically built marketing strategies of countries, but some states (for example, Switzerland and Singapore) are beginning to establish strategies, taking into account current market research, which would be willingly cooperated with the government, economic and political situation in the country, cultural, historical, geographical characteristics, moods and perceptions of population, as well as unique features of each country etc. Prospect of further research in this direction will be analyzing the formation and development of national brand of Ukraine.

Key words: national brand, international rankings, branding, branding company.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Polishko Ganna H. – Lecturer of the Department of the International Economy and Global Finance, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: m.apolishko@gmail.com

Глобалізація світової економіки характеризується високим ступенем конкуренції між усіма суб'єктами міжнародних економічних відносин, у тому числі національних економік й держав в цілому. Конкурентна боротьба відбувається за усіма напрямками: за сфери впливу у світовій економіці, міжнародних економічних і фінансових організаціях, за ринки збуту, за унікальні та традиційні ресурси, необхідні для забезпечення повноцінного розвитку, а рівень конкурентоспроможності визначається здатністю ефективно використовувати залучені ресурси та наявністю унікальних

ресурсів, що в сукупності формують конкурентну позицію країни. У таких умовах актуалізуються питання не тільки формування конкурентних переваг і позитивного іміджу країн світу, але й внеску кожної держави в активи глобальної економічної системи та визначення, а отже, національного брендингу.

Багато провідних іноземних та вітчизняних вчених присвятили свої праці дослідженням питання національного бренду, серед яких слід відзначити С. Анхольт, М. Кавартзис, С. Каширьську, Ф. Котлера, З. Люльчак, М. Майланен, А. Панкрухіна, Д. Райесто, Д. Хайде,

Л. Шульгіна та ін. Проте критичний аналіз праць іноземних та вітчизняних дослідників свідчить про недостатність висвітлення проблем, пов'язаних, насамперед, із дослідженням світового досвіду створення та розвитку національних брендів, що зумовило вибір теми дослідження, його мету та свідчить про його актуальність.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та аналіз світового досвіду створення та розвитку національних брендів.

Розглянемо світовий досвід створення національних брендів на прикладі Великобританії, Швейцарії, Сінгапуру, Ліхтенштейну, Південної Кореї. Вплив і наслідки від створення та впровадження ретельно скоординованого національного бренду може бути продемонстрований на прикладі **Великобританії**.

Так, у 2012 р., у період підготовки та проведення Олімпійських Ігор в Лондоні, «The GREAT Britain campaign» була розроблена та впроваджена з метою поліпшення бренду країни та покращення іміджу серед міжнародних співтовариств, виділяючи переваги Великобританії у всіх ключових областях національного брендингу, зокрема виробництво продукції та надання послуги, залучення інвестицій, талантів і туристів [1].

У ході процесу розроблення національного бренду кампанії відповідальність була розподілена між основними державними та некомерційними організаціями, представленими в *табл. 1*, які, своєю чергою, склали внутрішню групу зацікавлених осіб (стейкхолдерів).

Отже, компоненти національного бренду, такі, як інвестиції, продукти або послуги, туризм, люди та таланти розглянуті в контексті даної країни.

Так, розвинення інвестиційної складової бренду нації дозволяє країні залучити більший обсяг прямих іноземних інвестицій, а також збільшити інтерес інвесторів до перспектив та можливостей всередині країни. Сильний національний бренд допомагає зменшити інформаційний шум, який притаманний сучасному бізнес-середовищу на місцевому та міжнародному рівнях. Крім того, бренд країни підтримує бізнес впевненість інвесторів щодо унікальності та цінності інвестицій в дану країну.

Великобританія, будучи однією з найрозвиненіших економік світу та шостою торговельною державою у світі [2], відіграє важливу роль у міжнародних ринках капіталу. Своєю чергою, уряд країни підтримує та здійснює кроки щодо поліпшення умов ведення бізнесу в країні, шляхом спрощення загальних інвестиційних процесів та скорочення корпоративних податків.

У рамках «The GREAT» кампанії бренд країни використовується Міністерством закордонних справ і у справах Співдружності націй Великої Британії та Національним Департаментом торгівлі та інвестицій з метою залучення прямих іноземних інвестицій до Британії з усього світу. Це забезпечується за допомогою тематичних заходів та цільових маркетингових комунікацій, які позиціонують та рекламують переваги і простоту ведення бізнесу в країні.

З іншого боку, Міністерство закордонних справ і у справах Співдружності націй Великої Британії та Національний Департамент торгівлі та інвестицій використовують «GREAT» бренд задля того, щоб сприяти експорту і продажам англійських товарів і послуг по всьому світу.

Елементи бренду Великобританії, присвячені бізнесу, виділяють сильні сторони країни в таких сферах, як креативна індустрія, передова техніки, інженерні розробки, а також її вигідне положення як центру бізнесу між Сходом і Заходом.

Щодо туристичної складової бренду Великобританії, національна туристична організація Visit Britain, що є відповідальною за маркетинг країни на міжнародній арені, разом із Департаментом культури, медіа та спорту запустили кампанію «Memories are GREAT» (Спогади величні) з метою заохочування зарубіжних відвідувачів, які подивилися найкраще про Великобританію на своїх екранах, випробувати реальний досвід для себе.

Нарешті, за складову «Люди та таланти» в рамках брендингу Великобританії є відповідальною організація The British Council, що була створена з метою сприяння інтересам країни через мистецтво та культуру. Своєю чергою, The British Council підтримує національний бренд країни шляхом рекламування Великобританії як місця для навчання, щорічно залучуючи велику кількість студентів з усього світу.

Таким чином, Великобританія створила та підтримує могутній національний бренд, у рамках якого буде імідж нації через комплексні маркетингові комунікації та ретельну брендингову стратегію країни, схема якої представлена на *рис. 1*.

На основі цього та із урахуванням загальних економічних показників країни можна констатувати, що національний бренд, розроблений з точки зору інвестиційних, ділових, туристичних і кадрових перспектив, гарантує сильну конкурентну позицію у світі, забезпечуючи шляхи для її підтримання та поліпшення.

Таблиця 1

Стейкхолдери, залучені до національного брендингу Великобританії

	Інвестиції. Продукти/Послуги	Туризм	Люди та таланти
Відповідальні департаменти	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Foreign and Commonwealth Office (Міністерство закордонних справ і у справах Співдружності націй Великої Британії); ➢ UK Trade and Investment (Національний Департамент торгівлі та інвестицій) 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Visit Britain (Відвідує Британію); ➢ Visit England (Відвідує Англію); ➢ Department for Culture Media and Sport (Департамент культури, медіа та спорту) 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ British Council (Британське консульство)



Рис. 1. Схема брендингової кампанії Великобританії

Побудова національного бренду та формування власної маркетингової стратегії допомагає вийти та підкреслити точки диференціації при виході країни на глобальну арену і дає території перевагу в конкурентній боротьбі за фінансування, людський капітал, туристів тощо.

Яскравим прикладом правильно сформованого національного бренду є бренд **Швейцарії**. Для аналізу глобальної маркетингової стратегії та її складових процесів було обрано саме цю країну, адже вона посіла перше місце в рейтингу «Country Brand Index» 2012–13 року та друге місце в цьому ж виданні 2014–15 року; восьме місце в рейтингу «Nation Brand Index» 2013 та 2014 роках і залишається в топ-15 брендів рейтингу «Топ-100 найцінніших країн-брендів» 2013, 2014 та 2015 років.

Зайняття незалежної позиції від міжнародних союзів надало країні гнучкість у прийнятті рішень про встановлення продуктивних партнерських відносин і глобального співробітництва, зберігаючи при цьому свій історичний нейтралітет. Більше того, країна є учасником певних міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі, Міжнародний комітет Червоного Хреста, Всесвітній економічний форум і Міжнародний Олімпійський комітет, надаючи громадянам або резидентам Швейцарії доступ до деяких світових найважливіших і впливових органів. Підтримуючи політичну свободу, дружнє ставлення до навколишнього середовища та стабільне правове середовище, Швейцарія лідирує в категорії «Система цінностей» майже в усіх рейтингах національних брендів.

На відміну від економічних проблем і широко поширених заходів жорсткої економії своїх європейських сусідів, Швейцарії вдалося зберегти економічну стабільність і утримувати найвищі позиції в категорії «Бізнес» у рейтингах національних брендів.

Незважаючи на те, що Швейцарія має обмежені природні ресурси, високозначимі експортні галузі країни залишаються конкурентоспроможними, спираючись на давні асоціації з якістю, ефективністю і стилем. За даними Wall Street Journal, економіка товарів преміум-сегмента країни пережила бум, багато в чому завдяки припливу туристів з азіатських країн, які прагнули уникнути високих імпорتنих мит.

Зайнявши перше місце в глобальній конкурентоспроможності у Всесвітньому Економічному Форумі 2012–13 р. за своє ефективне інституційне середовище, відмінну інфраструктуру, ефективні ринки і технологічні інновації, Швейцарія також є провідним брендом рейтингу Country Index Brand від 2012–13 р. за інвестиційним кліматом і нормативними аспектами охорони навколишнього середовища.

Сьогодні країна сприймається як пункт призначення світового класу для туристів, резидентів, бізнесменів та інвестицій, забезпечуючи міжнародну та національну громади відчуттям стабільності. Потужний образ, підкріплений державним фінансуванням і широкою підтримкою населення, зробив Швейцарію моделлю стійкості та планування орієнтованого на майбутнє, а також брендом номер один за рівнем життя та країною, в якій найбільше хочуть жити [3].

Крім поліпшення якості життя в цілому, Швейцарія, завдяки своїй красивій природі, зайняла друге місце в категорії рейтингу «Курорти та різноманітність місць для відпочинку» та п'яте місце в категорії «Туристична привабливість». На сьогодні країна залишається бажаною для відвідування територією. Також значно покращилися показники країни, зокрема «Туризм», «Культура та спадщина», «Історія», «Мистецтво та культура», «Автентичність».

По категорії «Талант» рейтингу Brand Finance, бренд Швейцарії зайняв перше місце у 2014 р. Показники категорії «Талант» описують здібності бренду держави розвивати, підтримувати та зберігати внутрішні таланти, тобто заохочувати громадян вчитися і працювати локально, а не за кордоном, щоб уникати «витоку мізків»; та міжнародні таланти – приваблювати іноземних студентів і кваліфікованих робітників до навчання і праці в країні.

Так, за даними Організації економічного співробітництва та розвитку, Швейцарія є країною, кількість іноземних студентів в якій становить один з найвищих відсотків у світі від загального числа студентів, а саме: 14,9% у 2012 р. До того ж, саме в Швейцарії іноземні студенти складають значну частину тих, хто вступив на програми наукових досліджень – 47%.

Удосконалення умов та надання можливостей для внутрішніх та зовнішніх талантів всередині країни може сприяти розвитку технологій, започаткуванню інновацій та нових конкурентних переваг. Створивши потужний бренд, країна стає спроможною залучати кваліфікованих робітників, що володіють певними навичками і досвідом, необхідним державі. Показники бренду Швейцарії в даній категорії зросли до 79 балів зі 100 у 2012 р., порівняно з 76 балами у 2011 р. Ряд чинників сприяв цьому збільшенню, включаючи якісну систему освіти в країні, поліпшення ступеню підготовки кадрів, розширення участі жінок у підприємницькій діяльності [4].

Отже, проаналізувавши бренд країни Швейцарія, варто зазначити, що маркетингова стратегія країни повинна розроблятися та впроваджуватися не тільки у сфері побудови іміджу та управління репутацією, а на

всіх державних рівнях, зокрема бути узгодженою з політикою країни, економікою, природними умовами, соціокультурним розвитком та рівнем життя населення.

Іншою країною, яка використовує успішні підходи до формування та розвитку національного бренду і демонструє гарні результати за вимірами індексу впливовості бренду та індексу сили бренду, є **Сінгапур**. Національний бренд і суббренди країни знаходяться під суворим наглядом уряду та скооперовані з різними міністерствами держави заради створення і розповсюдження цілісного іміджу Сінгапуру як на внутрішньому, так й на зовнішньому рівнях. У рейтингу Brand Finance «Топ-100 найцінніших країн-брендів» 2013 та 2014 рр. Сінгапур посідає одну з трьох топових позицій у категоріях: «Інвестиції», «Продукція», «Талант». Ці три сегменти тісно пов'язані один з одним у досягненні успіху за рахунок розвитку наукоємних інвестиційних можливостей. Так, за рівнем інвестицій, бренд Сінгапуру займає перше місце в рейтингах.

Національний бренд Сінгапуру можна розглядати як місто-держава світового класу, а також як міжнародний центр високої якості, інновацій та наукомісткої продукції. Уряд Сінгапуру доклав багато зусиль до створення та розвинення інфраструктури, необхідної для підтримки позиціонування країни та її висококваліфікованих, унікальних виробників.

ВВП Сінгапуру залежить від прямих іноземних інвестицій і попиту на наукомісткі товари та послуги. Вони складаються переважно з послуг у таких галузях, як судноплавство, банківська справа та фінанси, міжнародні науково-дослідні та конструкторські роботи, освіта. Розробки в хімії, біомедицині, електроніці, транспорту і машинобудуванні – також визначні для держави сфери. Країна працює над поширенням інформації на глобальному рівні щодо свого лідерства в категорії «Інвестиції», що сприяє залученню коштів для науково-дослідних установ, великих регіональних офісів та штаб-квартир.

У категорії «Туризм» Сінгапур також залишається в десятці перших країн. Уряд держави надає все більше уваги цієї сфері: планування та розвиток туризму разом із координацією інвестицій зовні обробляється Сінгапурською Радою з туризму. Так, динаміка потоків відвідувачів Сінгапуру представлена в *табл. 2* [5].

Динаміка потоків відвідувачів Сінгапуру

Показник	Рік					
	1965	1975	1985	1995	2005	2008
Кількість туристів	98	1324	3031	7136	8943	10115
Надходження від туризму (млн сінгапурських доларів)	69	280	6853	11697	10871	14800

Таблиця 2

Динаміка змін бренду Сінгапур

Зміна в цінності бренду (%)	Зміна в цінності бренду (млрд дол. США)	Цінність бренду 2013 (млрд дол. США)	Цінність бренду 2012 (млрд дол. США)	Рейтинг бренду 2013 Brand Finance	Рейтинг бренду 2012 Brand Finance
0,39	113	404	290	AA+	AA

Таблиця 3

У даний час на світовому ринку впроваджується та просувається рекламна кампанія «Твій Сінгапур». Живий логотип Сінгапуру відрізняється від складно-сурядної айдентики інших територіальних брендів (наприклад, Ліхтенштейну) не тільки великою кількістю складових його образів і елементів, але й граничною реалістичністю (наприклад, на відміну від логотипа Бразилії), яка не потребує розшифровки. Візуальна-смысловое середовище айдентики Сінгапуру транслюється в режимі нескінченного відтворення.

Логотип Сінгапуру – один з яскравих прикладів зсуву по технологічній та комунікативній шкалі, яке має колосальне значення для сучасного брендингу.

У категорії «Продукція» бренд країни займає 2 місце, адже виробництво в країні зазнає чіткого контролю та кооперації із Міністерством торгівлі та промисловості, яке є частиною Економічної Ради Розвитку. Воно забезпечує підтримку, необхідну для розвитку послуг та товарів в Сінгапурі.

Бренд країни також займає 2 місце в категорії «Талант» і знаходиться під впливом Міністерства освіти і Міністерства трудових ресурсів Сінгапуру. Міністерство освіти фінансує розвиток високоосвіченої робочої сили, які зможуть залучити інвестиції в країну. Міністерство трудових ресурсів прагне створити потужний людський капітал для внутрішніх компаній, а також для зовнішніх інвесторів [4].

Так, динаміка змін щодо бренду країни представлена в *табл. 3* [5].

Сінгапур, маючи невелику територію, обмежені природні ресурси і населення, що нараховує всього п'ять мільйонів людей, створив потужний національний бренд, який займає перше місце у світі по легкості ведення бізнесу, визначене Світовим банком, друге місце в глобальній конкурентоспроможності у Всесвітньому Економічному Форумі 2012–13, четверте місце за рівнем якості життя в Азії, відповідно до Economist Intelligence Unit [3].

Загалом, архітектура бренду Сінгапуру дуже схожа на структуру відповідальності в рамках урядових міністерств країни. Цілеспрямоване та успішне управління брендом Сінгапуру зробило країну регіональним лідером і глобально висококонкурентним містом-державою.

Неординарним прикладом використання маркетингу нещодавно відрізнилося **Князівство Ліхтенштейн** – невелика країна на заході Центральної Європи. Уряд країни уклав з маркетинговим агентством угоду про співпрацю і тепер пропонує незвичайні послуги – оренду цілої держави за відповідну плату.

Після прибуття в країну тимчасових господарів мер Ліхтенштейну вручає символічний ключ від держави у супроводі оркестру. Новий власник країни має змогу розмістити 150 гостей у головному замку князівства, має доступ до королівського льоху вин, може влаштувати звані вечері та бали в замку, перейменувати вулиці та площі, змінювати покажчики на нові, випускати власну валюту, замовити власну середньовічну емблему. Отже, щодо маркетингової стратегії цієї країни, очевидним стає той факт, що навіть при відсутності великої території держави або явних конкурентних перемог країна може винайти власні унікальні особливості в глобальному аспекті та ефективно просувати національний бренд.

Аналізуючи наступний приклад маркетингу країни, а саме **Південної Кореї**, доцільно згадати досить розповсюджений метод залучення відомих людей до рекламних чи PR-кампаній.

Правильно обрана знаменитість може привернути увагу до товару чи торгової марки. Практики зазначають, що до плюсів таких кампаній належать: економія часу (цільова аудиторія починає швидше впізнавати бренд); перенесення позитивного іміджу зірки на імідж компанії; підвищення довіри до компанії. До мінусів можна віднести неоднозначність сприйняття образу зірки; непередбачуваність її поведінки; можливі удари по репутації (те, що впливає на репутацію зірки, може вплинути і на імідж компанії); участь знаменитості в інших кампаніях і т. д. [6, с. 584].

Сьогодні такий спосіб маркетингового просування використовують не тільки компанії та торгові марки, але й країни, що пишуться своїми популярними талановитими вихідцями. Так, у квітні 2013 р. Південна Корея оголосила сучасного артиста Psy посолом туризму країни. Співак взяв участь у серії телевізійних роликів, які будуть транслюватися у 70 країнах. Рекламуючи Південну Корею та заохочуючи туристів до відвідування, Psy продемонструє ключові цікаві для відвідування місця, особливості національної кухні, торгові та розважальні центри.

Своєю чергою, співак допоміг країні залучити до свого просування нові засоби масової інформації, зокрема соціальні мережі та сайт Youtube, де корейський артист посідає лідируючі позиції. За допомогою Psy Південна Корея намагається створити та впровадити більш сучасну та молодіжну концепцію своєї культури. До того ж, Азіатські Авіалінії обрали співака своїм почесним послом бренду.

Крім цього, корейський досвід допомагає усвідомити, у чому саме може складатися позитивна роль держави. Американські дослідники описали у Harvard Business Review роль південнокорейського Комітету з економічного розвитку – планування промислових зон, субсидування комунальних підприємств, звільнення експортерів від податків, надавання позики для інвестицій на розробку певних продуктів. Зокрема, ці стимули

були особливо корисні для великих корейських компаній, таких як Samsung [7].

Дослідження, опубліковані Financial Times, доводять: ті, хто слухають корейську музику в стилі поп, схильні купувати корейські товари. Ось так, стимулюванням експорту, а не заміщенням імпорту, забезпечують собі торговий профіцит просунуті країни [8].

ВИСНОВКИ

Таким чином, проаналізувавши світовий досвід країн, варто відзначити, що сьогодні розвинуті держави світу починають активно використовувати маркетинговий підхід у керуванні своїми територіями: містами, регіонами, країнами в цілому. Серед найбільш розповсюдженого інструментарію, що активно використовується, можна відзначити:

1. Брендинг території: створення власної концепції, логотипу, слогану. Сьогодні перед брендом країн стоять такі завдання: виділити її зі списку інших, сформувати і закріпити певні емоційні асоціації, виробити потрібні стереотипи сприйняття цієї країни у людей.
2. Управління репутацією та іміджем країни.
3. Ефективне використання конкурентних переваг.
4. Створення заохочувальних програм на міському і державному рівнях для іммігрантів, інвесторів, студентів, робітників та туристів.
5. Залучення всесвітньо відомих людей до маркетингових програм з просування певної території.
6. Визначення унікального сегмента та активні цілеспрямовані маркетингові дії в його рамках.

Сформований позитивний образ країни ефективно працює не тільки в рамках міжнародних відносин, але й всередині самої країни. Правильне позиціонування підвищує патріотичність мешканців, наприклад, загальновідомо, що американці дуже пишуться своєю країною та вважають, що Сполучені Штати Америки – це найкраща у світі країна.

Слід відмітити, що поки у світі не спостерігається цілісно побудованих маркетингових стратегій країн, але деякі держави (наприклад, Швейцарія та Сінгапур) починають створювати таку стратегію, яка б, з урахуванням сучасних маркетингових досліджень, була скооперована з урядом, економічною та політичною ситуацією в країні, культурними, історичними, географічними особливостями, настроєм та сприйняттям населення, унікальними рисами країни тощо. Усе це є необхідними складовими цілісного іміджу країни. Адаптацію західного досвіду до українських умов можна виконати більш успішно, якщо повною мірою опанувати вже досягнутий високий рівень розвитку маркетингу і розглядати його не тільки як ретельно продуману специфічну діяльність, а й як філософію управління країною. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Самые ценные страны-бренды 2012 года. Top-100 от Brand Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rate1.com.ua/ehkonomika/2327/>

2. Brand Finance (2013). Flying the flag. Discover the most valuable nation brands of 2013: The annual report on nation brands [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_2013.pdf

3. True, J. Globalization and Identity / Jacqui True // In Raymond Miller ed. Government and Politics. – Fourth Edition. – Melbourne : Oxford University Press, 2006.

4. Porter M. E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors with a new introduction / Michael E. Porter. – New York : Free Press, 1980. – 432 p.

5. Nation Brand 100. Issue 2012 // Brand Finance Journal [Electronic resource]. – Mode of access : http://brandfinance.com/knowledge_centre/journal/brand-finance-journal-nation-brand-100-issue

6. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учебник / Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 787 с.

7. Люльчак З. С. Національний бренд та брендинг у контексті міжнародних подій / З. С. Люльчак, А. А. Ліпенцев, Ю. І. Галушак // Логістика : [збірник наукових праць] / Відповідальний редактор Є. В. Крикавський. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2012. – С. 127–136.

8. Головин В. Чужакам здесь не место / В. Головин // Forbes. – 2012. – № 6. – С. 68–71.

Науковий керівник – Стукало Н. В., доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

REFERENCES

“Brand Finance (2013). Flying the flag. Discover the most valuable nation brands of 2013: The annual report on nation brands”. http://www.brandfinance.com/images/upload/brand_finance_nation_brands_2013.pdf

Golovin, V. “Chuzhakam zdes ne mesto” [Outsiders do not belong here]. *Forbes*, no. 6 (2012): 68-71.

Kotler, F., Bouen, Dzh., and Meykenz, Dzh. *Marketing. Gostepriimstvo. Turizm* [Marketing. Hospitality. Tourism]. Moscow: YUNITI, 1998.

Liulchak, Z. S., Lipentsev, A. A., and Halushchak, Yu. I. “Natsionalnyi brend ta brendynh u konteksti mizhnarodnykh podii” [National brand and branding in the context of international events]. In *Lohistyka*, 127-136. Lviv: Vyd-vo «Lvivska politekhnik», 2012.

“Nation Brand 100. Issue 2012” Brand Finance Journal. http://brandfinance.com/knowledge_centre/journal/brand-finance-journal-nation-brand-100-issue

Porter, M. E. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors with a new introduction*. New York: Free Press, 1980.

“Samye tsennyye strany-brendy 2012 goda. Top-100 ot Brand Finance” [The most valuable country brands in 2012. Top 100 by Brand Finance]. <http://www.rate1.com.ua/ehkonomika/2327/>

True, J. “Globalization and Identity” In *Government and Politics*. Melbourne: Oxford University Press, 2006.

ЛІНІЙНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2015 БЕЗКОРОВАЙНИЙ А. В.

УДК 330.341.2

Безкоровайний А. В. Лінійна модель інноваційного процесу в Україні: основні проблеми та перспективи розвитку

Статтю присвячено актуальним проблемам і перспективам розвитку інноваційного процесу в Україні. У роботі вивчається наявний інноваційний потенціал України, проте основний акцент зроблено на зв'язку інноваційної інфраструктури країни з можливостями економічного зростання та конкурентоздатністю економіки на світовій арені. Дослідження включає базовий огляд понятійно-категоріального апарату інноваційних моделей. Вивчаються основні недоліки вітчизняної лінійної моделі: виділено шість концептуальних проблем поточного інноваційного процесу в державі, що стоять на заваді ефективному впровадженню інноваційних продуктів та їх комерціалізації на ринку. Нова інноваційна екосистема, «потрійна спіраль» університет – бізнес – держава, представлена як потенційний розв'язок наявних проблем і джерело зміцнення міжінституціональної кооперації в Україні, зростання ролі інновацій на виробництві та зайнятості молоді.

Ключові слова: лінійний інноваційний процес, комерціалізація інновацій, інноваційна екосистема, «потрійна спіраль», інноваційний потенціал.

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Безкоровайний Антон Володимирович – аспірант, кафедра економічної теорії, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Г. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)

E-mail: a.bezkorovainyi@gmail.com

УДК 330.341.2

UDC 330.341.2

Безкоровайний А. В. Линейная модель инновационного процесса в Украине: основные проблемы и перспективы развития

Статья посвящена актуальным проблемам и перспективам развития инновационного процесса в Украине. В работе изучается текущий инновационный потенциал Украины, однако основной акцент делается на связи инновационной инфраструктуры государства с возможностями экономического роста и конкурентоспособностью экономики на мировой арене. Исследование включает базовый обзор понятийно-категориального аппарата инновационных моделей. Изучаются основные недостатки отечественной линейной модели: выделено шесть концептуальных проблем текущего инновационного процесса в государстве, которые препятствуют эффективному внедрению инноваций и их коммерциализации на рынке. Новая инновационная экосистема, «тройная спираль» университет – бизнес – государство, представлена в качестве потенциального решения существующих проблем и источника укрепления межинституциональной кооперации в Украине, увеличения значимости инноваций на производстве и занятости молодежи.

Ключевые слова: линейный инновационный процесс, коммерциализация инноваций, инновационная экосистема, «тройная спираль», инновационный потенциал.

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Безкоровайний Антон Владимирович – аспірант, кафедра економічної теорії, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (ул. Г. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)

E-mail: a.bezkorovainyi@gmail.com

Bezkorovainyi A. V. A Linear Model of Innovation Process in Ukraine: Problems and Prospects

The article is concerned with the topical problems and prospects of development of the innovation process in Ukraine. The publication examines the current innovative potential of Ukraine, however, the emphasis is set on the communication infrastructure of the State together with the opportunities of economic growth and the competitiveness of the economy on the world-wide stage. The study includes a basic overview of the conceptual-categorical apparatus of innovative models. The major shortcomings of the domestic linear model have been examined: six conceptual problems of the current innovation process in the State, which hinder effective innovation and commercialization in the market, have been allocated. A new innovative ecosystem, the «triple helix» of University – Business – State, has been presented as a potential solution to the existing problems and a source of strengthening the inter-institutional cooperation in Ukraine, to increase the importance of innovation in production and employment of youth.

Key words: linear innovation process, commercialization of innovation, innovation ecosystem, «triple helix», innovative potential.

Pic.: 1. **Bibl.:** 11.

Bezkorovainyi Anton V. – Postgraduate Student, Department of Economic Theory, National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (vul. H. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)

E-mail: a.bezkorovainyi@gmail.com

У сучасному світі однією з основних детермінант конкурентоздатності економіки як на макро-, так і на мікрорівні є її інноваційність. Під цим слід розуміти не лише загальну кількість науково-дослідницьких проектів, але, скоріше, здатність втілювати передові розробки в реальному виробництві, виготовляти більш якісну продукцію на фоні зменшення кількості необхідних ресурсів і водночас слідувати постулатам концепції сталого розвитку країни. Не секрет, що період абсолютного домінування держав, економічна та водночас політична міць яких базувалась би виключно на природних ресурсах, минула. Друга половина ХХ – початок ХХІ століття продемонстрували неабиякий потенціал грамотної реалізації інноваційного процесу як частини загальнодержавної політики окремих країн і

конкретних підприємств. Прикладів перетворення відсталих країн на потужні держави можна навести досить багато: взяти хоча б «азійських тигрів» – Сінгапур, Гонконг, Південну Корею і Тайвань. Попри те, що в основі економічного дива «тигрів» лежить жорстка економічна політика урядів та допомога з боку розвинених країн, роль інноваційного процесу в цих країнах важко переоцінити. Наприклад, Сінгапур (лідер по номінальному ВВП на душу населення серед «азійських тигрів») має один із найвищих у світі показників використання високотехнологічних роботів на виробництві. Для України питання інноваційного процесу стає надзвичайно актуальним у світлі затяжної кризи, в якій опинилася наша країна ще з часів розпаду СРСР. Ресурсомісткість економіки, низька енергетична ефективність та занадто сильна

залежність валового внутрішнього продукту від світових котировань на метали на тлі геополітичного конфлікту, всередині якого опинилась наша держава, змушує науковців шукати альтернативні розв'язку наявних проблем. Рівень науково-інноваційного потенціалу України дозволяє з оптимізмом дивитися в майбутнє, проте для цього має відбутися низка структурних зрушень у сучасному інноваційному процесі, зокрема подолання ключових бар'єрів на шляху впровадження інновацій.

Інноваційний процес в Україні ставав напрямом досліджень багатьох українських і зарубіжних учених. Насамперед слід відзначити роботи Ю. Бажала [7], Й. Шумпетера [11], Р. Кумбса [2], Дж. Антонеллі [1], Л. Ганушак-Єфіменко [8], О. Петухової [9], А. Поручника [10] та інших науковців. Дослідники даного питання погоджувались та неодноразово наголошували, що інновації відіграють дуже важливу роль у вітчизняному економічному розвитку, проте не фокусувались безпосередньо на дотичних проблемах, що робить це дослідження надзвичайно актуальним.

Інноваційний потенціал України на світовій арені формувался як складова частина СРСР і наразі характеризується відносно високими кількісними показниками. Вітчизняні науки розробки були досить вагомими не лише в масштабах радянського виробництва, але й у світовому господарстві. Частка нашої держави у світовому інженерно-науковому потенціалі досягала майже 7% у другій половині ХХ століття. Україна значною мірою була задіяна в міжнародній науково-виробничій кооперації. Проте вже з кінця 1980-х років, коли радянську економіку охопив параліч, різко впала потреба в науковій продукції, що призвело до підризу інноваційного потенціалу нашої країни [10]. Разом з тим, ядро вітчизняного науково-технічного потенціалу все ж збереглося і може стати фундаментом майбутнього інноваційного прориву. За даними Глобального Індексу Інновацій-2014, Україна посідає 63-тє місце серед країн світу [3]. Якщо аналізувати даний індекс разом з Глобальним Індексом Конкурентоздатності Економіки 2014–15, де позиція України в рейтингу лише 76, можна прослідити чітку закономірність [5]. Низка складників обох індексів свідчить про потужну інноваційну базу. Сюди, зокрема, слід віднести наявність кваліфікованих науковців та інженерів згідно з Індексом Конкурентоздатності. Крім того, за даними складників Індексу Інновацій, в Україні генерується відносно велика кількість нових знань, державні витрати на початкову, середню та вищу освіту становлять значний відсоток від ВВП [3]. З іншого боку, рівень поточного ВВП України настільки низький, що навіть значний відсоток витрат в абсолютному виразі недостатній для боротьби з тими викликами, які стоять перед нашою державою.

Згідно з теорією Й. Шумпетера, стабільне зростання національного добробуту країни може відбуватися виключно за рахунок інновацій [11]. Орієнтація на традиційну структуру виробництва в країні (тобто виготовлення того, що вже й так виробляється) навіть за умови підвищення продуктивності праці не дозволяє генерувати додану вартість на тому ж рівні, що має місце при ін-

новаційному розвитку [7]. Зауважимо, що для останнього критичною є належне функціонування інноваційної інфраструктури, яка в Україні на даний момент сильно недо-розвинена. Перш за все, у нашій країні страждає захист від недобросовісної конкуренції новоствореної продукції з боку держави, а науково-дослідна кооперація між індустрією та університетами знаходиться на дуже низькому рівні [4]. Індекс Інновацій також підтверджує вищезгадані висновки про відсутність належних умов в країні для реалізації інноваційного потенціалу, а також додає в цей список несприятливий інвестиційний клімат [2].

Зрозуміло, що забезпечення належного функціонування комплексної інноваційної інфраструктури є одним із пріоритетних завдань державної економічної політики сьогодні, проте стейкхолдерам варто звернути увагу на наявність низки інших проблем концептуального характеру, пов'язаних безпосередньо із впровадженням інновацій. На сьогоднішній день не існує одностайної класифікації моделей інноваційного процесу, адже різні науковці по-різному класифікують їх, часто модифікують чи навіть розробляють власні моделі, адаптуючи до особливостей функціонування національних ринків. Слід звернути увагу на науковий доробок О. Петухової та Г. Сілакової, де розглянуто основні моделі інноваційного процесу, розроблені західними вченими-економістами, а також виявлено їх ключові характеристики та запропоновано модель інноваційного процесу як результату синтезу різноманітних підходів [9]. Згадані моделі автори умовно поділяють на п'ять поколінь, причому в моделях перших трьох поколінь зв'язок між компонентами системи відбувається за лінійним принципом, а в інших діє принцип системної інтеграції.

Крім того, вчені виділяють існування двох протилежних джерел інновації: «технологічний поштовх» і «ринковий попит». Витоки такого поділу помітні ще в працях Й. Шумпетера. Розвинута іншими науковцями концепція відтепер дозволяє дивитись на інновацію з позиції відповідно до джерела походження [1]. Якщо інноваційний процес ініційований у результаті внутрішньої логіки розвитку технологій, тобто рушієм інноваційного процесу є нові результати досліджень і розробок, то такий процес описується моделлю «технологічного поштовху», або, іншими словами, лінійною моделлю інновацій, сформованих на «технологічному поштовху» (*technology-push model*). Якщо ж джерелом інноваційного процесу послужив ринковий попит, що сформувався і стимулював розвиток інноваційного процесу, то в такому разі цей процес описується моделлю «ринкового попиту», або, іншими словами, лінійною моделлю інновацій, сформованих на «ринковому попиті» (*market-pull model*). У рамках лінійних моделей інноваційних процесів, що б не було джерелом інновацій (внутрішня логіка розвитку технологій або ринковий попит), послідовність етапів представляється у вигляді ланцюга ланок, тобто має лінійний характер, коли результати одного етапу є входом для наступного. В Україні якраз переважає лінійний формат взаємодії учасників інноваційного процесу, насамперед там, де суб'єктом виступає держава. У приватних R&D проектах, імовір-

но, компанії застосовують принципи нелінійної взаємодії між суб'єктами інноваційного процесу, проте на національному рівні для нашої країни характерна неефективність поточного формату впровадження інновацій.

Лінійний інноваційний процес у спрощеному вигляді (залежно від сфери розробки можлива наявність проміжних ланок) зображений на *рис. 1*.

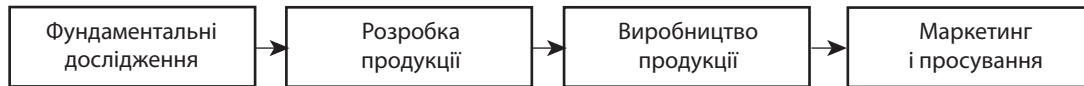


Рис. 1. Спрощений вигляд лінійної моделі впровадження інновацій

У такому форматі інновація «народжується» у працях науковців, проходить декілька етапів до втілення в життя і розповсюдження на ринку. Наприклад, певна науково-дослідна інституція (Національна Академія Наук України, університет, галузева агенція тощо) отримує сигнал про необхідність розробки нового продукту (чи то через механізм «ринкового попиту», тобто у відповідь на конкретну потребу ринку, чи то сама є першоджерелом «технологічного поштовху») [8]. Далі, після проведення фундаментальних наукових досліджень, «м'яч переходить» до команди прикладної розробки (наприклад, конструкторського бюро). Після успішного створення прототипу продукту конструкторським бюро з'являється необхідність його серійного виробництва, тобто інтеграції у звичайні процеси господарювання. Фінальна стадія впровадження інновацій – їх комерціалізація, тобто комплекс заходів з просування та отримання конкретної вигоди від використання продуктів інноваційної праці.

У теорії все виглядає доволі простим і логічним, проте на практиці інноваційний процес стикається з низкою труднощів та часто не виправдовує покладених надій з отримання вигоди для споживачів інновацій, а крім того, навіть не окупає вкладених ресурсів (інвестицій і часу), і є збитковим проектом. Для України це доволі розповсюджена ситуація в інноваційному процесі, тому під час наукового пізнання необхідно насамперед сфокусуватися на визначенні основних проблем лінійної моделі впровадження інновацій.

На нашу думку, наразі лінійна модель інноваційного процесу має 6 основних недоліків.

1) **Значний часовий лаг.** Ланцюговий формат взаємодії між суб'єктів інноваційного процесу стає результатом того, що від моменту виникнення потреби в новому продукті до його запуску на ринку проходить значно багато часу. Якщо додати сюди недосконалу законодавчу базу по охороні прав інтелектуальної власності в Україні, перевантаженість бюрократією процедур патентування чи узаконювання нових винаходів, то розмір часового лагу стає надзвичайно великим. У результаті може мати місце ситуація, коли новостворений продукт вже неактуальний для ринку, або ж з'явилась більш вигідна альтернатива, що перетворює весь інноваційний процес на марну трату дуже дорогих ресурсів.

2) **Відсутність кооперації між суб'єктами інноваційного процесу.** У лінійній моделі органи, що беруть

участь в створенні інновації, працюють по черзі, адже на кожному етапі інновація проходить через окрему інституцію. Як наслідок, через відсутність синхронізації дій, цілком імовірно, що розроблений продукт не відповідатиме початковим запитам, або процес розробки не матиме чіткого вектору.

3) **Невідповідність потребам ринку.** Відокремленість суб'єктів інноваційного процесу, насамперед тих, хто займається фундаментальною розробкою продукту та безпосереднім розповсюдженням, може призвести до того, що розроблена інновація не принесе очікуваної користі для ринку або не відповідатиме певним критеріям. У результаті потенційні споживачі не будуть платити за те, що не становить цінності для них – як наслідок, інновація буде неспроможною до комерціалізації.

4) **Низький рівень зацікавленості та відповідальності науковців-розробників.** Оскільки в лінійній моделі розробники інноваційних продуктів діють виключно «на своїй стадії» процесу, це суттєво зменшує рівень відповідальності за результати власної праці, а також сильно скорочує зацікавленість та мотивацію до генерації нових ідей. Науковці не дотичні до результатів власної праці, а також не отримують належних матеріальних стимулів: рівень оплати праці в державних наукових установах, на жаль, все ще знаходиться на дуже низькому рівні в Україні порівняно з приватним сектором, тому мотивація вчених спирається виключно на їх власний творчий ентузіазм.

5) **Формалізованість процесу.** Цикл впровадження інновацій проходить попередньо спроектовану низку інстанцій, обтяжений бюрократичними процедурами, що робить його менш адаптивним до ринкової кон'юнктури. У результаті врахувати та використати новий актуальний імпульс, що виник на іншій ланці в процесі розробки, досить складно, адже процедура занадто формалізована.

6) **Нерегульованість витрат ресурсів.** Оскільки трансфер інновації від розробників до індустрії відбувається лише на останній стадії, існує висока ймовірність того, що співвідношення між затратами на розробку та реальною (оплаченою) вартістю буде некоректним. Річ у тім, що на різних стадіях інновація може оцінюватись по-різному, що призводить до перекоосу, коли на критично необхідні розробки виділяється недостатньо коштів, а неперіоритетні напрями фінансуються з надлишком. Відповідно, відсутність постійної взаємодії з ринком – найкращим регулятором в економіці – не дає змогу оптимально переливати ресурси між сферами господарства.

Концептуальні проблеми лінійного інноваційного процесу в Україні не дозволяють розкрити науково-технічний потенціал нашої країни. Разом з тим, останнім часом бурхливо розвивається концепція нової інноваційної екосистеми «потрійна спіраль», або ж «тріпл хелікс» (від. англ. *triple helix*). Ключова відмінність даного

формату впровадження інновацій полягає в інтеграції в інноваційному процесі трьох ключових гравців – університетів, бізнесу і держави. «Тріпл хелікс» – це не просто кооперація трьох інституцій в інноваційному процесі – це їх синергія та повна зміна парадигми в механіці комерціалізації інновацій. Першим прикладом комерціалізації знань у наближеному форматі до екосистеми «потрійної спіралі» була фірма, утворена на базі академічних наукових розробок у Массачусетському Технологічному Інституті (MIT) наприкінці XIX століття, хоча процес тоді носив скоріш аномальний характер [6]. Реального поширення та популярності концепція «тріпл хеліксу» набула протягом останніх десятиліть в США та країнах Західної Європи. Основні властивості нової інноваційної екосистеми, доповнені успішно реалізованими проектами, свідчать про наявність реальних можливостей подолання бар'єрів, з якими стикнувся лінійний інноваційний процес в нашій державі. Крім того, новий формат комерціалізації інновацій відкриває значні перспективи для України, серед яких відзначимо зростання ролі університетів в інноваційному процесі, підвищення якості освіти, збільшення зайнятості серед випускників, покращення культури підприємництва, появу додаткових можливостей брати участь в комерційних розробках молодим вченим, розширення доступу підприємств до креативних студентських ідей тощо. Водночас, нова концепція потребує подальших наукових досліджень з урахуванням особливостей української економічної системи.

ВИСНОВКИ

Україна має достатній інноваційний потенціал і відповідні можливості, щоб розвивати власні високотехнологічні виробництва. Проте процес впровадження інновацій в нашій державі страждає від низки проблем концептуального характеру. Зокрема, у даній публікації було виділено шість ключових бар'єрів, що стоять на шляху інноваційного процесу. Коренем вищезгаданих проблем переважно є поетапно-ланцюговий характер взаємодії суб'єктів розробки інновацій. Інноваційний процес у лінійному форматі страждає насамперед через відсутність прямого зв'язку між дослідниками та ринком, що в результаті негативно впливає на комерціалізацію новостворених продуктів. З іншого боку, у світі наразі бурхливо розвивається інноваційна екосистема «потрійної спіралі», яка в перспективі може вирішити наявні проблеми лінійного процесу впровадження інновацій, хоча і потребує додаткового вивчення у відповідності до українських реалій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Antonelli, G.** Economics of structural and technological change / G. Antonelli, N. De Liso. – London, 1997. – 316 p.
2. **Coombs, R.** Economics and Technological Change / R. Coombs, P. Saviotti, V. Walsh., 1987. – 256 p.
3. **Dutta, S.** The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. 2014. – 428 p.
4. **Eide, E.** Scenarios for Ukraine / E. Eide, P. Rosler // World Economic Forum, 2014. – 40 p.
5. **Schwab, K.** Insight Report «The Global Competitiveness Report 2014–2015» / K. Schwab. – Geneva : World Economic Fo-

rum, 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

6. **Viale, R.** The Capitalization of Knowledge / R. Viale, H. Etkowitz. – Cheltenham, 2010. – 364 p.

7. **Бажал Ю. М.** Необхідність вивчення теорії економічного розвитку Й. Шумпетера в українських університетах / Ю. М. Бажал, Ю. А. Пісоцька // Наукові записки НАУКМА: Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. – 2012. – Том 136. – С. 14–18.

8. **Ганущак-Єфіменко Л. М.** Системний підхід у дослідженні трансформації моделей інноваційних систем / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 19–23.

9. **Петухова О. М.** Розвиток моделей інноваційного процесу / О. М. Петухова, Г. В. Сілакова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 96–103.

10. **Поручник А.** Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві / А. Поручник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iepjournal.com/journals/1/2004_1_Poruchnik_UKR.pdf

11. **Шумпетер Й. А.** Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер / Пер. з англ. В. Старка. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська акад.», 2011. – 242 с.

Науковий керівник – Бажал Ю. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії національного університету «Києво-Могилянська Академія»

REFERENCES

Antonelli, G., and De Liso, N. *Economics of structural and technological change*. London, 1997.

Bazhal, Yu. M., and Pisotska, Yu. A. "Neobkhdnist vyvchenia teorii ekonomichnoho rozvytku I. Shumpetera v ukrainskykh universytetakh" [The need to study the theory of economic development Schumpeter in Ukrainian universities]. *Naukovi zapysky NAUKMA: Pedagogichni, psykholohichni nauky ta sotsialna robota*, vol. 136 (2012): 14-18.

Coombs, R., Saviotti, P., and Walsh, V. *Economics and Technological Change*, 1987.

Dutta, S. *The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation*, 2014.

Eide, E., and Rosler, P. "Scenarios for Ukraine". *World Economic Forum* (2014).

Hanushchak-Yefimenko, L. M. "Systemnyi pidkhdid u doslidzhenni transformatsii modelei innovatsiinykh system" [The systems approach to the study of the transformation of innovative models]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11 (2012): 19-23.

Pietukhova, O. M., and Silakova, H. V. "Rozvytok modelei innovatsiinoho protsesu" [Development of the innovation process]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2 (56) (2011): 96-103.

Poruchnyk, A. "Innovatsiinyi potentsial Ukrainy ta ioho realizatsiia v mizhnarodnomu naukovu-tekhnichnomu spivrobotnytstvi" [The innovative potential of Ukraine and its realization in the international scientific and technical cooperation]. http://www.iepjournal.com/journals/1/2004_1_Poruchnik_UKR.pdf

Schwab, K. "Insight Report «The Global Competitiveness Report 2014–2015»". <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

Shumpeter, I. A. *Teoriia ekonomichnoho rozvytku: doslidzhennia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsykladu* [Theory of Economic Development: research income, capital, credit, interest and the economic cycle]. Kyiv: VD «Kyievo-Mohylianska akademiia», 2011.

Viale, R., and Etkowitz, H. *The Capitalization of Knowledge* Cheltenham, 2010.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

© 2015 КОЮДА В. О., СЛЮСАРЕВА Л. А.

УДК 332.1:330.341.1

Коюда В. О., Слюсарєва Л. А. Основи формування науково-інноваційних мереж для інноваційного розвитку регіонів

Формування науково-інноваційних мереж для виробництва та комерціалізації конкурентоспроможних наукових знань є однією з невирішених проблем забезпечення інноваційного шляху розвитку економіки України в цілому та її регіонів зокрема. У статті досліджено ланцюг взаємопов'язаних і взаємообумовлених понять: мережа – типологія мереж – інноваційна мережа, за результатами аналізу яких сформульовано авторські визначення «мережі», «інноваційної мережі» та «науково-інноваційної мережі». Проаналізовано ключові аспекти регіонального розвитку на основі економіки знань, узагальнено чинники, що впливають на формування нових знань, а також джерела перетікання знань у регіонах. Ефективне впровадження економіки знань значною мірою залежить від системи управління знаннями на підприємствах. Авторами узагальнено та систематизовано пріоритетні фактори впливу на формування системи управління знаннями підприємства. Досліджені особливості забезпечення інноваційного розвитку регіонів в умовах економіки знань підтвердили важливість поставленого завдання – формування науково-інноваційних мереж в Україні.

Ключові слова: мережа, економіка знань, система управління знаннями, регіональний розвиток, регіональна інноваційна система, науково-інноваційна мережа.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 31.

Коюда Віра Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kouda.vera@gmail.com

Слюсарєва Людмила Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 332.1:330.341.1

Коюда В. А., Слюсарєва Л. А. Основы формирования научно-инновационных сетей для инновационного развития регионов

Формирование научно-инновационных сетей для производства и комерціалізації конкурентоспособных научных знаний является одной из нерешенных проблем обеспечения инновационного пути развития экономики Украины в целом и ее регионов в частности. В статье исследована цепочка взаимосвязанных и взаимообусловленных понятий: сеть – типология сетей – инновационная сеть, по результатам анализа которых сформулированы авторские определения «сети», «инновационной сети» и «научно-инновационной сети». Проанализированы ключевые аспекты регионального развития на базе экономики знаний, обобщены факторы, влияющие на формирование новых знаний, а также источники перетекания знаний в регионах. Эффективное внедрение экономики знаний в значительной мере зависит от системы управления знаниями на предприятиях. Авторами обобщены и систематизированы приоритетные факторы влияния на формирование системы управления знаниями предприятия. Исследованные особенности обеспечения инновационного развития регионов в условиях экономики знаний подтвердили важность поставленной задачи – формирование научно-инновационных сетей в Украине.

Ключевые слова: сеть, экономика знаний, система управления знаниями, региональное развитие, региональная инновационная система, научно-инновационная сеть.

Рис.: 3. **Табл.:** 6. **Библ.:** 31.

Коюда Вера Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kouda.vera@gmail.com

Слюсарєва Людмила Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 332.1:330.341.1

Koiuda V. O., Slyusareva L. A. Fundamentals of Building the Scientific-Innovation Networks for Innovative Development of Regions

Building the scientific-innovation networks for production and marketing of competitive scientific knowledge is one of the unresolved problems in providing the innovative way of development of Ukrainian economy in general and its regions in particular. The article researches the chain of interconnected and interdependent concepts: network – network typology – innovative network, on the basis of an analysis of which the author's definitions of «network», «innovation network» and «scientific-innovation network» have been formulated. The key aspects of regional development have been analyzed in terms of knowledge-based economy, the factors influencing the formation of new knowledge have been summarized, as well as sources of knowledge flows in the regions. An effective implementation of knowledge-based economy depends to a large extent on the knowledge management systems at enterprises. The authors have generalized and systematized the determinant factors of influence on enterprise's knowledge management systems. Results of studying the features to ensure innovative development of regions in the context of knowledge-based economy have reaffirmed the importance of the task set: building the scientific-innovation networks in Ukraine.

Key words: network, knowledge-based economy, knowledge management, regional development, regional innovation system, scientific-innovation network.

Pic.: 3. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 31.

Koiuda Vira O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kouda.vera@gmail.com

Slyusareva Lyudmila A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Важливим і перспективним завданням для економіки України є перехід до постіндустріального суспільства, для чого необхідним є здійснення комплексу економічних і суспільних перетворень. Традиційна організація науково-інноваційної діяльності в Україні в межах окремих дослідних установ, а також

використання застарілих підходів до менеджменту інтелектуальної власності обумовлюють значне відставання вітчизняної інноваційної сфери від світових соціально-економічних реалій сьогодення. Використання нових форм організаційно-економічного та інструментального забезпечення інноваційної діяльності покликане допо-

могти у вирішенні питань розвитку інноваційної сфери в Україні. Усе більшого поширення набуває концепція мережевого управління, яка з площини організації виробництва розповсюдилася на середовище генерації та комерціалізації знання.

У зв'язку із зростаючою значущістю інноваційного розвитку в умовах економіки знань формується сучасний підхід на основі нових комбінацій ресурсів і винаходів при використанні інформаційного потоку знань, отриманих в результаті прогресу науки та технологій. Інновації є замикаючим контуром, який приводить до руху всі компоненти економіки знань і дозволяє досягти економічного зростання та підвищення якості життя. Комплексність, системність та міждисциплінарний характер сучасних наукових досліджень створюють передумови для виникнення нових форм інтеграції ресурсів на всіх стадіях інноваційного процесу. Формування вітчизняних науково-інноваційних мереж для виробництва та комерціалізації конкурентоспроможних наукових знань є однією з невирішених проблем забезпечення інноваційного шляху розвитку економіки України в цілому та її регіонів.

Різні аспекти формування та розвитку постіндустріального суспільства та економіки, заснованої на знаннях, знайшли відображення в роботах зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема: Ю. Бажала, Д. Белла, А. Гальчинського, В. Гейца, П. Друкера, Б. Кваснюка, В. Лабоцького, В. Семиноженка, Т. Стюарта, Е. Тоффлера, Л. Федулової та ін.

Дослідженню мережевих структур присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних авторів: М. Кастельса, В. Катеньова, Дж. Подольни, К. Пайджа, С. Соколенка, М. Форсгрена, Х. Хакансона, М. Шерешеві та ін. Особливості функціонування та перспективи розвитку науково-інноваційних мереж (НІМ) розглядаються в роботах А. Вороніної, С. Ратнер, А. Титова. Однак питання щодо формування науково-інноваційних мереж на регіональному рівні під впливом розвитку економіки знань потребують детального дослідження та вдосконалення.

Метою статті є дослідження сутності науково-інноваційних мереж, а також передумов та особливостей їх формування на регіональному рівні.

Економіка знань (ЕЗ) має принципово новий формат, де знання, інформація та ідеї є фактично необмеженими ресурсами завдяки потенційній можливості їх постійного продукування. Усі галузі економіки, заснованої на знаннях, пов'язані з виробництвом, розподілом і використанням знань та інформації [5; 9; 10; 29], де знання забезпечують зростаючу віддачу від економічних активів, що матеріалізується через зростання фірм, регіонів-лідерів та розвиток країни в цілому.

Авторами [5; 8; 9; 13] проаналізовано комплекс джерел, на яких ґрунтується інноваційний розвиток регіонів і створюються конкурентні переваги конкретної території в умовах формування ЕЗ, та виділено ключові екзогенні та ендегенні чинники зростання й розвитку економіки знань. Аналіз впливу цих чинників включає дослідження зовнішнього середовища регіону з урахуванням його особливостей [5; 9]: спадщина, наявність

інститутів генерації знань, потенційна можливість підвищення конкурентоспроможності та розвитку територіальної одиниці на основі ЕЗ і т. ін. У роботі [9] детально розглянуто сім ключових ендегенних чинників розвитку ЕЗ на регіональному рівні, а саме: 1) креативний потенціал регіону; 2) ефективність регіональної інноваційної системи; 3) кластеризація економіки регіону; 4) наявність потужного урбаністичного центру; 5) інтегрованість у глобальну інноваційно-виробничу мережу; 6) інвестиційна привабливість регіону та обсяги венчурного інвестування; 7) рівень розвитку і завантаженості регіональної інформаційно-комунікаційної інфраструктури. До цього переліку, на нашу думку, доцільно включити чинник розвитку системи ЕЗ на регіональному рівні на основі вдосконалення структури існуючих у регіоні інститутів генерації знань та трансформування існуючих чи формування нових для НІМ. Інститути генерації знань – це особливий вид інститутів, які займаються відтворенням нематеріальних ресурсів і насамперед знанневих активів, тобто їх створенням, апробацією на практиці, обміном, трансфертом іншим суб'єктам на визначених умовах (ринкових або неринкових) і постійним оновленням зазначених ресурсів [18]. Цибульська Е. розглядає залежно від стадії економічного розвитку суспільства два типи інститутів генерації знань [18], а саме: 1) традиційні, які притаманні індустріальній економіці і зберігаються та еволюціонують в межах постіндустріальної економіки; 2) нові, генезис яких пов'язаний з постіндустріальною економікою. До нових інститутів генерації знань належать інформаційні структури, технопарки, венчурні фірми, глобальні корпорації, інноваційні кластери.

Так, існуюча інноваційна інфраструктура в Харківському регіоні зокрема вміщує: інститути наукового сектора, які зберегли свій науковий потенціал; 68 ВНЗ, з яких 53% – навчальні заклади III–IV рівнів акредитації; сформовані наукові парки (НТУ «ХПІ», «ФЕД», «Радіоелектроніка та інформатика», «Наукоград – Харків») і технопарк «Інститут монокристалів», індустріальну групу «У.П.Е.К». Однак у своїй більшості ці структури не відповідають вимогам сучасності. Поява окремих форм організаційного та інструментального забезпечення інноваційної діяльності в Україні не мала системного та всеохоплюючого характеру через негативний вплив низки суб'єктивних і об'єктивних чинників. На нашу думку, найбільш перспективним і першочерговим шляхом удосконалення інноваційної інфраструктури в Україні та регіонах є формування науково-інноваційних мереж.

Підтримка процесу генерації знань на державно-регіональному рівні в Україні на сьогодні є недостатньою, тому країна значно відстає від багатьох розвинених країн світу і навіть від більшості пострадянських. Методологія виробництва та комерціалізації конкурентоспроможних наукових знань сьогодні охоплює створення [5]: 1) науково-інноваційних мереж; 2) баз інтегруючих ресурсів; 3) ключових компетенцій учасників інноваційного процесу. Багато західних країн найбільшу увагу приділяють системі стимулювання науково-дослідної та технологічної кооперації, результатом розвитку якої

є формування регіональних і локальних інноваційних мереж. В Україні вирішення питань формування НІМ потребує поглибленого критичного аналізу щодо передумов, особливостей та визначальних чинників впливу на цей процес з урахуванням результатів аналізу внутрішнього середовища регіонів і зовнішнього оточення на макро- та міжнародному рівні.

Перш ніж вести мову про створення НІМ, необхідно детально проаналізувати такі першочергові питання з урахуванням специфіки та особливостей вимог сьогодення, а саме: сутність, зміст, характеристики та чинники впливу на формування та функціонування мереж в умовах глобалізації економіки; визначення інноваційної мережі; вплив парадигми ЕЗ на регіональний розвиток; ключові аспекти системи управління знаннями на підприємствах як основних учасників інноваційного процесу та практичного використання результатів науково-технологічного прогресу.

У роботах [1; 3; 6; 7; 15; 25; 27; 30 та ін.] визначена сутність мереж, їх класифікація, формування мережевого підходу, вплив соціології, організації та економіки на формування суб'єкта в середовищі генерації знань. Мережева форма організації бізнесу розглядається як аль-

тернативна форма управлінських структур, серед яких виділяються такі типи узгоджень: ринки, інтегровані організації та гібридні (у т. ч. мережі). Мережеві підприємства набувають нові форми економічної влади в сучасній економіці, обмежуючи при цьому конкуренцію. Найбільш значущим щодо впливу на формування наступних підходів стало пояснення міжфірмової кооперації в межах економіки трансакційних витрат, що є ключовим чинником. У сучасній теорії організації робиться акцент на ресурси та знання як основу конкурентних переваг і визнання постійного навчання в умовах змінності та технологічної траєкторії розвитку й обмежених можливостей сприйняття та засвоєння знань, що сприяло переоцінці ролі міжфірмової кооперації та формуванню нової інтерпретації мережевого феномена [3] з урахуванням витрат (щодо технології та навчання тощо). З урахуванням викладеного раніше необхідно дослідити ланцюг взаємопов'язаних і взаємообумовлених понять: мережа – типологія мереж – інноваційна мережа як основу для обґрунтування визначення науково-інноваційної мережі. Точки зору зарубіжних і вітчизняних вчених та фахівців щодо поняття «мережа» наведені в *табл. 1*.

Аналіз представлених понять (див. табл. 1) дозволив виокремити особливості та специфічні характе-

Таблиця 1

Поняття «мережа»

Автор (и)	Характеристика
М. Кастельс [6]	Комплекс взаємопов'язаних вузлів – ділових одиниць, специфічна форма підприємства, система засобів якого створена шляхом перетину сегментів автономних систем цілей
М. Форсгрэн, Й. Йохансон [22]	Набір взаємопов'язаних відношень обміну між учасниками, які контролюють окремі бізнеси
П. Беже, Дж. Гроневеген [21]	Група незалежних учасників , кожен із яких частково, але цілеспрямовано залучений до діяльності всієї групи
Дж. Подольни, К. Пайдж [30]	Будь-яка група діючих осіб (не менше двох), яка має повторювані, довготривалі зв'язки обміну між собою, і водночас у цій групі відсутній владний орган, уповноважений розв'язувати дискусійні питання, що виникають у процесі обміну
Х. Хакансон [24]	Набір суб'єктів , які інституціонально незалежні один від одного, але виконують дії та/або контролюють ресурси, взаємозалежні у певному сенсі
К. Джонс, В. Хестерлі, С. Боргатті [27]	Стійка та структурована сукупність напівнезалежних фірм (або некомерційних організацій), залучених до взаємних зв'язків та об'єднаних єдиною метою
К. Імаї, Х. Ітамі [25]	Сукупності або системи одиниць , між якими в межах визначених відносин підтримуються більш-менш постійні зв'язки
В. Катеньов [7]	Гнучкі управлінські структури , що функціонують за рахунок існування загальної ресурсної бази, в якій ключовим ресурсом є мережевий інформаційний ресурс, і найбільш вдало поєднані формальні та неформальні порядки для координації й узгодження діяльності учасників мережі
О. Асаул, Є. Скуматов, Г. Локтєєва [1]	Комплекс бізнес-одиниць (мережевих партнерів), які функціонують самостійно в режимі взаємодії зі своїми мережевими партнерами
М. Шерешева [19]	Система контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування і використання ресурсів, включаючи знання в експліцитній та імпліцитній формах
Я. Кузьмінов, К. Бендукідзе, М. Юдкевич [11]	Сукупність зв'язків між групою економічних агентів, які знаходяться один з одним в тих або інших відносинах
С. Соколенко [15]	Група фірм , які об'єднуються з метою використання своїх особливостей, ресурсів, специфічних переваг перед іншими для реалізації певних спільних проєктів

Джерело: узагальнено авторами на основі [1; 6; 7; 11; 15; 19; 21; 22; 24; 25; 27; 30].

ристики, складові та чинники впливу на мережі: 1) наявність кола учасників (суб'єктів, партнерів, їх груп, сукупність, комплекс структур, ділових одиниць, мережевих партнерів, організацій, агентів тощо) – формально (інституціонально) незалежних юридичних і фізичних осіб [1; 6; 7; 11; 15; 19; 21; 22; 24; 25; 27; 30]; 2) існування взаємопов'язаних відносин, довготривалих зв'язків обміну, взаємозалежності учасників у певному сенсі, постійних зв'язків між ними та взаємодії [6; 11; 15; 22; 24; 25; 27; 30]; 3) об'єднаність єдиною метою (реалізація спільних проектів для оптимального комбінування та використання ресурсів; цілеспрямоване залучення до спільної діяльності та її взаємоузгодження) [7; 15; 19; 21; 27]; 4) довгостроковість угоди (система контрактів) між учасниками мережі [19; 25; 30]; 5) наявність системи засобів, створеної через перетин сегментів автономних систем: цілей, особливостей, ресурсів, специфічних переваг перед іншими учасниками мережі [6; 15]; 6) виділення як ключового мережевого інформаційного ресурсу [7]; 7) наголос на найбільш вдалому поєднанні формальних і неформальних порядків для координації та узгодження діяльності учасників мережі [7]; 8) наявність загальної ресурсної бази, у т. ч. знань в експліцитній та імпліцитній формах [19].

З урахуванням виділених особливостей та специфіки мереж пропонується таке авторське визначення: *мережа* – це сукупність учасників, об'єднаних єдиною метою на основі системи взаємовідносин, де ефективно поєднані формальні та неформальні форми взаємодії для координації й узгодження діяльності партнерів за наявності арсеналу засобів згідно з автономними системами цілей з використанням мережевого інформаційного ресурсу.

Розкриття сутності, побудова всебічних характеристик, форм прояву та функціонування мережі як об'єкта ринкового конкурентного середовища є невід'ємною складовою морфології сучасного суспільства. У результаті проведених досліджень були визначені основні відмінності мережі від традиційних орга-

нізацій, а саме: 1) здатність до генерування, обміну та поширення знань; 2) ефективне оброблення інформаційних баз даних; 3) адаптування до динамічних змін конкурентного середовища; 4) гнучкість у коригуванні організаційно-економічних інструментів відповідно до змін цілей під впливом інституціональних, культурних, технологічних та інших перетворень; 5) формування системи управління знаннями; 6) впровадження інноваційних розробок для підвищення конкурентоспроможності та набуття конкурентних переваг. У роботах [3; 6] виокремлено п'ять типів мереж та їх характеристики, наведені в *табл. 2*.

На нашу думку, доцільно також виділити інноваційні та науково-інноваційні мережі. У науковій літературі визначення інноваційних мереж не набуло досить широкого поширення. В межах інноваційного проекту «Національна інноваційна мережа» у Росії [14] інноваційна мережа розглядається як інтегрований Інтернет-портал, призначений для забезпечення колективної роботи з максимальною акумуляцією інформації, що надає користувачеві різні інтерактивні сервіси, які працюють у рамках одного web-сайту. У роботі [16] інноваційна мережа визначена як об'єднання самостійних об'єктів на основі партнерства та контракту, яка є відкритою економічною системою, що складається з безлічі самостійних господарських одиниць. Згідно наведених визначень і власних досліджень щодо інноваційних мереж пропонується розглядати інноваційну мережу як складну соціально-економічну міжорганізаційну систему, яка створена на основі контракту (угоди) партнерів і надає можливості акумуляції, обробки інформаційної бази даних, надання, перетоку, використання (чи поширення) знань згідно інтерактивного сервісу для активізації інноваційної діяльності у всіх сферах на базі єдиного інформаційно-комунікаційного простору.

Удосконалення інноваційних мереж та їх перетворення на науково-інноваційні необхідне через суттєву роль та значущість наукової складової в інноваційному розвитку на будь-якому рівні. Наукова складова іннова-

Таблиця 2

Типи мереж

№ з/п	Типи мережі	Характеристика
1	Постачальників	Вміщує субпідряди, угоди з первісного виробництва обладнання та проектування між клієнтом і постачальниками проміжних виробничих вкладань
2	Виробників	Охоплюють усі угоди із сумісного виробництва, які дозволяють конкуруючим виробникам об'єднати свої виробничі потужності, фінансові й кадрові та інші види ресурсів для розширення власних продукт-портфелів та географічного розповсюдження
3	Споживчі мережі	Визначаються через форвардні зв'язки виробничих компаній з дистриб'юторами, ринковими каналами, посередниками, що створюють додаткову вартість, та кінцевими споживачами на головних експортних або внутрішніх ринках
4	Коаліції за стандартами	Ініціюються тим, хто встановлює потенційні глобальні стандарти з метою привести якомога більше фірм у межі стандартів на їх власні товари або стандарти інтерфейсу
5	Технологічної кооперації	Сприяють придбанню продуктового дизайну та виробничої технології, стимулюють спільне виробництво і розробку процесів, які дозволяють ділитися загальним науковим знанням і результатами НДДКР

Джерело: узагальнено авторами на основі [3; 6].

ційної мережі базується на системі знань, і тому слід дослідити ключові аспекти впливу ЕЗ на розвиток регіонів та підходи щодо формування системи управління знаннями суб'єктів господарювання. При формуванні ЕЗ відбувається поступова зміна індустріальної економіки та використання насамперед інформаційних ресурсів. Прояв особливостей феномена ЕЗ полягає у: пріоритетності знань у системі виробництва; інноваційності ЕЗ; доступності знань. «Економіка знання – це економіка, заснована на виробництві, оновленні, циркуляції, розподілі та вживанні знань» [28]. На думку авторів [5–7; 9; 10; 12; 17 та ін.], лише ЕЗ створює, використовує та поширює знання для підвищення конкурентоспроможності й набуття конкурентних переваг на всіх рівнях на основі динамічного приросту, накопичення, оновлення знань на користь творчої й інтелектуальної діяльності, що в сукупності забезпечує розвиток інтелекту особи. Процес формування нового формату ЕЗ проходить на тлі глобалізації світової економіки, а знання (як стратегічний ресурс) через інформаційно-комунікаційні структури швидко поширюються і споживаються в будь-якому географічному місці. У майбутньому загальний рівень соціально-економічного розвитку країн вирівнюватиметься завдяки ЕЗ через зростаючу віддачу економічних активів [5; 9; 10]. Знаннєвий чинник виявляє свої специфічні особливості [29] щодо появи, використання і перетікання чи дифузії знань (рис. 1).

Певні особливості знань обумовлюють вплив на розміщення, здійснення та інтенсивність інноваційного процесу, що знайшло відображення у перетворенні теорії регіонального розвитку під впливом парадигми економіки знань. Сучасні концепції світової регіональної науки вмщують «знаннєвий» вимір й імператив інноваційного розвитку підприємства, галузі, регіонів, країни [5; 29]. Безпосередньо в регіоні створюється сприятливе середовище, яке активізує та стимулює креативні здібності населення (насамперед молоді) й залучення іноземних фахівців і прискорює інтеграцію у глобальні інформаційно-комунікаційні та виробничі мережі. Модель територіального розвитку конкретного регіону передбачає розробку стратегії його конкурентного лідерства на основі інтенсивного використання інтелектуальних і соціально-комунікаційних здібностей місцевого населення. У результаті узагальнення думок авторів [4; 8; 13; 17] та власних досліджень у табл. 3 на-

ведено найбільш суттєві чинники впливу на регіональний розвиток на основі економіки знань.

Істотно змінилося розуміння ролі, значущості та необхідності нового знання в регіональному економічному розвитку в порівнянні з тим, яким воно було наприкінці минулого століття, через вплив таких чинників [2; 29]:

- ✦ розширення змістовності та реальності знання як багатовимірною, еволюційною і системною феномена, який пронизує та трансформує кожен елемент сучасної економічної системи регіонів;
- ✦ ерозія бар'єрів потоків знання (інституційні та культурні кордони), які раніше виникали в економіці;
- ✦ забезпечення тісної взаємодії та конструктивної інтеграції глобального, національного та регіонального знання.

Сьогодні інноваційний розвиток регіонів ґрунтується в основному на процесі глобального та локального пошуку нового знання агентами регіональної економіки та його конвертації в економічне знання для комерційного використання в місцевих умовах як пріоритетного фактора розвитку економічної системи регіону. Сутність регіональних інновацій та форми їх прояву в РІС наведено на рис. 2.

Результати досліджень свідчать, що чим більш неявним (не кодифікованим) є знання в межах науково-дослідної діяльності, тим більшою буде міра географічної й адміністративної централізації [29; 31]. Функція виробництва знання передбачає, що інноваційна діяльність повинна концентруватися в тих регіонах, де зосереджено найбільше число чинників, що впливають на генерацію знань, а їх перетікання є найбільш масштабними. Знання залежать від нових наукових відкриттів, проривів та інших результатів інтелектуальної діяльності осіб, які надають різні можливості для реалізації науково-технологічного прогресу та інновацій, а масштаби поширення знань одночасно залежать від швидкості застарівання нових ідей та поширення знань серед користувачів [23; 26; 29]. На рис. 3 відображено основні складові концентрації інноваційної діяльності в регіонах, масштаби та швидкість поширення знань як база взаємозалежності й централізації знань на регіональному рівні.

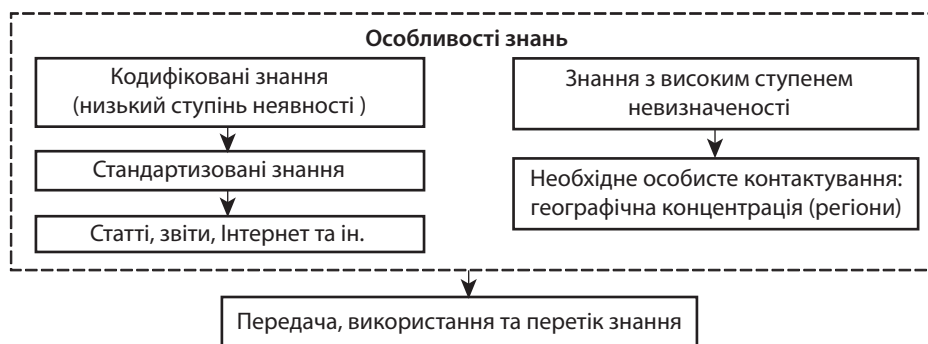


Рис. 1. Специфічні особливості знань

Джерело: розроблено авторами.

Ключові аспекти регіонального розвитку на основі економіки знань

№ з/п	Аспекти	Сутність прояву та впливу
1	Підвищення науково-технологічної конкурентоспроможності на національному та регіональному рівнях (Національна інноваційна система (НІС) – регіональна інноваційна система (РІС))	Створення розвинутої інфраструктури для активізації інноваційного підприємництва в регіоні має забезпечити системно-комплексний підхід до управління інноваційною діяльністю та сприяти її інтенсивному розвитку на основі знань. Виникає потреба в постійному обміні інформацією в межах інноваційного процесу. Сучасна інноваційна модель розвитку економіки в Україні ґрунтується на підсистемі інтелектуальної складової НІС-РІС і визначальній ролі інформаційно-комунікаційної інфраструктури та ринку інтелектуальної власності. Ефективність РІС залежить від комплексно-системних взаємодій підприємств, інтелектуальних організацій-провайдерів і сфери управління підсистемами генерування та використання знань у процесі інтерактивної освіти. Регіон для РІС виконує роль активного синтезатора нестандартних ідей за наявності творчої та інтелектуальної атмосфери
2	Організація інтерактивної системи циркуляції знань	Постійний процес дифузії знань і продукування нових ідей, товарів, способів виробництва стає ключовою конкурентною перевагою кластерів економіки регіонів. Кластерні ініціативи перетворюються на дієвий та ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності й отримання конкурентних переваг як у регіонах, так і в країні за рахунок позитивних ефектів
3	Мегаполіси як своєрідні урбаністичні центри	Забезпечують економічне зростання та високий рівень ділової активності. У великих містах зосереджується креативний клас (особливо молодь), диверсифікована структура урбаністичної економіки та високоосвічені кваліфіковані співробітники, розвинені визначальні складові інноваційної інфраструктури, що концентрує штаб-квартири ТНК для активізації розвитку місцевої інфраструктури та розширення спектра ділових послуг
4	Інноваційна спроможність суб'єктів світового господарства	Інноваційна спроможність стає ключовим чинником розвитку, а ресурсний потенціал окремих компаній здатний забезпечити реалізацію сучасних темпів НДДКР у провідних високотехно-логічних сферах виробництва. Таланти, ідеї, інвестиції визначають стратегічну конкурентоспроможність в умовах ЕЗ, а індикатором стає кількість патентів, зареєстрованих спільно окремими суб'єктами та винахідниками з інших країн
5	Розвиток інноваційно-виробничої мережі	Через розвиток інноваційно-виробничої мережі міжрегіональні конкурентні стосунки трансформуються в системну економічну інтеграцію та взаємовигідну співпрацю. При залученні стратегічних активів регіони одночасно отримують в умовах глобалізації конкурентні переваги від спільного та загальнодоступного характеру використання активів
6	Прямі іноземні інвестиції	Прямі іноземні інвестиції прискорюють темпи інноваційного розвитку регіону та ініціюють виникнення кластерів високо-технологічних і динамічних компаній, що в цілому сприяє включенню конкретної території (регіону) в глобальну виробничу мережу. Разом із залученням прямих іноземних інвестицій важливою є стабільність венчурного фінансування та комерціалізації інновацій
7	Забезпечення регіону інформаційно-комунікаційною інфраструктурою	Пов'язане з релевантною й оперативною інформацією щодо нових знань і компетенцій для інноваційної продукції, подальшої кооперації та міжнародної співпраці компаній у науково-технологічній сфері. Рівень розвитку та завантаженість інформаційно-комунікаційної інфраструктури визначає оперативність і масштаби дифузії нових знань, ідей, інформації
8	Сучасні інформаційно-комунікаційні технології	Інформаційно-комунікаційні технології дозволяють організувати спілкування учасників у режимі реального часу (для передачі не кодифікованих знань) і значно скорочують оперативні й трансакційні витрати

Джерело: узагальнено авторами на основі [4; 5; 8; 9; 13; 17].

Результати емпіричних досліджень, засновані на патентних цитуваннях, дозволяють стверджувати, що запас неявних знань, які будуть корисними у справі генерування нових винаходів, знижується. І тому винахідники витрачають більше зусиль і засобів на пошук потрібних знань з урахуванням їх корисності. Викладене вище слід враховувати в механізмі комбінування нового знання для генерації та його використання у практичній діяльності людини [29], що є окремою

науково-дослідною проблемою. Формування та комбінування нових знань обумовлюється визначальними аспектами [9; 10; 23; 26] раціонального і ефективного поєднання їх особливостей (табл. 4), а використання знань як стратегічного ресурсу на всіх рівнях і взаємозв'язок з чинниками регіонального розвитку дозволяють обґрунтувати механізм процесу комбінування знань на основі комплексу взаємодій у просторі та у часі. Саме інноваційна діяльність стимулює перетікання знань (табл. 5),

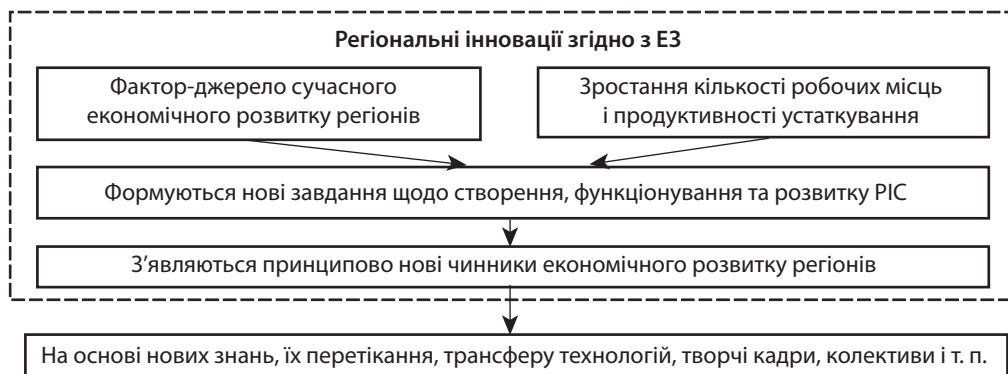


Рис. 2. Регіональні інновації

Джерело: розроблено авторами.

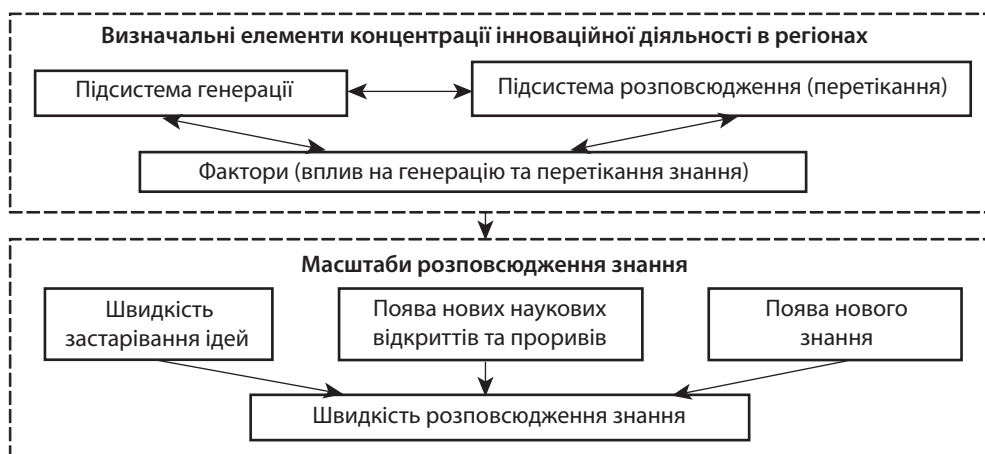


Рис. 3. Взаємозалежність знання регіонального рівня

Джерело: розроблено авторами.

Таблиця 4

Чинники, що впливають на формування (комбінування) нових знань

№ з/п	Чинник	Сутність
1	Різна природа нового знання	Вміщує просторовий рівень; різні стадії інноваційного процесу та постійно поповнюється через сучасні джерела ресурсів
2	Глобальне знання	Зазвичай є більш формалізовані та мають кодифікований характер і поповнюються через новітні ресурси сучасності
3	Регіональне знання	Більшою мірою є неявними (мають неформалізований вид), розповсюджуються в неформальних мережах і через довірливе спілкування
4	Знання і фактори регіонального розвитку	Знання розподіляються нерівномірно у регіонах, а підприємства, які беруть участь у формуванні (створенні) знань, сприяють їх концентрації

Джерело: узагальнено авторами на основі [9; 10; 23; 26].

що відбуваються в межах окремого географічного регіону [29].

За результатами дослідження виявлено, що основними двигунами перетікання знання є [29]: науково-дослідний сектор; сукупність знань суб'єктів господарювання (явні та неявні знання) і напрацювання компетентнісного підходу кваліфікованих працівників, фахівців; відношення, побудовані на спілкуванні різного рівня між виробничим і науково-дослідним сектором (науково-дослідні організації – галузь – підприємство).

Загальновідомим є те, що центральна роль у перетіканні знання належить мережам неформальних інститутів. Оскільки комерційні нововведення більшою мірою наближені до ринку, ніж патенти, то автори [20] розглядають два чинники, які впливають на генерування знань та інноваційних ідей: наявність супутніх галузей і платежі за бізнес-послуги. Це підтверджує, що регіони з великими знанневими та виробничими чинниками розробляють більше інновацій, а перетікання знання, як правило, географічно локалізовані в

Чинники – джерела перетікання знань в регіонах

№ з/п	Назва	Прояви
1	При проведенні фундаментальних і прикладних досліджень і удосконаленні технологій	За стадіями інноваційного процесу різними засобами
2	Розташованість інноваційної діяльності у просторовій кластеризації	Буде максимальною в галузях, де неявні знання передаються безпосередньо через спілкування, що проявляється на ранніх стадіях циклу розвитку галузі
3	Інноваційна діяльність стимулює перетікання знань	На ранніх стадіях життєвого циклу
4	При зниженні інноваційної діяльності	Відчувається розповсюдження інноваційної діяльності за рахунок додаткового збільшення концентрації виробництва у цьому ж регіоні
5	Результати НДР університетів	Найвища ймовірність розповсюдження знань
6	Наявність умовних кордонів перетікання знань	Регіони, де сконцентровано виробничий потенціал, де більшою мірою розробляються інновації, а тому до певного моменту перетік локалізовано в регіонах, де створюється економічне знання

Джерело: узагальнено авторами на основі [23; 26].

регіонах, де створюється нове економічне знання, що обумовлює існування умовних кордонів цього процесу в просторі. Ключовим чинником географічного розміщення та зосередження виробництва знань [20] є міра відносної важливості (згідно з попитом) нових економічних знань у тій або іншій галузі конкретного регіону.

Ефективне впровадження ЕЗ значною мірою залежить від системи управління знаннями (СУЗ) на підприємствах, що потребує детального дослідження споживачів нових знань та їх особливостей у процесі формування, функціонування та вдосконалення СУЗ суб'єкта господарювання. Проблема створення СУЗ вміщує наявність процесів, інфраструктури та організаційних складових механізму здійснення співробітництва щодо створення і використання власної корпоративної бази знань для набуття конкурентних переваг. Формування інформаційно-пошукової системи підприємства дозволяє структурувати збір, обробку інформації, поширення знань, сприяючи подоланню адміністративних бар'єрів та інтегрує знання у щоденний бізнес-процес [5]. У відповідності до способів придбання знань (купівля, оренда, розвиток) передбачаються формування та реалізація підприємством на практиці певних організаційних умов. Функція управління знаннями (УЗ) пов'язана з процесами кодифікації, мета якої полягає у приведенні знання у формалізовану або документальну систему чи форму. Доведено, що потенційний обсяг знань індивідуума значно більший за знання, формалізовані у корпоративних сховищах і тому мета менеджменту знань – це поєднання в єдиний ланцюг власників знань як стратегічного ресурсу підприємства з їх споживачами [4; 12; 17]. Прискорення процесу старіння продукції (послуг) потребує нових знань на інноваційній основі для збереження й укріплення позицій підприємства на ринку. Оскільки на сьогодні відсутній єдиний підхід до УЗ, авторами були виокремлено базові процеси моделі УЗ: створення (чи придбання) – збереження та обробка (систематизація, уза-

гальнення) – передача (поширення чи перетік) – обмін – використання (адаптування) знань. Через модель створення організаційного знання забезпечуються взаємодії явних і неявних знань, що створюються безпосередньо в організації або надходять ззовні. Знання обробляються на основі інформаційних технологій для трансформації неявних знань у загальнодоступні для забезпечення конкурентних переваг підприємства. Модель трансформації знань підприємства повинна вміщувати: соціалізацію, інтерналізацію, екстерналізацію та комбінацію знань [12]. У табл. 6 узагальнено та систематизовано ключові аспекти щодо створення, функціонування та розвитку СУЗ підприємства на основі економіки знань.

Діагностика й оцінка ресурсів знань та інформації повинна дозволяти таке [5; 12; 17]: виявлення усіх потенційних джерел інформації; визначення завдань УЗ підприємства; виявлення потреб підприємства у стратегічних ресурсах і напрямів неявних знань; конкретизація інформаційної потреби користувачів; обґрунтування потенційних можливостей подальшої співпраці з користувачами. Управлінська діяльність знаннями на підприємстві потребує наявності підрозділів для формування програми УЗ з використанням різних організаційних форм СУЗ для забезпечення потреби в інформації у визначений час згідно з арсеналом (нового чи інтегрованого) в єдиному інформаційно-комунікаційному просторі з використанням СІТ щодо: розробки стратегії знань; управління процесом дифузії, обміну тощо всередині підприємства та за його межами; вирішення управлінських завдань щодо інтелектуальних активів; ефективного управління основними підсистемами системи управління знаннями.

Процес формування СУЗ є досить складним і тривалим, що потребує активізації ключових факторів позитивного впливу на усіх рівнях: держава – регіон – підприємство та створення сприятливого клімату для розвитку організаційної культури колективів підприємства на базі інформаційно-комунікаційних технологій [5; 9; 12]. У системі управління українських підприємств

Пріоритетні фактори впливу на формування СУЗ підприємства

№ з/п	Назва	Напрямок дії
1	Управління знаннями як вид управлінської діяльності та ключова технологія	Орієнтоване на організацію пошуку і поширення ідей та реалізацію знань. У межах СУЗ підприємства – це придбання, засвоєння, використання та передача нових знань. Особливості управління та актуальні питання щодо набуття компетентностей співробітниками організації на основі системи знань свідчать, що основним є ступінь оволодіння знаннями та зростання рівня компетентності колективу й підприємства
2	Наявність організаційних структур з УЗ	Забезпечать взаємозв'язок окремих фахівців з підприємствами та інформаційною базою, аналітичними моделями та комунікаціями для виходу професіоналів за межі індивідуальних здібностей. Підрозділи з УЗ, що функціонують у тісному контакті з усіма структурами для створення нової цінності інформації через фільтрацію, синтез, узагальнення й систематизацію для проведення взаємодій при відкритості управління та довірі
3	Розробка програми УЗ	Знання і компетентність персоналу – це фундамент побудови бази знань; досягнення стратегічного лідерства; інвестування для придбання знань та інновацій. Взаємоузгодження між програмами з використання внутрішньо-корпоративних знань, наукових досліджень й інноваційних розробок на підприємстві та за його межами
4	Різні організаційні форми СУЗ	Мережеві, віртуальні, стратегічні організації, інтелектуальні організації, організації, що навчаються, державно-приватне партнерство тощо при створенні організаційно-економічних, технологічних і психологічних умов
5	Потреба інформації у визначений час	Для зростання продуктивності на основі спеціальної технології через певний комплекс методів
6	Сукупність інструментарію та відповідних механізмів	Через методологічні підходи процедури, технології і т. п. використання знань на підприємстві може: створюватися додаткові цінності; здійснюватися процес методичного отримання нових цінностей та інтелектуальних активів; проводиться розподіл нових цінностей між зацікавленими сторонами
7	Поява нових процесів, технологій, процедур і т. п.	Потребує побудови такої СУЗ, яка передбачає мотивацію носіїв знань (створення і використання), утворення спеціальних структур і сприяє розвитку організаційної культури підприємств
8	Єдиний інформаційно-комунікаційний простір	Передбачає інтегрування бази даних щодо джерел знань, конкурентів, клієнтів, постачальників тощо на основі сучасних інформаційних технологій (СІТ)
9	Використання СІТ	СІТ забезпечують знаходження, збереження, структурування необхідної інформації, спільну працю над документацією, спілкування на професійних форумах, конференціях, доступ до знань і систем освіти, організаційні комунікації, координацію та регулювання діяльності, співпрацю персоналу підприємства тощо
10	Стратегія знань	Стратегія знань має бути узгодженою із загальною стратегією. Розробку стратегії УЗ слід здійснювати за етапами: 1) визначення завдань розвитку потенціалу знань; 2) стратегічний аналіз потенціалу знань; 3) вибір стратегії УЗ; 4) процес реалізації УЗ. Ключова умова управління організаційними знаннями – створення сприятливого середовища та клімату для їх вільного обміну, поширення серед співробітників і забезпечення самореалізації й саморозвитку особистості на підприємстві
11	Управління процесом дифузії, використання та обміну знаннями	Спрямовання зусиль підприємства на вирішення завдань щодо скорочення дефіциту знань та їх поширення, а саме: забезпечення пошуку необхідних знань, швидкого доступу і отримання знань з корпоративної пам'яті; передача знань на основі СІТ; створення умов для обміну у групах, неформального спілкування співробітників; засвоєння знань, створення можливостей для навчання та самоосвіти; впровадження технологій пошуку знань; використання СІТ і програмних продуктів для спільної роботи; співробітництво та групова робота; навчання та формування культури використання знань
12	Внутрішній обмін знаннями, спілкування із зовнішнім середовищем підприємства	Можливість своєчасно та оперативно реагувати на зміни на користь власної організації. Слід створювати інформаційну інфраструктуру, яка повинна вміщувати інформаційну базу; комунікаційну базу; технологічну базу (технічні та програмні засоби, організаційно-методичне забезпечення) та елементи організаційної культури
13	Продаж за межі підприємства інтелектуальних активів	Потребує вирішення низки управлінських завдань щодо експертизи, права власності та захисту, аудиту, оцінки інтелектуальних активів та вимагає розробки стратегії управління інтелектуальними активами на підприємстві
14	Основні підсистеми СУЗ	Такі підсистеми: цілі та підходи щодо побудови системи; суб'єкти й об'єкти управління (нові та діючі); інформаційно-технічне забезпечення; завдання та функції суб'єктів управління; методологія, методи, засоби, прийоми тощо; система навчання кадрів та підвищення компетентності; творчі колективи; аудит знань

Джерело: узагальнено авторами на основі [5; 9; 10; 12; 17 та ін.].

СУЗ не сформовані повною мірою, а деякі їх елементи представлені фрагментарно. Реалізуються лише окремі складові процеси УЗ через наявність бази знань із неструктурованою інформацією, пасивного ресурсу (інформація не використовується повною мірою), не сформоване єдине інформаційно-комунікаційне поле, не активізується процес навчання в цьому напрямку, недостатньо уваги приділяється з боку керівництва через слабе усвідомлення значущості ключових знань для формування компетентності колективу і набуття конкурентних переваг та забезпечення лідерства на ринку. На підприємствах відсутня ефективна система мотивування робітників і керівників щодо обміну знаннями, професійним досвідом, забезпечення самореалізації, самовдосконалення особистостей колективу та формування організаційної культури підприємства в цілому.

Усе розглянуте раніше щодо впливу економіки знань на розвиток регіону та суб'єктів господарювання свідчить про те, що за рахунок наукової складової в мережі досягається зменшення строків здійснення пошукових і фундаментальних наукових досліджень, інтегрування компетенцій щодо проведення НДДКР, покращення інформаційних потоків між учасниками мережі, яка сприяє розробці нового знання за ланцюгом: доступна інформація – поява нових методів – аналіз – обробка – систематизація – узагальнення і т. п. і зростають можливості створення нового знання.

Науково-інноваційна мережа, на думку авторів [3], інтегрує у собі елементи мереж 3-го, 4-го і 5-го типів (див. табл. 2), з чим слід не погодитися, оскільки здійснення інноваційного процесу (на основі ЕЗ) не має меж і в ньому беруть участь усі п'ять типів мереж (1 – постачальників, 2 – виробників, 3 – споживчі мережі, 4 – коаліції за стандартами, 5 – технологічної кооперації) залежно від потреби, спрямованості, мети впровадження та особливостей інноваційного проекту. Науково-інноваційна мережа є новим утворенням для забезпечення реалізації повного інноваційного циклу (від генерації нових знань до їх втілення у конкретному продукті чи технології підприємства) в межах проектних ланцюгів, що складаються всередині мережі. Науково-інноваційною мережею, за визначенням авторів [3], є динамічна множина взаємопов'язаних економічних агентів, яка функціонує за принципом віртуальної організації та виконує на конкурсній основі великі інноваційні проекти на високому рівні координації цілей та інтеграції науково-дослідницьких ресурсів. Економічні агенти НІМ представлені дослідницькими, проектними, конструкторськими та випробувальними організаціями, а також елементами інноваційної інфраструктури та промисловими підприємствами. Високий рівень їх координації досягається шляхом формування внутрішнього інформаційно-комунікаційного простору НІМ зі спеціально розробленими та сформованими каналами збільшення потужності потоку інноваційного знання та прискорення дифузії інноваційних розробок на усіх рівнях.

Проаналізовані теоретичні та організаційно-економічні особливості забезпечення інноваційного розвитку регіонів в умовах економіки знань дозволили

виділити першочергове завдання – формування НІМ з урахуванням стану справ в Україні. І насамперед нами пропонується визначити науково-інноваційну мережу як складну динамічну соціально-економічну систему, елементи якої взаємопов'язані з урахуванням стандартів міжнародного співробітництва у науковій та інноваційній сферах для реалізації повного інноваційного циклу з формуванням внутрішнього інформаційно-комунікаційного простору на базі СІТ для забезпечення ефективних взаємодій від генерації нових знань до їх втілення у конкретний продукт (технологію, послугу і т. п.) в усіх сферах діяльності. Основною метою формування НІМ є підвищення конкурентоспроможності наукових досліджень за рахунок концентрації дослідницьких ресурсів (людських, інформаційних, матеріально-технічних і т.д.), а також скорочення часу реалізації повного інноваційного циклу.

Особливості НІМ на сучасному етапі розвитку економіки [3; 6; 13] проявляються у такому:

- ✦ доступність нового знання;
- ✦ досяжність змін інноваційного продукту через НДДКР;
- ✦ створення міждисциплінарних проектних груп (дослідних, маркетингових, виробничих, сервісних тощо);
- ✦ інтернаціональність дослідження;
- ✦ взаємопроникнення іноземного капіталу;
- ✦ зростання частки іноземних інвестицій у НДДКР;
- ✦ спрямованість наукових результатів на зовнішні й внутрішні ринки (дифузія);
- ✦ активізація приватних компаній та їх вкладень у дослідження;
- ✦ зростання витрат ТНК на дослідження;
- ✦ підвищення рівня кооперації в науково-інноваційній сфері за участю держави;
- ✦ пристосування інституціональної системи до стандартів міжнародного співробітництва;
- ✦ новітня стратегія інвестицій для вибудовування взаємовідносин мережі.

Визначені особливості доцільно враховувати в процесі формування НІМ на регіональному та державному рівнях.

ВИСНОВКИ

Економіка України сьогодні потребує дієвих механізмів виходу з кризи та ефективних інструментів забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому. Для набуття конкурентних переваг вітчизняними підприємствами на європейському і світовому ринках необхідна глибока взаємодія та співробітництво між великим і малим бізнесом, владою, академічними структурами, вищими навчальними закладами, науково-дослідними організаціями та фінансовим сектором, і головне – це суттєве посилення інноваційної компоненти на основі економіки знань за науковою та інноваційними складовими. Формування НІМ в регіонах має сприяти їх соціально-економічному розвитку та надати додаткові можливості для європейської інтеграції. Отже, створення НІМ у регіонах є довготривалим і досить складним процесом, однак обов'язковим і без-

альтернативним, що потребує конкретизації етапів та обґрунтованого організаційно-економічного підходу до формування, функціонування та розвитку НІМ, чому будуть присвячені подальші дослідження авторів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Асаул А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева; под ред. д. э. н., проф. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.
2. Берлинская Декларация об открытом доступе к научному и гуманитарному знанию / Пер. В. М. Московкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edu.znate.ru/docs/73/index-579781.html>
3. Воронина Л. А. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы / Л. А. Воронина, С. В. Ратнер. – М.: Инфра-М, 2010. – 254 с.
4. Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл. кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
5. Інноваційний розвиток регіонів України: монографія / О. П. Коюда, В. О. Коюда, В. В. Воліков та ін.; під наук. ред. докт. екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 368 с.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
7. Катенев В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур / В. И. Катенев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 217 с.
8. Концепція розвитку регіональної інноваційної системи Харківщини / В. О. Коюда, В. В. Воліков, О. П. Коюда та ін.; під наук. ред. докт. екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 142 с.
9. Коюда В. О. Визначальні фактори розвитку економіки знань на регіональному рівні / В. О. Коюда, О. М. Костіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», – 2013. – Вип. 2, Т. 1. – С. 249–263.
10. Коюда В. О. Знання як інноваційний ресурс економіки знань / В. О. Коюда, О. М. Костіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», – 2013. – Вип. 1, Т. 3. – С. 367–374.
11. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
12. Лабоцкий В. В. Управление знаниями (технологии, методы и средства представления, извлечение и измерения знаний) / В. В. Лабоцкий. – Минск: Современ. шк., 2006. – 392 с.
13. Регіональна інноваційна система: теорія і практика: монографія / О. П. Коюда, О. М. Тимонін, В. О. Коюда та ін.; під наук. ред. докт. екон. наук, проф. В. С. Пономаренка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 688 с.
14. Рякин Е. Национальная инновационная сеть / Е. Рякин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-innovatsionnaya-set>
15. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 646 с.
16. Титов Л. Ю. Принципы формирования инновационных сетей в реальном секторе экономики / Л. Ю. Титов // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1 (29). – С. 14–18.

17. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–59.
18. Цыбульская Э. И. Институциональный аспект обеспечения национальной конкурентоспособности в эпоху экономики знаний / Э. И. Цыбульская // Вчені записки Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія». – Х., 2013. – Т. 19. – С. 268–277.
19. Шерешева М. Ю. Межфирменные сети / М. Ю. Шерешева. – М.: ТЕИС, 2006. – 320 с.
20. Audretsch, D. Innovation in cities: science-based diversity, specialization and localized competition / D. Audretsch, M. Feldman // *European Economic Review*. – 1999. – No. 43. – P. 409–429.
21. Beije, P. A Network Analysis of Markets / P. Beije, J. Groenewegen // *Journal of economic issues*. – March 1992. – Vol. XXVI, No. 1. – P. 87–106.
22. Forsgren, M. Managing Networks in Internationalization Business / M. Forsgren, J. Johanson. – Philadelphia: Gordon & Breach, 1992. – P. 1–16.
23. Griliches, Z. The Search for R&D Spillovers / Z. Griliches // *Scandinavian Journal of Economics*. – 1992. – No. 94 (0). – P. 29–47.
24. Hakanson, H. Evolution Processes in Industrial Networks / H. Hakanson // *A New View of Reality*. – London: Routledge, 1992. – P. 29–143.
25. Imai, K. Interpretation of organization and market / K. Imai, H. Itami // *International Journal of Industrial Organization*. 1984. – No. 2. – P. 285–310.
26. Jaffe, A. Geographical Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations / A. Jaffe, M. Trajtenberg, R. Henderson // *Quarterly Journal of Economics*. – 1993. – No. 108 (3). – P. 577–598.
27. Jones, C. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms / C. Jones, W. Hesterly, S. Borgatti // *Academy of Management Review*. – 1997. – Vol. 22, No. 4. – P. 911–945.
28. Knowledge-based Economy. OECD, 1996 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/>
29. Koiuda, O. Impact of the knowledge economy paradigm on the regional development / O. Koiuda, V. Koiuda // *Modern Science – Moderní věda*. – 2015. – No. 1. – P. 21–26.
30. Podolny, J. Network Forms of Organization / J. Podolny, K. Page // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – No. 24. – P. 57–76.
31. Von Hippel, E. «Sticky Information» and the Locus of Problem Solving: Implication for Innovation / E. von Hippel // *Management Science* 40. – 1994. – No. 4. – P. 429–439.

REFERENCES

- Asaul, A. N., Skumatov, E. G., and Lokteeva, G. E. *Methodologicheskie aspekty formirovaniia i razvitiia predprinimatelskikh setey* [Methodological aspects of formation and development of enterprise networks]. St. Petersburg: Gumanistika, 2004.
- Audretsch, D., and Feldman, M. "Innovation in cities: science-based diversity, specialization and localized competition". *European Economic Review*, no. 43 (1999): 409-429.
- "Berlinskaia Deklaratsiia ob otkrytom dostupe k nauchnomu i gumanitarnomu znaniiu" [Berlin Declaration on Open Access to scientific and humanities]. <http://edu.znate.ru/docs/73/index-579781.html>
- Beije, P., and Groenewegen, J. "Network Analysis of Markets". *Journal of economic issues*, vol. XXVI, no. 1 (1992): 87-106.
- Ekonomika znan – modernizatsiinyi proekt Ukrainy* [Knowledge Economy – modernization project of Ukraine]. Kyiv: Feniks, 2007.
- Fedulova, L. I. "Kontseptualni zasady ekonomiky znan" [Conceptual foundations of the knowledge economy]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2 (2008): 37-59.

- Forsgren, M., and Johanson, J. *Managing Networks in Internationalization Business*. Philadelphia: Gordon & Breach, 1992.
- Griliches, Z. "The Search for R&D Spillovers". *Scandinavian Journal of Economics*, no. 94 (0) (1992): 29-47.
- Hakanson, H. "Evolution Processes in Industrial Networks" In *A New View of Reality*, 29-143. London: Routledge, 1992.
- von Hippel, E. "«Sticky Information» and the Locus of Problem Solving: Implication for Innovation". *Management Science* 40, no. 4 (1994): 429-439.
- Imai, K., and Itami, H. "Interpretation of organization and market". *International Journal of Industrial Organization*, no. 2 (1984): 285-310.
- Jaffe, A., Trajtenberg, M., and Henderson, R. "Geographical Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations". *Quarterly Journal of Economics*, no. 108 (3) (1993): 577-598.
- Jones, S., Hesterly, W., and Borgatti, S. "A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms". *Academy of Management Review*, vol. 22, no. 4 (1997): 911-945.
- Kastels, M. *Informacionnaia epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura* [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow: GU VShE, 2000.
- Koiuda, O. P. et al. *Innovatsiinyi rozvytok rehioniv Ukrainy* [Innovative development of regions of Ukraine]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2014.
- Katenev, V. I. *Setevoy podkhod k organizatsii vzaimodeystviia predprinimatelskikh struktur* [The network approach to the organization of interaction of enterprise structures]. St. Petersburg: IZD-VO SPbGUEF, 2007.
- Koiuda, V. O. et al. *Kontseptsiiia rozvytku rehionalnoi innovatsiinoi systemy Kharkivshchyny* [The concept of regional innovation system Kharkiv]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011.
- Koiuda, V. O., and Kostina, O. M. "Vyznachalni faktory rozvytku ekonomiky znan na rehionalnomu rivni" [Determinants of the development of the knowledge economy at regional level]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1, no. 2 (2013): 249-263.
- Kuzminov, Ya. I., Bendukidze, K. A., and Yudkevich, M. M. *Kurs institutsionalnoy ekonomiki: instituty, seti, transaktsionnye izderzhki, kontrakty* [Course of Institutional Economics: Institutions, networks, transaction costs, contracts]. Moscow: ID GU VShE, 2006.
- Koiuda, O. P. et al. *Rehionalna innovatsiina systema: teoriia i praktyka* [Regional Innovation System: Theory and Practice]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011.
- "Knowledge-based Economy. OECD, 1996". <http://www.oecd.org/>
- Koiuda, O., and Koiuda, V. "Impact of the knowledge economy paradigm on the regional development". *Modern Science – Moderní věda*, no. 1 (2015): 21-26.
- Koiuda, V. O., and Kostina, O. M. "Znannia yak innovatsiinyi resurs ekonomiky znan" [Knowledge as a resource of innovative knowledge economy]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 3, no. 1 (2013): 367-374.
- Labotskiy, V. V. *Upravlenie znaniiami (tekhnologii, metody i sredstva predstavleniia, izvlechenie i izmereniia znaniy)* [Knowledge Management (technology, methods and means of presentation, extraction and measurement of knowledge)]. Minsk: Sovremennaia shkola, 2006.
- Podolny, J., and Page, K. "Network Forms of Organization". *Annual Review of Sociology*, no. 24 (1998): 57-76.
- Riakin, E. "Natsionalnaia innovatsionnaia set'" [The National Innovation Network]. <http://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaia-innovatsionnaya-set>
- Sokolenko, S. I. *Proizvodstvennye sistemy globalizatsii: Seti. Aliansy. Partnerstva. Klasteri : Ukrainskiy kontekst* [The production of globalization: Networks. Alliances. Partnership. Clusters: Ukrainian context]. Kyiv: Logos, 2002.
- Sheresheva, M. Yu. *Mezhfirmennyye seti* [Intercompany network]. Moscow: TEIS, 2006.
- Titov, L. Yu. "Printsipy formirovaniia innovatsionnykh setey v realnom sektore ekonomiki" [Principles of formation of innovation networks in the real economy]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1 (29) (2007): 14-18.
- Tsybul'skaya, E. I. "Institutsionalnyy aspekt obespecheniya natsionalnoy konkurentosposobnosti v epokhu ekonomiki znanyy" [The institutional aspect of national competitiveness in the era of knowledge economy]. *Vcheni zapysky Kharkivskoho humanitarnoho universytetu «Narodna ukrainska akademiia»*, vol. 19 (2013): 268-277.
- Voronina, L. A., and Ratner, S. V. *Nauchno-innovatsionnye seti v Rossii: opyt, problemy, perspektivy* [Research and innovation networks in Russia: experience, problems and prospects]. Moscow: Infra-M, 2010.

АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УКРАИНЫ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

© 2015 ЧЕРНЫШОВА Л. А., КОЗУБ В. А., НОСАЧ Л. Л.

УДК 339.727.22

Чернышова Л. А., Козуб В. А., Носач Л. Л. Анализ привлекательности инвестиционного климата Украины для иностранных инвесторов

Целью статьи является анализ привлекательности инвестиционного климата в Украине, выделение проблем иностранного инвестирования и поиск путей их эффективного решения. Определены основные признаки привлекательности инвестирования для иностранных инвесторов. Проанализирован объем иностранного инвестирования в экономику Украины. Оценена степень влияния инвестирования на уровень инновационного развития отраслей экономики государства. Определена эффективность инвестирования за 2010–2014 гг., которая характеризуется темпами прироста ВВП в Украине. Для более углубленного исследования эффективности иностранных инвестиций проведен регрессионный анализ, отражающий степень зависимости темпов прироста ВВП в сравнении с предыдущим периодом от объема иностранных инвестиций на душу населения, а также темпов прироста иностранных инвестиций в Украину. Обобщены преимущества иностранного инвестирования в Украину, позволяющие быть ей потенциально одной из ведущих стран по привлечению инвестиций. Систематизированы основные причины, препятствующие привлечению иностранных инвестиций в экономику Украины, и предложены пути их устранения, которые смогут повысить инвестиционную привлекательность государства и усовершенствовать инвестиционную деятельность, направленную на инновационное развитие экономики.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестирование, инновационное развитие, инвестиционный климат, эффективность.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Чернышова Лариса Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: melnik_lara@mail.ru

Козуб Виктория Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: kozub.viktoria@mail.ru

Носач Лариса Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: lara-nosach@mail.ru

УДК 339.727.22

UDC 339.727.22

Чернышова Л. А., Козуб В. А., Носач Л. Л. Анализ привлекательности инвестиционного климата Украины для иностранных инвесторов

Метою статті є аналіз привабливості інвестиційного клімату в Україні, виділення проблем іноземного інвестування та пошук шляхів їх ефективного вирішення. Визначено основні ознаки привабливості інвестування для іноземних інвесторів. Проаналізовано обсяг іноземного інвестування в економіку України. Оцінено ступінь впливу інвестування на рівень інноваційного розвитку галузей економіки держави. Визначено ефективність інвестування за 2010–2014 рр., яка характеризується темпами приросту ВВП в Україні. Для більш поглибленого дослідження ефективності іноземних інвестицій проведено регресійний аналіз, який відображає ступінь залежності темпів приросту ВВП порівняно з попереднім періодом від обсягу іноземних інвестицій на душу населення, а також темпів приросту іноземних інвестицій в Україну. Узагальнено переваги іноземного інвестування в Україну, що дозволяють їй бути потенційно однією з провідних країн по залученню інвестицій. Систематизовано основні причини, що перешкоджають залученню іноземних інвестицій в економіку України, та запропоновано шляхи їх усунення, які зможуть підвищити інвестиційну привабливість держави та вдосконалити інвестиційну діяльність, спрямовану на інноваційний розвиток економіки.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестування, інноваційний розвиток, інвестиційний клімат, ефективність.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Чернышова Лариса Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Харьковский государственный университет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: melnik_lara@mail.ru

Козуб Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: kozub.viktoria@mail.ru

Носач Лариса Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: lara-nosach@mail.ru

Chernyshova L. A., Kozub V. O., Nosach L. L. Analysis of the Ukraine's Investment Climate Attractiveness for Foreign Investors

The article is concerned with an analysis of attractiveness of the investment climate in Ukraine, highlighting issues of foreign investment and finding ways to deal with them effectively. The major signs of investment attractiveness for foreign investors have been identified. The volume of foreign investments in Ukraine's economy has been analyzed. The impact of investing on the level of innovation development of branches of the country's economy has been estimated. The efficiency of investment for 2010–2014 has been determined, which is characterized by the GDP growth rate in Ukraine. For a more in-depth studying the efficiency of foreign investment, a regression analysis has been carried out, reflecting dependence of the GDP growth rate from the volume of foreign investments per capita, in comparison with the previous period, as well as the growth rate of foreign investment in Ukraine. Benefits of foreign investment to Ukraine, allowing it to become one of the leading countries to attract potential investment, have been summarized. The basic obstacles to attracting foreign investments into the economy of Ukraine have been systemized and solutions that will enhance the investment attractiveness of the State as well as improve the investment activities aimed at innovative development of economy, have been proposed.

Key words: foreign investments, investment, innovation development, investment climate, efficiency.

Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Chernyshova Larisa A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: melnik_lara@mail.ru

Kozub Viktoriia O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: kozub.viktoria@mail.ru

Nosach Larisa L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: lara-nosach@mail.ru

Глобалізація економіки, посилення конкурентної боротьби обумовлюють формування нової середь економічного росту, де ведуча роль приналежить інноваційному розвитку на основі привачення інвестицій. Сучасна українська економіка, поражена кризою, не може забезпечити належного рівня привачення інвестицій як всередині країни, так і їх притока із-за кордону. Пояснити таке явище можна шляхом виділення проблем формування сприятливого інвестиційного клімату, дослідження основних принципів і особливостей привачення інвестицій, процесу удосконалення нормативно-правової бази і забезпечення її стабільності, створення відповідних гарантій захисту інвесторів і їх капіталів тощо.

Інноваційний шлях розвитку економіки будь-якої країни неможливий без привачення іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції забезпечують не тільки приток додаткового обсягу капіталу, але й трансфер сучасних технологій, методів управління, ноу-хау, що позитивно впливає на розвиток і якість бізнес-процесів, підвищення якості продукції, забезпечення високої ефективності економіки і якості життя населення. Особливу роль в активізації інвестиційної діяльності в Україні повинно зіграти привачення прямих іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, зокрема, з метою реалізації спільних проєктів для вирішення завдань структурної трансформації економіки, впровадження в виробництво нових технологій і підвищення конкурентоспроможності українських товарів [1]. Тому дослідження напрямків удосконалення процесів привачення іноземних інвестицій в економіку України і збільшення їх обсягів є дуже актуальним питанням.

Метою даної статті є аналіз привацельності інвестиційного клімату в Україні, виділення проблем іноземного інвестування і пошук шляхів їх ефективного рішення.

Дослідженню проблем іноземного інвестування і створенню привацельного інвестиційного клімату в науковій літературі приділяється достатньо уваги. Серед зарубіжних дослідників ці питання розглядали Дж. Даннінг, Г. Райтер, Й. Пензель, С. Томсон, Р. Вернон, Х. Шерман, Д. Шнайдер, П. Каймбах і др. Значительний внесок в дослідження розвитку інвестиційної діяльності внесли також вітчизняні вчені, як І. Бондар, А. Бутняров, Г. Вербицкая, Т. Гринев, М. Денисенко, С. Тесля, В. Федоренко, В. Худавердієва, А. Шик і інші. На сучасному етапі вплив іноземних інвестицій на економіку країни досліджується в працях В. Борщевського, Н. Вознесенської, Б. Губського, С. Захарина, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, А. Омельченка, А. Пересади, А. Федоренка, А. Шакина і др. Однак окремі питання цієї проблематики потребують детального наукового дослідження і практичного рішення.

Привачення іноземних інвестицій грає ведучу роль в розвитку національної економіки. Воно сприяє активізації інвестиційного процесу,

впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду розвитку малого і середнього бізнесу, зросту інвестиційного потенціалу країни тощо. Як свідчать результати розвитку багатьох країн (США, Німеччини, Франції, Великобританії, Японії, Китаю тощо), каталізатором інвестиційної активності є саме іноземний капітал, який зіграв ведучу роль в розвитку і структурній перестройці економіки [2].

Потенціальні іноземні інвестори, зокрема, ніж вкладувати кошти, ретельно і з усіх боків аналізують ступінь привацельності країни, того чи іншого регіону, підприємства з метою зменшення ризиків. Для них основними ознаками привацельності інвестування можуть бути наступні: політична стабільність; сприятлива законодавча середь і ступінь захисту іноземних інвесторів в країні; характеристика доступності місцевого ринку; потенціальний ринок праці (наличие кваліфікованої робочої сили і її ціна); забезпечення захисту інтелектуальної власності; сприятливий інвестиційний клімат; зовнішньоекономічна політика (квоти, митні бар'єри тощо). Відповідність об'єкта інвестування основним ознакам привацельності може бути досягнуто з допомогою певних механізмів, створених на основі законодавчої бази, принципів і основ іноземного інвестування, які повинні регулювати розвиток інвестиційної діяльності [3].

Вчені, підприємці, законодавці відзначають, що в Україні до сих пор не створено необхідних і прозорих умов для привачення іноземних інвесторів. По даним Госкомстата, в 2013 р. в економіку України іноземними інвесторами вложено 57056,4 млн долл. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг внесених в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на кінець 2014 р. становив 45916,0 млн долл. США, що на 19,5% менше обсягів інвестицій на кінець 2013 р., і в розрахунок на душу населення становить 1067,8 долл. США [4].

Розподіл прямих інвестицій в Україну по основним країнам-інвесторам представлено на рис. 1. На основі даних, представлених на рис. 1, можна зробити висновок, що на Кіпр, Німеччину і Нідерланди припадає практично половина прямих іноземних інвестицій. Інтересний той факт, що приблизно третина іноземних інвестицій поступає із офшорних зон, якими є Кіпр і Віргінські острови.

На 31.12.2014 р. значительні обсяги іноземних інвестицій зосереджені в фінансових установах (11537,4 млн долл. США), на підприємствах оптової торгівлі і посередництва в торгівлі (6019,2 млн долл. США) і в організаціях, здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям (3804,4 млн долл. США).

Стабільною є зацікавленість інвесторів к підприємствам металургічного вироб-

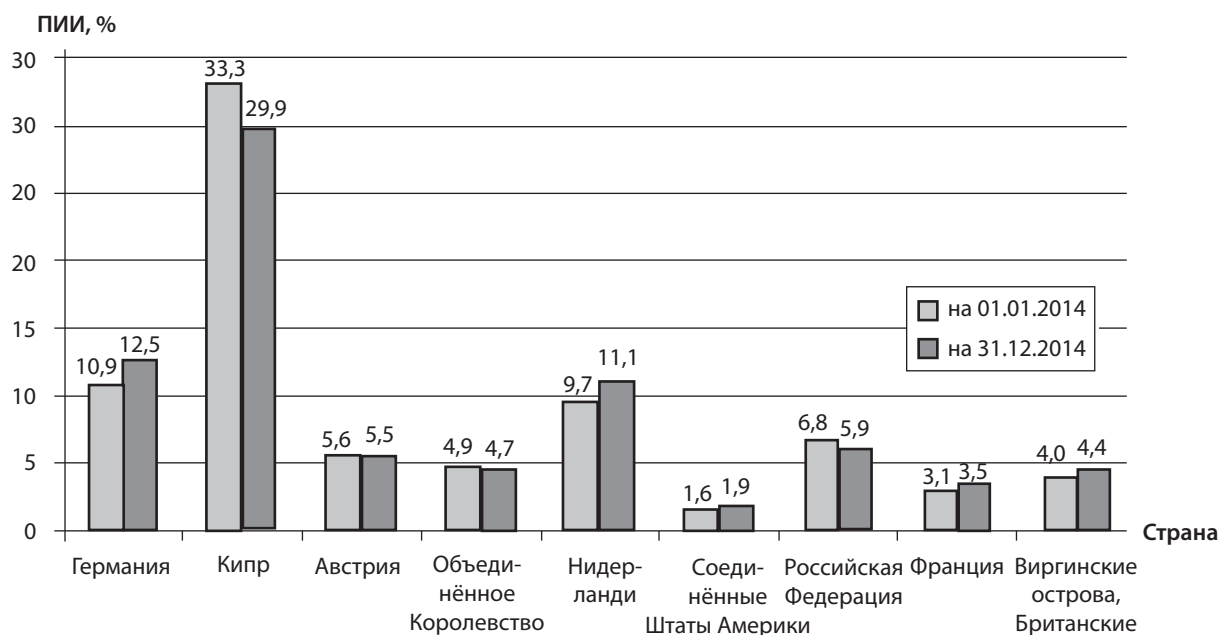


Рис. 1. Распределение прямых инвестиций в Украину по основным странам-инвесторам, %

ства и производства готовых металлических изделий, в которые нерезидентами вложено 5538,3 млн долл. США, и к производству пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 2732,4 млн долл. США. Прямых иностранных инвестиций всего было вложено в 12,8 тыс. предприятий Украины [4]. На основании проведенного анализа видно, что, к сожалению, наиболее привлекательными для иностранных инвесторов остаются виды экономической деятельности, которые не относятся к высокотехнологическим и не являются основными факторами инновационного развития страны.

На уровне государства результатом инвестирования не является сумма прямых или непрямых доходов участников того или иного инвестиционного контракта. Наиболее важными являются внешние по отношению к нему эффекты. Среди таких внешних эффектов выделяют уровень развития частного бизнеса, освоение новых технологий, получение навыков управления и обучения персонала, усиление института частной собственности, повышение конкурентоспособности экономики, развитие существующей инфраструктуры. Таким образом, инвестиционная деятельность в стране должна быть направлена на повышение темпов экономического роста, что измеряются, прежде всего, в объемах и темпах изменения валового внутреннего продукта (ВВП). Это фактически отражает уровень эффективности инвестиционной деятельности, что должно быть критерием оценки политики государственного уровня.

Наиболее универсальным способом оценивания эффективности инвестиционной деятельности является определение чувствительности экономики к инвестиционной деятельности. Можно гипотетически предположить, что для государства существует определенный порог чувствительности экономики к инвестициям, имея в виду их объем, структуру и динамику. Его достижение означает получение синергетического эффекта в виде роста ВВП в ответ на прирост инвестиций. Если такой

рост имеет место, инвестиции можно рассматривать как соответствующие особенностям развития государства по отраслевой структуре или уровню технологий.

В рамках данного предположения сравним темпы прироста инвестиций и темпы прироста ВВП за период 2010–2014 гг. [4]. Результаты сравнения показаны на рис. 2, где видно, что направление связи темпов прироста ВВП и прироста иностранных инвестиций в начальном периоде (2010–2011 гг.), скорее всего, относится к остаточным эффектам прироста инвестиций за предыдущие годы. В последующий же период (2012–2014 гг.) наблюдается резкое снижение ВВП при значительном сокращении темпов прироста иностранных инвестиций.

Для более углубленного исследования эффективности иностранных инвестиций используем анализ регрессии. Для этого исследуем за 2010–2014 гг. степень зависимости темпов прироста ВВП по сравнению с предыдущим периодом от объема иностранных инвестиций на душу населения (грн) и темпов прироста иностранных инвестиций в Украину (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициенты регрессии, полученные в результате изменения темпов прироста ВВП Украины

Зависимая переменная	Коэффициент регрессии
Объем иностранных инвестиций на душу населения	0,3432
Темпы прироста иностранных инвестиций	0,2034

Как видно из табл. 1, наличие связи между влиянием переменных на темпы прироста ВВП является незначительным, т. е. параметры такой зависимости не являются статистически значимыми. Это означает, что инвестиционные вложения преимущественно краткосрочные

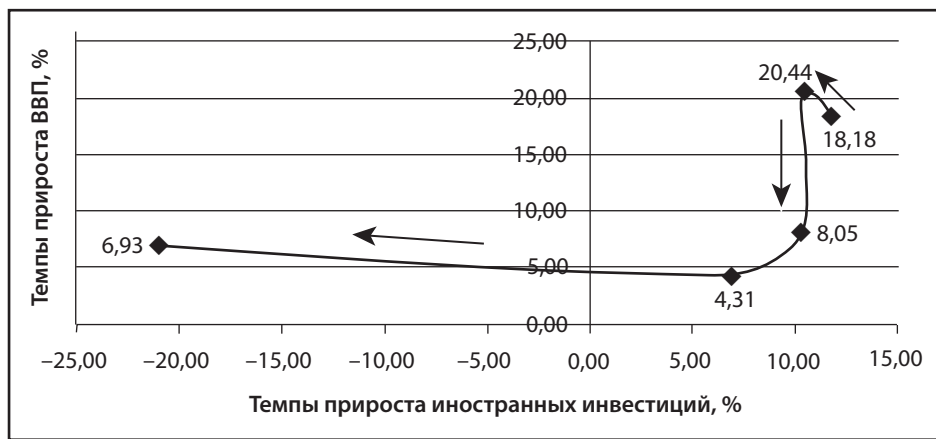


Рис. 2. Зависимость темпов прироста ВВП от прироста иностранных инвестиций в Украину за 2010–2014 гг.

и не формируют инновационный и технологический потенциал экономики государства, а поэтому имеют слабое влияние на увеличение ВВП. Объем инвестиций на душу населения в 2012–2014 гг. имеет тенденцию к снижению, что требует увеличения прироста инвестиций для получения адекватной реакции экономики.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что в Украине имеют место проблемы, которые заставляют инвесторов сокращать объемы инвестиций, выводить свои капиталы из экономики страны, вкладывать меньше, чем раньше. Чтобы подтвердить эти факты, воспользуемся результатами исследования Европейской Бизнес Ассоциации (ЕБА), которая провела исследование инвестиционной привлекательности Украины. Анализ показывает, что по показателю «Индекс инвестиционной привлекательности» рейтинг Украины на конец 2014 г. снизился на 0,15 пункта и составил 2,5, что является самым низким показателем за прошлый год (табл. 2) [8]. За последние годы, начиная с конца 2011 г., прослеживается четкая тенденция к ухудшению инвестиционного климата, и на конец 2013 г. показатели значительно ухудшаются, а именно,

с вероятностью 55% эксперты считают Украину неблагоприятным государством для инвестирования [6].

По рейтингу легкости ведения бизнеса Doing Business на 2014 г. Украина заняла 112 место среди 189 государств; по рейтингу налоговой нагрузки в 2014 г. Украина заняла 164 место среди 189 стран (по рейтинговой оценке Doing Business), что является очень низким показателем [5].

Реальная экономическая ситуация и уровень привлечения прямых иностранных инвестиций в Украину значительно затрудняют инвестиционную деятельность. Имеющийся объем вложений не обеспечивает предпосылок экономического роста и даже полноценного воспроизводства их текущего состояния. На инвестиционную привлекательность значительно влияет не только общее состояние экономики страны, но и условия ведения бизнеса, в частности, степень вмешательства государства, уровень коррупции, негативные политические факторы. Незаметным остается то, что государство за последние годы сделало ощутимые шаги в направлении интеграции в мировую экономику [7].

Собственный опыт иностранных инвесторов также является неотъемлемым фактором в формировании инвестиционной привлекательности нашей страны.

Таблица 2

Показатель индекса инвестиционной привлекательности Украины

Показатель	1/10	3/10	1/11	3/11	1/12	3/12	1/13	2/13	3/13	4/13	1/14	2/14	3/14	4/14
Инвестиционный климат (ИК) в Украине	2,7	3,6	3,7	2,3	1,7	1,8	1,7	1,7	1,9	1,5	2,0	2,1	2,1	1,9
Динамика ИК за последние 3 месяца	3,2	3,1	3,6	2,5	2,2	2,1	2,1	2,2	2,4	1,7	2,4	2,7	2,7	2,6
Ожидаемая динамика ИК в последующие 3 месяца	3,4	3,2	3,2	2,7	2,3	2,2	2,3	2,4	2,7	1,8	3,6	3,2	3,1	3,0
Прибыльность для новых участников: последующие 3 месяца	3,9	3,2	3,4	2,6	2,1	2,3	2,2	2,2	2,5	2,0	2,7	2,6	2,5	2,3
ИК основной отрасли: последующие 3 месяца	3,2	3,0	3,1	2,7	2,5	2,3	2,3	2,3	2,5	2,0	2,9	3,0	2,9	2,7
Общий ЕБА индекс	3,08	3,20	3,40	2,56	2,18	2,14	2,12	2,17	2,39	1,81	2,72	2,74	2,65	2,50

КУкраине, как потенциальному рынку инвестиций, приковано постоянное внимание мировых институтов разного направления, которые на основе своих исследований информируют мировое сообщество об инвестиционной привлекательности страны. Украина потенциально может быть одной из ведущих стран по привлечению инвестиций, поскольку имеет ряд преимуществ среди других стран (рис. 3).

На данный момент состояние инвестиционного климата в Украине является неудовлетворительным. В табл. 3 нами представлены основные причинами, препятствующие привлечению иностранных инвестиций в экономику Украины, и предложены пути их устранения, которые смогут повысить инвестиционную привлекательность государства и усовершенствовать инвестици-

онную деятельность, направленную на инновационное развитие экономики.

ВЫВОДЫ

Таким образом, функционирование механизма привлечения иностранных инвестиций возможно лишь в совокупности с эффективным механизмом государственных гарантий и системой законодательного, нормативного, информационного обеспечения иностранных инвестиций, организацией системы их страхования и перестрахования, содействием развитию банковско-кредитной системы. Реализация указанных мероприятий существенно изменит инвестиционную среду в Украине и будет стимулировать приток иностранных инвестиций, создаст надежную основу для инновационного развития экономики и повышения качества жизни граждан. ■



Рис. 3. Преимущества иностранного инвестирования в Украину

Таблица 3

Причины, препятствующие привлечению иностранных инвестиций в Украину, и пути их устранения

Причины, препятствующие привлечению иностранных инвестиций в экономику Украины	Предложения по улучшению инвестиционного климата в Украине
1	2
Отсутствие собственной системы оценки инвестиционного климата страны и ее отдельных регионов. Иностранные инвесторы ориентируются на оценки многочисленных консалтинговых фирм, регулярно отслеживающих инвестиционный климат во многих странах мира, в том числе и в Украине. Однако оценки инвестиционного климата, представленные зарубежными экспертами на регулярных заседаниях, проводимых вне Украины и без участия украинских экспертов, представляются мало достоверными, а возможно, и предвзятыми	Проведение постоянного мониторинга и информирование потенциальных инвесторов об изменениях в инвестиционной среде государства
Политическая нестабильность. Инвестор чувствует себя неуверенно, когда политический курс страны меняется довольно часто, при этом слабая экономика Украины не всегда может предложить быструю возможность получения высокой прибыли, чтобы рисковать капиталом	Обеспечение политической и экономической стабильности
Неразвитость рыночной инфраструктуры международного бизнеса в Украине. Недостаточное количество соответствующих экспертов, аудиторов, консультантов сдерживает увеличение поступлений иностранного капитала	Развитие инвестиционного рынка и инвестиционной структуры

1	2
<i>Нестабильность налоговой политики.</i> Высокий уровень и большое количество налогов лишает государство конкурентных преимуществ при привлечении иностранных инвесторов. Одним из самых острых является вопрос своевременного возврата ранее уплаченного НДС налоговыми органами. Условия налогообложения инновационно-инвестиционной деятельности не стимулируют ее развитие	Повышение эффективности системы администрирования налогов, автоматизация процессов анализа налоговых данных, систематизация и накопление информации в разрезе налогоплательщиков, сокращение расходов плательщиков на начисление и уплату налогов
<i>Несовершенное законодательство находится в недостаточном правовом обеспечении,</i> в частности по вопросам платежей в бюджеты всех уровней и централизованные фонды специального назначения, длительной процедуры регистрации и получения необходимых сертификатов, несовершенной системы рассмотрения дел в хозяйственных судах и несвоевременного выполнения их решений; отсутствия действенного механизма правовой защиты инвесторов от должников и нечестных партнеров. Всё это стало причиной выхода из украинского рынка многих крупных компаний	Совершенствование законодательства, которое обеспечит регулирование инвестиционной деятельности в соответствии с европейскими нормами. Реализация инвестиционных проектов по принципу «единого окна»
<i>Таможенные барьеры.</i> Большое количество жалоб среди деловых кругов зарубежных стран вызывает работа таможенных служб, связано, в основном, с нестабильностью законодательства и коррумпированностью этих структур. Высокие ставки пошлины на ввоз при поступлении иностранных инвестиций в Украину, недоразумения с таможенными органами при определении таможенной стоимости товаров, способа начисления пошлины и акцизного налога, задержки грузов на несколько дней – всё это делает поставки в Украину и за ее пределы менее привлекательными в глазах западных бизнесменов	Гармонизация законодательства, норм и правил в различных секторах торговли и инвестирования; создание условий для сближения стандартов ключевых отраслей экономики Украины с европейскими стандартами
<i>Отсутствие действенной системы страхования</i> – недостаточно развиты механизмы государственного страхования иностранных инвестиций	Создание государственных гарантий защиты инвестиций
<i>Высокий уровень темпов инфляции в стране,</i> нестабильность курса национальной валюты	Формирование стабильного и эффективного менеджмента страны, снижение уровня дефицита торгового баланса и госдолга, проведение антиинфляционных мер НБУ
<i>Ненадежность банковской системы.</i> Украинские банки потеряли доверие иностранных кредиторов, а также доверие населения. Ограниченным является кредитование банками юридических и физических лиц, значительно уменьшился объем депозитов, которые находятся на счетах украинских банков	Обеспечение условий стабильной и эффективной работы банковской системы

ЛИТЕРАТУРА

- Бондар І. Р.** Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі / І. Р. Бондар // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. – С. 62–71.
- Бутняров А.** Сприятливий інвестиційний клімат країни – запорука залучення іноземних інвестицій / А. Бутняров // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 3-4. – С. 29–32.
- Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети:** монографія / За ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
- Инвестиции внешнеэкономической деятельности Украины** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Рейтинг экономик Doing Business** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/rankings>
- Сімонова М. В.** Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями / М. В. Сімонова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – № 1 (59). – С. 283–287.
- Чернишова Л. О.** Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л. О. Чернишова, В. В. Сазанова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 87–90.
- European Business Association** [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eba.com.ua>

REFERENCES

- Bondar, I. R. "Problemy zaluchennia inozemnykh investytsii v Ukrainu na suchasnomu etapi" [Problems of attraction of foreign investments in Ukraine today]. *Rehionalna ekonomika*, no. 4 (2009): 62-71.
- Butniarov, A. "Spriyatlyvyi investytsiinyi klimat krainy – zaporka zaluchennia inozemnykh investytsii" [Favourable investment climate – the key to attracting foreign investment]. *Rynok tsinnykh paperyv Ukrainy*, no. 3-4 (2008): 29-32.
- Chernyshova, L. O., and Sazanova, V. V. "Osoblyvosti zaluchennia ta stymuliuвання inozemnoho investuvannia v Ukraini" [Features attracting and encouraging foreign investment in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 2 (2013): 87-90.
- Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety* [State Regional Policy of Ukraine: features and strategic priorities]. Kyiv: NISD, 2007.
- "European Business Association" <http://eba.com.ua>
- "Investitsii vnesheekonomicheskoy deiatelnosti Ukrainy" [Investments of foreign economic activity of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- "Reyting ekonomik Doing Business" [Rating economies Doing Business]. <http://www.doingbusiness.org/rankings>
- Simonova, M. V. "Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy na osnovi analizu metodyk, rozroblenykh providnymy mizhnarodnymy orhanizatsiiamy" [Evaluation of investment attractiveness of Ukraine based analysis techniques developed by leading international organizations]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, no. 1 (59) (2012): 283-287.

СОЦІАЛЬНИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ: ГЕНЕЗИС МОДЕЛЕЙ ТА КОНЦЕПЦІЙ

© 2015 БУГАЙЧУК Н. В.

УДК 316.42:330,34

Бугайчук Н. В. Соціальний вектор економічного розвитку держави: генезис моделей та концепцій

Метою даної статті є дослідження теоретико-методичних засад економічного та соціального розвитку і обґрунтування взаємозв'язку економічного розвитку та якості рівня життя населення. Розкрито сутність поняття «розвиток» та наведено наукові підходи різних авторів до визначення дефініції «економічний розвиток». Виділено відмінності між категоріями «економічне зростання» та «економічний розвиток». Досліджено моделі економічного розвитку, які поділяються відповідно до основних течій економічної думки на кейнсіанські, неокласичні, інституціональні та нові ендогенні. Визначено, що основними чинниками економічного розвитку виступають людський капітал та накоплення знань. Зазначено, що пріоритетним фактором соціально-економічного розвитку є покращення якості рівня життя населення та можливість задоволення потреб усіх членів суспільства. Зроблено висновок, що ефективне функціонування соціального комплексу забезпечує формування людського потенціалу, що, у свою чергу, забезпечуватиме економічний розвиток економіки в цілому.

Ключові слова: розвиток, економічний розвиток, економічне зростання, соціальний розвиток, соціально-економічний розвиток, соціальний комплекс.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 18.

Бугайчук Наталія Володимирівна – аспірантка, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: nataliia.buhaichuk@gmail.com

УДК 316.42:330,34

UDC 316.42:330,34

Бугайчук Н. В. Социальный вектор экономического развития государства: генезис моделей и концепций

Целью данной статьи является исследование теоретико-методических основ экономического и социального развития и обоснование взаимосвязи экономического развития и качества уровня жизни населения. Раскрыта сущность понятия «развитие» и приведены научные подходы различных авторов к определению дефиниции «экономическое развитие». Выделены различия между категориями «экономический рост» и «экономическое развитие». Исследованы модели экономического развития, которые делятся в соответствии с основными течениями экономической мысли на кейнсианские, неоклассические, институциональные и новые эндогенные. Определено, что основным фактором экономического развития выступают человеческий капитал и накопление знаний. Отмечено, что приоритетными факторами социально-экономического развития выступают улучшение качества уровня жизни населения и возможность удовлетворения потребностей всех членов общества. Сделан вывод, что эффективное функционирование социального комплекса обеспечивает формирование человеческого потенциала, что, в свою очередь, будет обеспечивать развитие экономики в целом.

Ключевые слова: развитие, экономическое развитие, экономический рост, социальное развитие, социально-экономическое развитие, социальный комплекс.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 18.

Бугайчук Наталья Владимировна – аспирантка, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: nataliia.buhaichuk@gmail.com

Buhaichuk N. V. Social Vector in the Economic Development of the State: Genesis of Models and Conceptions

The article is aimed at studying the theoretical-methodological foundations of economic and social development as well as substantiation of interrelationship of economic development and the quality of the population's standard of living. The essence of the notion of «development» has been disclosed, scientific approaches by different authors to the definition of «economic development» has been provided. Differences between the categories of «economic growth» and «economic development» have been allocated. Models of economic development, which are divided in accordance with the main currents of economic thought on the Keynesian, neoclassical, institutional and new endogenous, have been explored. It has been found that the main determinants of economic development are human capital and accumulation of knowledge. It has been specified that as the priority factors of socio-economic development act the improvement of quality of the population's standard of living together with the possibility of meeting the needs of all members of society. It has been concluded that the effective functioning of the social complex provides formation of human capacity, which, in turn, will ensure the development of economy as a whole.

Key words: development, economic development, economic growth, social development, socio-economic development, social complex.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 18.

Buhaichuk Nataliia V. – Postgraduate Student, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: nataliia.buhaichuk@gmail.com

Соціальний вектор модернізації економіки виступає головною передумовою зменшення соціальних ризиків та загроз, рушійною силою розвитку науки і техніки, дієвим інструментом розв'язання соціально-економічних проблем і головним чинником цивілізаційного прогресу. Відтак, пріоритетним фактором соціально-економічного розвитку залишається підвищення рівня та якості життя населення та можливість задоволення різноманітних потреб усіх членів суспільства.

Вивченню питань економічного розвитку присвячено наукові праці Р. Солоу, Р. Лукаса, Й. Шумпетера, Р. Харрода, Е. Домара, У. Льюїса, С. Мочерного та ін. Поглибленням теоретико-методичних засад соціально-економічного розвитку, політики регулювання соціальної сфери і використовуваних державою механізмів

в управлінні соціально-економічними процесами займаються такі вітчизняні й зарубіжні вчені: О. Іляш, П. Кобиліна, В. Куценко, Е. Лібанова, Я. Остафійчук, С. Плотницька, О. Попова, А. Шевчук та ін. Однак питання взаємозв'язку та взаємозалежності соціально-економічного розвитку та якості рівня життя населення потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Мета статті полягає в дослідженні генезису моделей економічного розвитку та концептуальному осмисленні ключової ролі соціального вектора економічного розвитку держави через призму його напрямів та принципів.

Загальновідомо, що розкриття змісту категорії «економічний розвиток» потребує дослідження сутності поняття «розвиток», який, зокрема, в економічному словнику трактується як процес покращення якості

життя всього населення, у філософському словнику розглядається як закономірна спрямована незворотна якісна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів [13, с. 479].

Багаторічні дослідження Й. Шумпетера вказують на те, що розвиток є динамічним явищем, відтак, визначається певною зміною траєкторії руху, зсунення стану рівноваги шляхом переходу економічної системи від заданого на певний момент часу центру рівноваги до іншого, постійною адаптацією економіки до мінливого центру рівноваги [15, с. 142]. Примітно, що Л. Гапоненко і А. Пакрухин також визначають розвиток як рух уперед, здатність до набуття нових рис і становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюцію, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також зростання і розширення [1, с. 11].

Варто зауважити, що у світовій науковій думці сформувались різні погляди на взаємозалежність категорій «економічне зростання» та «економічний розвиток», які узагальнені в *табл. 1*.

Вважаємо, економічний розвиток – це процес структурно-динамічної модернізації соціально-економічної системи та, як стверджує Д. Євдокимова, багатоваріантний циклічний процес, який виявляється через кількісні та якісні зрушення у структурі системи при збереженні її цілісності, стійкість якого забезпечується лише за умов його керованості з боку надсистеми [2, с. 8].

Окрім змістового навантаження, в економічній теорії сформувалися чотири типи моделей економічного розвитку, які відповідають основним течіям економічної думки: кейнсіанська, неокласична, інституціональна та нові ендогенні моделі розвитку. Генезис моделей економічного розвитку наведений у *табл. 2*.

Важливо зазначити, що виділення серед моделей економічного розвитку нових ендогенних моделі економічного розвитку актуалізує концептуальність соціального вектора економічного розвитку як головного пріоритету модернізації соціально-економічної системи держави. Адже пріоритетними факторами економічного розвитку в зазначених моделях виступають людський

Таблиця 1

Науковий огляд змістових категорій «економічне зростання» та «економічний розвиток»

№ з/п	Автор	Підхід
Економічне зростання		
1	С. Кузнець [17, с. 11]	Економічне зростання – це процес, що складається з окремих взаємодій, у результаті яких економічна матерія надходить у національну економіку та передається від однієї її частини до іншої
2	С. Мочерний [7, с. 281]	Економічне зростання – це процес кількісно-якісних зрушень у межах технологічного способу виробництва, зумовлених відповідними суперечностями та чинниками, який виражається у збільшенні обсягів суспільного виробництва
3	К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю [3, с. 634]	Економічне зростання – це збільшення виробничих можливостей, що проходить зі збільшенням кількості використовуваних факторів виробництва або вдосконаленням техніки і технології
4	Дж. С. Мілл [6, с. 10]	Економічне зростання визначається через приріст багатства, обумовлений величиною наявних факторів виробництва та їх продуктивністю
5	І. Ушачов [12, с. 5]	Економічне зростання – це більш широке поняття, ніж збільшення валового внутрішнього продукту (ВВП). Зростання ВВП – це один із інструментів, який забезпечує економічний розвиток, а економічне зростання передбачає нарощування соціально-економічного потенціалу країни, поліпшення якості життя і збільшення чисельності населення, підвищення рівнів його освіченості та здоров'я, розвиток усіх форм безпеки, рівноправну участь у міжнародному поділі праці
Економічний розвиток		
6	Д. М. Євдокимова [2, с. 8]	Економічний розвиток – динамічний багатоваріантний циклічний процес, який має спіралеподібну форму та виявляється через кількісні та якісні зрушення у структурі системи при збереженні її цілісності, стійкість якого забезпечується лише за умов його керованості з боку надсистеми
7	М. Шніцер [14, с. 322]	Економічний розвиток – це не тільки збільшення реального обсягу виробництва, а й урізноманітнення різновидів продукції порівняно з тими, що випускалися раніше
8	К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Беляєв та ін. [8, с. 316]	Економічний розвиток – це процес переходу країни від одного стану економіки до іншого, більш досконалого – тобто якісно нового на основі відповідних структурних та інституціональних зрушень. Комплексно це проявляється в якісному вдосконаленні всієї економічної системи
9	Т. Сокольська [9, с. 74]	Економічний розвиток – це процес кількісного та якісного зростання виробництва продукції та послуг відповідно до потреб населення й суспільства
10	Й. Шумпетер [18, с. 7]	Економічний розвиток – це позитивні, якісні зміни, нововведення у виробництві, у продукції та послугах, у галузі управління, в інших сферах життєдіяльності та видах економічної діяльності

Генезис теорій, концепцій та моделей економічного розвитку

Модель	Теорії/концепції	Основні положення наукових здобутків	Змістовий вектор економічного розвитку
Економічний підхід			
Кейнсіанська модель	Теорія «порочного кола бідності» Г. Зінгера, Р. Пребиша, Х. Лейбенштайна, Р. Нурксе та Б. Кналла	Зростання національного доходу на душу населення і покращення якості умов життя залежить від чисельності населення, рівня продуктивності праці та обсягів капіталу	Економічний розвиток полягає у зміні техніко-економічних параметрів та нехтуванні низки елементів соціально-економічних відносин
	Теорія стадій економічного розвитку У. Ростоу	Виділення стадій економічного зростання: традиційне суспільство, перехідне суспільство, стадія підйому, стадія зрілості, стадія високого рівня масового споживання та стадія пошуку якості життя	
	Теорія «великого поштовху» Н. Розенштейна-Родана, Р. Харрода, Е. Домара, А. Хіршмана	Основна увага приділяється інвестиціям, спрямованим на зростання національного доходу; збалансоване зростання здійснюється за допомогою незбалансованих інвестицій	
	Модель економічного зростання з двома дефіцитами Х. Ченері, М. Бруно та А. Страута	Економічний розвиток може обмежуватися не тільки масштабами інвестицій, а й готівковими фондами іноземної валюти, необхідної для придбання найважливіших виробничих ресурсів і техніки	
Неокласична модель	Теорія дуалістичної економіки У. Льюїса	Економічне зростання в промисловому секторі буде відбуватися завдяки залученню додаткової робочої сили, а в традиційному зростання виробництва відбуваються при скороченні кількості зайнятих	Економічний розвиток розглядається як процес подолання дуалізму між традиційним і сучасним секторами
	Модель дуалістичної економіки з надлишковою пропозицією праці Дж. Фей та Г. Раніса	Аналізується дуалізм ринку праці, ринку товарів і ринку фінансових коштів	
	Модель Р. Солоу	Норма заощаджень в економіці визначає розмір запасу капіталу і, відповідно, обсяги виробництва	
Інституціональний підхід			
Інституціональна модель	«Азіатська драма» Г. Мюрдала	Вирішальне значення для успішного технічного і економічного розвитку має докорінна зміна відсталих соціальних і політичних інститутів	Економічний розвиток розуміється як інвестиції в людський капітал та ліквідація бідності; підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства
	Концепція Т. Шульца	Освітній рівень населення зумовлює його здатність використовувати інформацію та технологію для економічного розвитку	
	Концепція Е. де Сото	Капітал виступає як потенціал розгортання нового виробництва, а інститутом трансформації капіталу є інститут права	
Соціальний підхід			
Нові ендогенні моделі	Модель Р. Лукаса	Найважливішою частиною в накопиченні людського капіталу є навчання на практиці	Економічний розвиток полягає в накопиченні людського капіталу та інвестуванні в освіту
	Модель П. Ромера	Темп економічного зростання знаходиться у прямій залежності від величини людського капіталу, зосередженого у сфері отримання нового знання	
	Модель з людським капіталом Менк'ю – Ромера – Вейла	Основним фактором економічного зростання виступає людський капітал та важливість нагромадження знань	
	Модель Дж. Гроссмана та Е. Хелпмана	Допускається перерозподіл людського капіталу між двома країнами	

капітал та нагромадження знань. Окрім того, варто додати, що можливість задоволення різноманітних потреб усіх членів суспільства, покращення якості життя населення, а, відтак, вирішення проблеми соціальної невідповідності та спрямованості економічного розвитку забезпечується його соціальною складовою.

Зуважимо, що поняття «соціальний розвиток» у спеціальній літературі розуміється в широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні соціальний розвиток – це такий тип змін у суспільстві, що характеризується переходом усіх суспільних відносин до якісно нового стану. Тобто під соціальним розвитком розуміють усю сукупність економічних, соціальних, політичних і духовних процесів, наслідком яких є якісні перетворення в суспільстві. Таким чином, соціальний розвиток визначає соціальні зміни у всіх підсистемах суспільства як соціальної системи [11, с. 7]. У вузькому значенні «соціальний розвиток» – це система суспільних відносин по створенню умов, що забезпечують достатній життєвий рівень та вільний розвиток людини [10, с. 33].

Додамо також, що в інтересах соціального розвитку необхідно орієнтувати економіку на більш ефективне задоволення індивідуальних і колективних потреб індивіда. При цьому ефективність реалізації соціальної функції держави необхідно розглядати за сукупністю таких взаємопов'язаних факторів: 1) можливості отримання індивідом (у разі необхідності) державної підтримки для забезпечення мінімального рівня життя; 2) якості та доступності для індивіда необхідних соціальних послуг (у межах сформованої в державі системи соціальних стандартів); 3) ефективності дій інституційно-правової системи, яка повинна забезпечувати узгодження інтересів різних сторін [16, с. 112].

Таким чином, якісна складова розвитку економіки виявляється у взаємопов'язаних і взаємозалежних між собою процесах соціального та економічного розвитку, які трансформуються у процес соціально-економічного розвитку. Так, на думку Л. Лебедевої, соціально-економічний розвиток – це складний процес, який позначає рух вгору всієї соціально-економічної системи, що здійснюється шляхом кількісних і якісних змін не лише у сфері виробництва й розподілу, інвестицій та споживання, але і в такій частині, як: техніки і технології виробництва, способів управління, економічної політики, характеру та якості інститутів, або правил гри, у рамках яких функціонує економіка держави, культурних уподобань та цінностей, суспільних відносин, що виникають у зв'язку з процесом відтворення та стану природного середовища [5, с. 56].

Загальновідомо, що головним чинником вирішення соціально-економічних проблем у багатьох країнах світу є якість освіти, що належить до найпріоритетніших видів економічної діяльності. Розвиток освіти, підвищення освітнього рівня населення формує сучасне соціально орієнтоване ринкове мислення, сприяє утвердженню цивілізованої ринкової економіки.

Варто також зазначити, що важливою складовою робочої сили є здоров'я, а індикатором соціального відтворення виступає суспільне здоров'я, яке ВООЗ роз-

глядає крізь призму якості та способу життя населення [4, с. 28–33]. Відповідно якісне задоволення потреб людини в належних умовах життя, сприяння відтворенню моральних, духовних, інтелектуальних і значною мірою фізичних властивостей індивіда, формування його як економічно активної особистості, що задовольняє певні вимоги суспільства до якості робочої сили виступає основним чинником соціально-економічного розвитку [4, с. 20]. За таких умов соціальний вектор економічного розвитку визначається такими напрямками, як: соціально-побутовий, соціально-культурний, адміністративний, ринковий та соціальної підтримки (рис. 1).

Отже, варто погодитись із В. Куценко в тому, що соціальний вектор економічного розвитку має здійснюватися з урахуванням таких принципів:

- ✦ *системності*, тобто такого підходу, який передбачає, що всі дії, планові чи реалізовані на конкретній території щодо підвищення соціального чинника в економічному розвитку, незалежно від їх спрямованості, мають розглядатися системно, у тісному взаємозв'язку з усіма факторами територіального устрою;
- ✦ *соціоцентризму*, що базується на здатності соціуму адаптивно розвиватися щодо природного середовища;
- ✦ *науковості*, який ґрунтується на науковому забезпеченні поєднання екологічних, економічних і соціальних факторів та показників з урахуванням інтересів суспільства з метою формування ефективного простору та забезпечення сталого розвитку територій;
- ✦ *ефективності*, який визначає необхідність повного доведення того, що будь-які дії у зв'язку з реформуванням територіального устрою регіону, у тому числі й природногосподарського характеру, дадуть найбільший ефект у забезпеченні необхідної якості життя населення з мінімальними фінансовими та соціальними витратами;
- ✦ *адаптивності*, який передбачає при розвитку соціальної сфери необхідність урахування можливих змін факторів зовнішнього середовища (змін законодавства, динаміки цін на природні ресурси), які доцільно використати для коригування пріоритетів і механізмів розвитку природокористування;
- ✦ *екологічності*, під яким розуміється функціонування та розвиток територій з урахуванням рекреаційного потенціалу, екологічної ємності та інших екологічних показників;
- ✦ *оптимізації*, що передбачає прийняття найбільш раціональних рішень при дослідженні та формуванні еколого-економічних систем, у тому числі використанні власної бази територій, на основі оптимального розподілу навантаження з одночасним використанням екологічного та економічного інструментарію;
- ✦ *спадковості*, який ґрунтується на тому, що пропонувані адміністративні кордони територій мають, за можливості, не порушувати існуючий

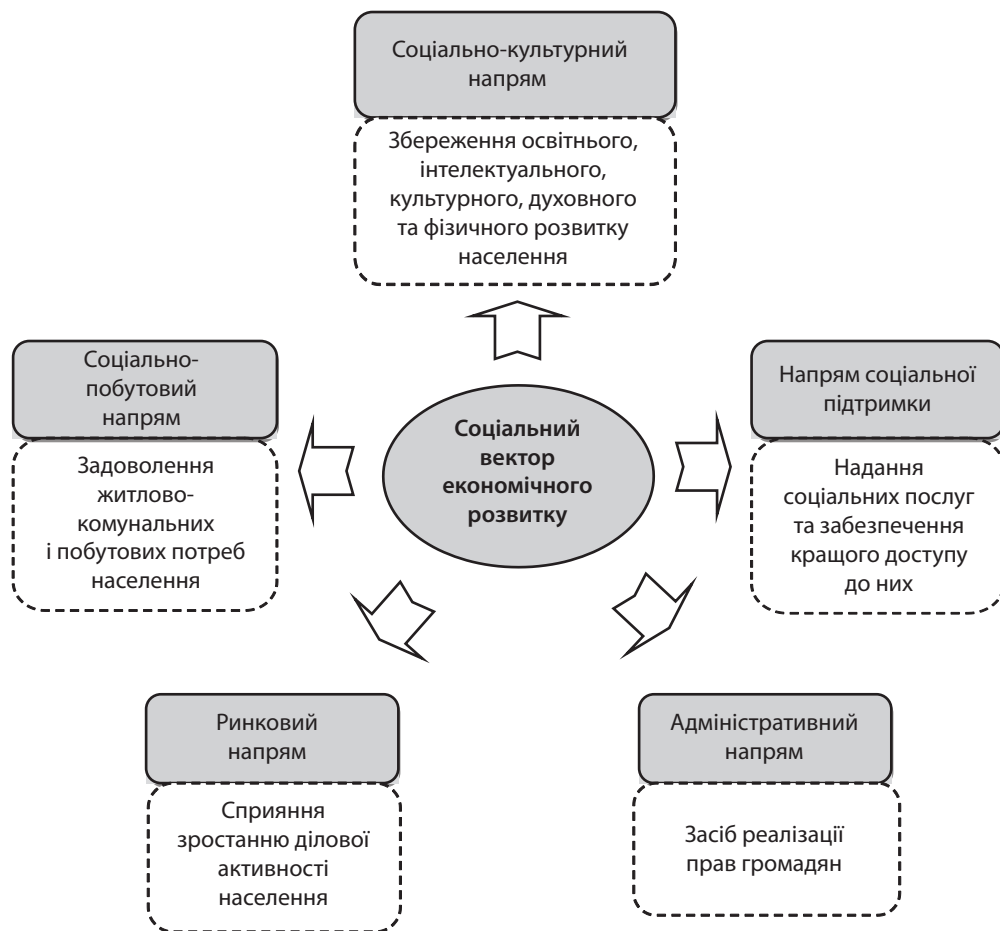


Рис. 1. Напрями соціального вектора економічного розвитку держави

адміністративно-територіальний поділ, що дозволить повною мірою використати функціонуючу в регіоні соціальну та культурну інфраструктуру;

- ✦ гармонізації відносин у системі «суспільство – природа – економіка», що полягає у створенні та експлуатації природно-технічних чи еколого-економічних систем, які є сукупністю будь-якого виробництва та взаємодіючих із ним, з одного боку, виробничих показників, а з іншого – заходів із підтримки в зоні свого впливу сприятливого економічного клімату, спрямованих одночасно на максимально-можливе збереження та відтворення природних ресурсів тощо.

Такий принциповий підхід дозволить забезпечити перспективний розвиток соціального сегмента економіки і спрямувати його на: формування людського потенціалу, який, своєю чергою, забезпечуватиме відтворення і розвиток матеріального та інтелектуального потенціалу країни та її регіонів; розвиток системи підготовки кадрів у відповідності з потребами ринку праці; забезпечення всіх сегментів економіки професійними кадрами відповідно до зростаючих соціальних потреб на середньо- та довгострокову перспективу [4, с. 620–621].

Таким чином, в основі економічного розвитку повинна стати соціальна домінанта, яка полягає в задоволеності матеріальних і духовних потреб населення, накопиченні якісного людського капіталу та інвестуванні

в освіту. Адже високотехнологічна економіка посилюватиме соціальний запит на конкурентоспроможну науку та передову освіту.

Отже, соціальним імперативом суспільства має стати ефективне функціонування соціального комплексу, яке забезпечується реалізацією напрямів та принципів. Відтак економічний розвиток стає запорукою покращення якості рівня життя населення та формування людського потенціалу, що, своєю чергою, забезпечуватиме розвиток економіки в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : [учеб. для вузов] / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – 2-е изд., стереотип. – М. : ОМЕГА-Л, 2006. – 464 с.
2. Євдокимова Д. М. Державне регулювання економічного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д. М. Євдокимова. – К., 2002. – 20 с.
3. Макконелл К. Р. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. – Ч. 1: Макроекономіка / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю / Пер. з англ. – Л.: Просвіта, 1997. – 671 с.
4. Куценко В. І. Соціальний вектор економічного розвитку : монографія / В. І. Куценко ; під наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАН України Б. М. Данилишина. – К. : Наукова думка, 2010. – 736 с.
5. Лебедева Л. Соціально-економічний розвиток та способи його виміру / Л. Лебедева // Вісник антимонopolного комітету України «Конкуренція». – 2013. – № 1(48). – С. 54–59.

6. Миль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Миль. – М., 1969. – 230 с.
7. Мочерний С. В. Політекономія / С. В. Мочерний. – [2-ге вид.] – К.: Вікар, 2005. – 386 с. – (Вища освіта XXI століття).
8. Політична економія : навч. посіб. / [К.Т. Кривенко, В. С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.]; за ред. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
9. Сокольська Т. Управління економічним розвитком у сільському господарстві України / Т. Сокольська // Схід. – 2012. – Вип. 6 (120). – С. 73–77.
10. Статівка А. М. Організаційно-правові питання соціального розвитку села в Україні: монографія / А. М. Статівка. – Х.: Право, 2007. – 208 с.
11. Управління соціальним і гуманітарним розвитком : навч. посіб. / [Авт. кол. : В. А. Скуратівський, В. П. Трошинський, П. К. Ситник та ін.]; за заг. ред. В. А. Скуратівського, В. П. Трошинського : у 2 ч. – К.: НАДУ, 2009. – Ч. 1. – 456 с.
12. Ушачев И. Социально ориентированная экономика – веление времени / И. Ушачев // Экономика сельского хозяйства России. – 2004. – № 5. – С. 3.
13. Философский словарь / [Под ред. И. Т. Фролова]. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
14. Шніцер М. Порівняння економічних систем / М. Шніцер / Пер. з англ. – К.: Основи, 1997. – 519 с.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
16. Якименко Н. В. Соціальна складова економічного розвитку країни / Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С. 111–115.
17. Kuznets, S. Measurement: Measurement of Economic Growth / S. Kuznets // The Journal of Economic History. – 1947. – Vol. 7, Supplement : Economic Growth : A Symposium. – P. 10–34.
18. Schumpeter, J. A. The theory of economic development / J. A. Schumpeter [Edited by J. E. Eloit]. – New Brunswick, New Jersey : Transaction Publ, 2012. – 255 p.
- Shnitser, M. *Porivniannia ekonomichnykh system* [Comparison of economic systems]. Kyiv: Osnovy, 1997.
- Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia (Issledovanie predprinimatelskoy prybyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla koniunktury)* [Theory of Economic Development (study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions)]. Moscow: Progress, 1982.
- Sokolska, T. “Upravlinnia ekonomichnym rozvytkom u silskomu hospodarstvi Ukrainy” [Management of economic development in agriculture of Ukraine]. *Skhid*, no. 6 (120) (2012): 73-77.
- Schumpeter, J. A. *The theory of economic development*. New Brunswick; New Jersey: Transaction Publ., 2012.
- Ushachev, I. “Sotsialno orientirovannaia ekonomika – velenie vremeni” [Socially oriented economy – the imperative of our time]. *Ekonomika selskogo khoziaystva Rossii*, no. 5 (2004): 3.
- Yakymenko, N. V. “Sotsialna skladova ekonomichnoho rozvytku krainy” [The social component of economic development]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 43 (2013): 111-115.
- Yevdokymova, D. M. “Derzhavne rehuliuвання ekonomichnoho rozvytku” [State regulation of economic development]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.01.01*, 2002.

Науковий керівник – Іляш О. І., доктор економічних наук,
професор, професор кафедри економіки підприємства Львівської
комерційної академії

REFERENCES

- Filosofskiy slovar* [Philosophical Dictionary]. Moscow: Respublika, 2001.
- Gaponenko, A. L., and Pankrukhin, A. P. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: OMEGA-L, 2006.
- Kutsenko, V. I. *Sotsialnyi vektor ekonomichnoho rozvytku* [The social vector of economic development]. Kyiv: Naukova dumka, 2010.
- Kryvenko, K. T. et al. *Politychna ekonomiiia* [Political Economy]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Kuznets, S. “Measurement: Measurement of Economic Growth”. *The Journal of Economic History*, vol. 7 (1947): 10-34.
- Lebedieva, L. “Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok ta sposoby ioho vymiru” [Socio-economic development and how to measure]. *Visnyk antymonopolnoho komitetu Ukrainy «Konkurentsia»*, no. 1 (48) (2013): 54-59.
- Mochernyi, S. V. *Politekonomiia* [Political]. Kyiv: Vikar, 2005.
- Makkonell, K. R., and Briu, S. L. *Analychna ekonomiiia: pryntsyphu, problemy i polityka* [Analytical economy: principles, problems and policies]. Lviv: Prosvita, 1997.
- Mill, Dzh. S. *Osnovy politicheskoy ekonomii* [Principles of Political Economy]. Moscow, 1969.
- Stativka, A. M. *Orhanizatsiino-pravovi pytannia sotsialnoho rozvytku sela v Ukraini* [The organizational issues of social development of rural areas in Ukraine]. Kharkiv: Pravo, 2007.
- Skurativskyi, V. A. et al. *Upravlinnia sotsialnym i humanitarnym rozvytkom* [Managing social and humanitarian development]. Kyiv: NADU, 2009.

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ОСВІТИ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

© 2015 УШАКОВА Н. Г., ПОМІНОВА І. І.

УДК 378.147:004.422.322

Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Інституційні перетворення системи освіти в епоху глобалізації

Метою статті є дослідження процесів формування інтелектуального капіталу, як визначальної конкурентної переваги епохи глобальної знаннєвої економіки, на основі перетворень національних систем освіти. Доведено, що посилення глобалізаційних тенденцій в інтелектуальній сфері спричинило вихід процесів формування та розвитку національних інтелектуальних капіталів за національні межі й перетворення їх на складові глобального інтелектуального капіталу. Обґрунтовано, що сучасне структурно-функціональне ускладнення освітньої сфери є відповіддю національних систем освіти на виклики глобалізації. Доведено, що формування гібридної глобальної системи освіти, вбудовування в яку вимагає трансформації національних освітніх систем, має для них суперечливі наслідки: з одного боку, створюються безпрецедентні умови для розвитку міжнародного співробітництва в освітній сфері та появи нових інститутів освіти, з іншого, – з'являються різноманітні форми «освітнього імперіалізму». Обґрунтовано, що зменшення негативних наслідків глобалізаційних процесів на вітчизняну систему вимагає реалізації державної політики з формування інституційного простору, який дозволить підвищити якість вищої освіти, а також ефективно використовувати інтелектуальний капітал всередині країни та запобігти його відтоку за кордон.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, глобалізація, національна система освіти, вища освіта.

Бібл.: 11.

Ушакова Наталія Григорівна – кандидат економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: ushakov.nata@mail.ru

Помінова Ірина Іванівна – старший викладач кафедри економічної теорії та права, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: pomnova.i@mail.ru

УДК 378.147:004.422.322

Ушакова Н. Г., Помінова І. І. Институциональные преобразования системы образования в эпоху глобализации

Целью статьи является исследование процессов формирования интеллектуального капитала, как определяющего конкурентного преимущества эпохи глобальной экономики знаний, на основе преобразований национальных систем образования. Доказано, что усиление глобализационных тенденций в интеллектуальной сфере послужило причиной выхода процессов формирования и развития национальных интеллектуальных капиталов за национальные границы и преобразования их в составляющие глобального интеллектуального капитала. Обосновано, что современное структурно-функциональное усложнение образовательной сферы является ответом национальных систем образования на вызовы глобализации. Доказано, что формирование гибридной глобальной системы образования, встраивание в которую требует трансформации национальных образовательных систем, имеет для них противоречивые последствия: с одной стороны, создаются беспрецедентные условия для развития международного сотрудничества в образовательной сфере и формирования новых институтов образования, с другой, – появляются разнообразные формы «образовательного империализма». Обосновано, что уменьшение отрицательных последствий глобализационных процессов на отечественную систему образования требует реализации государственной политики по формированию институциональной среды, которая позволит повысить качество высшего образования, а также эффективно использовать интеллектуальный капитал внутри страны и предотвратить его отток за границу.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, глобализация, национальная система образования, высшее образование.

Библ.: 11.

Ушакова Наталья Григорьевна – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и права, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: ushakov.nata@mail.ru

Помінова Ірина Іванівна – старший преподаватель кафедры экономической теории и права, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: pomnova.i@mail.ru

UDC 378.147:004.422.322

Ushakova N. G., Pominova I. I. Institutional Transformations of Education System in the Era of Globalization

The article is aimed at studying the processes of formation of intellectual capital, as a definitive competitive advantage of the era of the global knowledge economy, based on transformations of national education systems. It has been proven that increased globalization trends in the intellectual sphere led to the exit of the processes of formation and development of national intellectual capital across national boundaries and to their transformation into constituents of the global intellectual capital. It has been substantiated that the current structural-functional complexity of education sphere is a response of national education systems to the challenges of globalization. It has been proven that the formation of a hybrid global education system, embedding in which requires the transformation of national educational systems, brings along contradictory effects for the latter: on the one hand, unprecedented conditions for the development of international cooperation in education along with formation of new educational institutions are being created, on the other, various forms of «educational imperialism» are appearing. It has been substantiated that reducing the negative effects of globalization processes on the domestic education system requires implementation of the State policy on the formation of institutional environment that will enhance the quality of higher education, as well as the effective use of intellectual capital within the country and prevent its outflow abroad.

Key words: intellectual capital, globalization, national education system, higher education.

Bibl.: 11.

Ushakova Nataliia G. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: ushakov.nata@mail.ru

Pominova Iryna I. – Senior Lecturer of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: pomnova.i@mail.ru

Глобалізація перетворює світове господарство на цілісне середовище, в якому пов'язуються національний і міжнародний рухи капіталу, інформації, трудових ресурсів тощо. Сучасний етап розвитку світової економіки пов'язаний з посиленням процесів глобалізації в інтелектуальній сфері.

Дослідження інститутів формування інтелектуального капіталу на глобальному рівні та особливостей ефективного його відтворення й використання національними і світовим ринками є об'єктивною вимогою сучасної економіки.

У вітчизняних і зарубіжних дослідженнях визначилися основні проблеми глобалізації, частина яких тим чи іншим чином розкриває аспекти глобалізації інтелектуальної сфери: глобалізація науково-технічної сфери (Дж. Сорос, О. Пічкур, А. Філіпенко, Ф. Фукуяма); концепція глобальної освіти (Е. Егрон-Полак, С. Моторна, А. Панарін, М. Щелкунов та ін.); теоретико-методологічні основи конкурентної боротьби університетів (Ф. Альтбах, А. Гобс, Д. Ломбарді, Д. Салмі, Ф. Хірш та ін.); роль держави в нарощуванні конкурентних переваг вищої освіти в умовах глобалізації (Й. Ванг, Х. Грехем, Р. Гейгер, І. Фрумін та ін.) тощо.

Посилення глобалізаційних процесів в інтелектуальній сфері потребує дослідження інституційних механізмів формування інтелектуального капіталу глобального рівня на основі перетворень національних систем освіти.

Мета статті полягає в дослідженні процесів формування інтелектуального капіталу як визначальної конкурентної переваги епохи глобальної знанневої економіки на основі перетворень національних систем освіти.

Процес глобалізації розпочався в 1960-х рр., а з 1990-х рр. вступив у зрілу стадію, яка характеризується своєрідним «стиранням національних кордонів» у торговельній, фінансовій, виробничій, інформаційній сферах. На перших етапах глобалізації інтеграційні тенденції світового господарського середовища стимулювалися, насамперед, розвитком світового інформаційного простору, глобальної фінансової системи, глобалізацією ринку праці. Для сучасного етапу характерне збільшення фінансування наукової діяльності з боку всіх суб'єктів світової економіки, формування специфічної інфраструктури функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня, поява нових механізмів міжнародних партнерських відносин в освітньо-науковій сфері та ін. Усе це спричинило пенетраційну взаємодію елементів національних інтелектуальних капіталів між собою та створення відповідних міжнародних інститутів, які забезпечують ці процеси, тобто формування глобального інтелектуального капіталу. Ментальна глобалізація спричинює все більш відчутні трансформації та якісні зрушення в розвитку сучасного соціуму. Формується якісно нове «квантове суспільство» з уніфікованою культурою та високою мобільністю [1, с. 37]. Інтелектуальний капітал, спроможний перетворювати інформацію та знання на матеріальний інноваційний продукт або послугу, сьогодні стає основним драйвером глобальної циркуляції інтелекту.

За своєю природою інтелектуальний капітал є більш інтернаціональним, ніж капітал фізичний. У сучасному

світі ефективний розвиток наукових знань і винахідницької діяльності стає неможливим у суто національних межах (місце генерації основної маси новітніх технологічних ідей уже не обмежується виключно країнами – лідерами світового розвитку); формування значної кількості інновацій для виробництва товарів і послуг заздалегідь розраховане на міжнародне використання (перенесення виробництва товарів з найвищими стандартами якості до країн, в яких були відсутні умови для формування власного інтелектуального капіталу); результативність функціонування ключового інституту формування інтелектуального капіталу – системи освіти – усе більше залежить від активного використання в навчальному процесі новітніх досягнень науки й широкого обміну міжнародним досвідом навчання, викладачами та студентами.

Отже, інтелектуальний капітал кожної країни в процесі формування та розвитку виходить за національні межі й перетворюється на складову глобального інтелектуального капіталу, специфічними властивостями якого є такі: неділима цілісність через взаємопроникнення національних інтелектуальних капіталів; інтернаціоналізація процесу формування, розвитку й використання, що відбувається під активним впливом міждержавних інститутів; висока суперечливість процесів відтворення.

Базовим інститутом формування інтелектуального капіталу, інституційно-господарською платформою його розвитку є система освіти, насамперед її вищий рівень [2, с. 20]. Високий рівень сучасних технологій, що акумулюють у собі новітні досягнення інформаційної економіки, вимагає якісної загальноосвітньої підготовки та значної питомої ваги фахівців з вищою освітою (не менш 40–60%) у загальній чисельності зайнятого населення. Освіта сьогодні розглядається як одна з основних цінностей, без якої неможливий подальший розвиток інтелектуального капіталу в глобалізованій економіці, де відбувається постійна «циркуляція інтелекту» – постійне переміщення інноваційного людського капіталу між різними країнами та організаціями з метою створення, розповсюдження та колективного використання знань, методів та технологій [3, с. 74].

Усе це вимагає від національних систем освіти відповідних викликів глобалізації інституційних перетворень, у результаті чого відбувається структурно-функціональне ускладнення освітньої сфери. Однією з перших відповідей системи освіти на запити глобалізації стала інтернаціоналізація вищої школи, що представляє собою зближення вищих навчальних закладів різних країн, національних освітніх систем, навіть з подальшою інтеграцією в міжнародні інститути. Міжнародне співробітництво перетворилося з побічної діяльності навчальних закладів на невід'ємну частину їхньої стратегії, стало основою формування конкурентоспроможного в глобальному господарському середовищі інтелектуального капіталу [4, с. 13].

Результатом процесів гомогенізації, формування масової культури, транснаціоналізації освітньої сфери стає формування гібридної глобальної системи освіти, вбудовування в яку вимагає трансформації національ-

них освітніх систем з досить суперечливими наслідками. Глобалізація вищої освіти виглядає як процес формування єдиного освітнього простору з відповідними, виробленими домінуючими транснаціональними акторами, стандартами і регламентами, до яких змушені адаптуватися національні освітні системи [5, с. 36].

Отже, глобалізація інтелектуальної сфери є суперечливим процесом. З одного боку, використання в освітньому процесі зарубіжних надбань розвиває здатність людини оцінювати явища з позиції іншої людини, культури, соціально-економічної формації. Освітні послуги, отримані в системі наднаціональної освіти, дозволяють здійснювати професійну діяльність у різних країнах світу без потреби підтвердження дипломів та сертифікатів випускників зарубіжних університетів, що надає додаткові можливості успішно соціалізуватися в інших країнах; уможлиблюється розвиток дистанційного навчання та створення віртуальних університетів.

Водночас формування наднаціональної освіти посилює конкуренцію в освітній сфері, збільшує ризик втрати вищою школою національних академічних цінностей, інтенсифікує процеси «відпливу умів» за кордон, породжує різноманітні форми «освітнього імперіалізму». Наприклад, перемога в боротьбі за іноземних студентів дозволяє вирішувати лідерам міжнародного освітнього ринку кілька проблем:

- ✦ *по-перше*, дефіциту студентів, пов'язаного з демографічною кризою у власних країнах (фінансування університетів Німеччини напрямку пов'язане з чисельністю в них студентів);
- ✦ *по-друге*, це сприяє покращенню позицій університетів країни в міжнародних рейтингах (частка зарубіжних студентів має складати щонайменше 5%), що в подальшому також відбивається на розмірах державного фінансування та збереженні репутації країни як провайдера високоякісної вищої освіти;
- ✦ *по-третє*, значно збільшуються розміри фінансових надходжень до університетів та економік цих країн (за статистикою, іноземний студент витрачає приблизно п'яту частину власних коштів у країні перебування на навчання і чотири п'ятих – на проживання, харчування, розваги тощо).

У США вища освіта – п'ята в грошовому обчисленні стаття експорту американської економіки, яка інколи перевищує обсяг надходжень від експорту зброї. В Австралії освітня галузь є третім найбільшим джерелом бюджетних надходжень в економіку країни [6]. У 2014 р. канадський уряд визнав міжнародну освіту ключовим фактором у створенні нових робочих місць та покращенні добробуту та планує до 2022 р. вдвічі збільшити кількість іноземних студентів – до 450 тис. осіб. Це приведе до зростання витрат іноземних студентів у країні до 16,1 млрд дол. і дозволить створити в Канаді, щонайменше, 86,5 тис. нових робочих місць [7].

У цьому аспекті найбільшим ризиком для систем вищої освіти більшості європейських країн з нижчим рівнем життя є загроза залишитися без власних студентів: у Болгарії, наприклад, на 59 тис. випускників

болгарських шкіл 2014 р. у вищих навчальних закладах пропонувалося 77 тис. місць (у 2015 р. чисельність випускників взагалі складала 35 тис. осіб); схожа демографічна ситуація в інших країнах [8].

Інформатизація та глобалізація формують сьогодні нову інституційну форму в системі освіти, яка базується на концентрації світових освітньо-наукових досягнень і доступній для багатьох формі передачі цих знань – дистанційній. Її розвитку сприяють віртуальні курси, університети та академії, віртуальні бібліотеки, електронні ресурси. У ряді країн (Китай, Латвія, Нідерланди, Алжир, Великобританія, Туреччина та ін.) від 10 до 25% студентів отримують освіту в закладах дистанційного навчання. У 2012 р., згідно з результатами дослідження Babson Survey Research Group, 32% студентів вищих навчальних закладів США (понад 6,7 млн) пройшли хоча б один курс дистанційного навчання, а 65% американських ВНЗ увели дистанційне навчання в стратегію свого розвитку. Затребуваність дистанційного онлайн-навчання підтверджується реєстрацією наприкінці 2014 р. близько 3 млн користувачів проекту дистанційного онлайн-навчання edX (сумісний проект Гарвардського університету і Массачусетського технологічного інституту, запущений у травні 2012 р.) і 1 млн слухачів (серед яких 13 тис. – українці) на курси Coursera [9].

Відмітними рисами такого навчального процесу є гнучкість, адаптивність, модульність, економічна ефективність, орієнтація на споживача, використання передових комунікаційних та інформаційних технологій, що створює умови для розвитку світового освітнього простору та об'єднання світового інтелектуального ресурсу. З точки зору формування «з нуля» високоякісного інтелектуального капіталу онлайн-освіта навряд чи може бути конкурентом класичному університету (дослідницьку, виховну і, тим більш, культурну функції вона виконувати не в змозі), але як інноваційний та недорогий засіб розповсюдження знань на широку аудиторію може стати важливим інститутом розвитку безперервного навчання.

Основними ризиками цієї форми трансграничної освіти є посилення гегемонії англо-американської академічної системи вищої освіти, що підтверджується такими даними: компанія Coursera пропонує 535 курсів з різних дисциплін і тільки 24% з них розроблені поза США, Канади, Великобританії або Австралії. EdX пропонує 91 курс, з яких тільки 19 створені не в американських або англійських університетах [10, с. 10]. Розроблені курси спираються на американські підходи в освіті, список літератури, як правило, включає роботи американських та західних авторів, які домінують у впливових наукових журналах, доступні англійською мовою. Англійська мова стала майже одноосібною в професійній комунікації та використовується як мова МООС, що надає розповсюджує методологічні й інтелектуальні підходи академічної культури англомовного світу та призводить до втрати національної ідентифікації. З іншого боку, саме через глобальний інтелектуальний рух національні системи освіти і науки отримують можливість оцінити ефективність своєї діяльності.

Отже, посилення процесів глобалізації спричинило зміну ціннісних орієнтацій освіти, в основі якої вже не стільки національні традиції, скільки інтернаціональні уяви та потреби світового товариства. Стало зрозумілим, що освітні системи, які зберігають винятково традиційні форми передачі знань і не враховують вплив інтегративних та глобалізаційних процесів, відтворюють у своїх національних системах загальноцивілізаційне відставання. Від адекватного впровадження в процес освіти глобалізаційних складових залежить якість інтелектуального капіталу – основної конкурентної переваги нації в знаннєвій економіці, та, по суті, майбутнє самої національної системи вищої освіти. Це вимагає від кожної країни розробки власної стратегії реагування на виклики глобалізації. Держава, незважаючи на постійне зростання частки ринкового регулювання на ринку освітніх послуг, залишається провідним суб'єктом проведення освітньої політики, визначаючи генеральні цілі освіти і механізми їх реалізації.

Становлення економіки знань та посилення глобалізаційних процесів вимагає від компетентних державних органів визначення, гармонізації та затвердження нормативно-правового забезпечення у сфері вищої освіти з урахуванням вимог міжнародної та європейської систем стандартів та сертифікації. Впровадження зарубіжних освітніх зразків та практик, їх освоєння або відторгнення залежить від поставлених завдань, можливостей (існуюча система вищої освіти з інфраструктурою), історичних традицій (академізм, фундаменталізм) кожної національної системи освіти.

Посилення ризику невикористання сформованого в країні інтелектуального потенціалу (зайнятність людини в іншій сфері залишає невикористаними отримані в системі вищої освіти знання) потребує більшої відповідності результатів освітньої діяльності запитам національного господарства, що вимагає від держави наукового прогнозування змін переліку спеціальностей та сфер зайнятості. Для зупинення відтоку висококваліфікованих спеціалістів та науковців за кордон, що стало наслідком дисипації грошової та академічної ренти в Україні протягом останніх десятиліть, необхідні консистентні трансформації в освітній, соціальній та економічній сферах.

Загальносвітовим трендом інституційних перетворень національних систем вищої освіти є створення лідерських дослідницьких університетів та розвиток інтернаціоналізації їх діяльності через підвищення академічної мобільності професорсько-викладацького складу вишів, зростання кількості іноземних студентів, проведення наукових розробок сумісно з провідними світовими науковими центрами, впровадження спільних освітніх програм тощо. Таку практику модернізації та розвитку національних систем освіти використовують Німеччина, Франція, Японія, Австралія, Китай та ін. Більшість українських вищих навчальних закладів тим чи іншим способом уже стали суб'єктами міжнародної діяльності, однак рівень такої участі незначний. Лідери вітчизняної системи вищої освіти відзначаються присутністю в кількох топових світових рейтингах, однак місця є доволі низькими. Підвищення якості надаваних освіт-

ніх послуг потребує розширення бюджетного фінансування вищої освіти України, що в нинішній економічній ситуації майже неможливо. Ефективним, на наш погляд, може стати застосування селективної стратегії розвитку вищої школи [11], яка полягає в активній інституціональній та матеріальній підтримці державою конкурентних на світовому ринку університетів, які потенційно спроможні виконувати функцію формування національного інтелектуального капіталу світового рівня і в перспективі представляти країну на глобальному ринку освітніх послуг. Високоякісний інтелектуальний капітал неможливий без його глобальної спрямованості, що вимагає реформування національної системи його відтворення з участю міжнародних інститутів у цьому процесі.

ВИСНОВКИ

Сучасний етап розвитку світової економіки пов'язаний з процесами глобалізації в інтелектуальній сфері, під впливом чого формується інтелектуальний капітал глобального рівня. Цьому сприяють інституційні перетворення у сфері освіти, насамперед вищої, у результаті яких відокремлений розвиток національних освітніх систем змінюється на їх кооперацію та інтеграцію. Сьогодні настав той момент історичного розвитку світової системи вищої освіти, коли національна відокремленість вишів усе більше вступає в конфлікт з наслідками та перспективами інтернаціоналізації та глобалізації.

Підготовку висококваліфікованих мобільних фахівців спроможна забезпечити тільки така національна освітня система, в основі якої лежить цілісне її включення в процеси міжнародної інтеграції освіти. Водночас процеси формування наднаціональної освіти посилюють конкуренцію в освітній сфері, збільшують ризик втрати вищою школою національних академічних цінностей, інтенсифікують процеси «відпливу умів» за кордон, породжують різноманітні форми «освітнього імперіалізму». Зменшення негативних наслідків глобалізаційних процесів на вітчизняну систему освіти вимагає відповідної державної освітньої політики, що потребує подальших досліджень в цьому напрямку. Активізація процесів інтеграції вітчизняної системи освіти в глобальний науково-освітній простір, яка є об'єктивною вимогою глобальної знаннєвої економіки, має відбуватися шляхом реалізації державної політики з формування інституційного простору, який дозволить ефективно використовувати інтелектуальний капітал всередині країни та запобігти його відтоку за кордон. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Zohar, D. The Quantum Society: Mind, Physics and New Social Vision / D. Zohar, I. Marshall. – N.Y., 1994. – 237 p.
2. Коломієць Г. Інституційно-господарська платформа розвитку інтелектуального капіталу / Г. Коломієць, І. Помінова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 19–23.
3. Чередников О. Высокотехнологические стартапы в мире и в России / О. Чередников // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 10. – С. 68–75.
4. Эгрон-Полак Э. Интернационализация высшего образования: тенденция на сближение или на расхождение? /

Э. Эгрон-Полак // Международное высшее образование. – 2014. – № 76. – С. 13–14.

5. Помінова І. Інституційна трансформація вищої освіти як траєкторія ефективної інтеграції в сучасну світову економіку / І. Помінова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 34–39.

6. Лозовий В. Україна на міжнародному ринку освітніх послуг вищої освіти : аналітична записка / В. Лозовий // НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.niss.gov.ua

7. У Канаді планують збільшити вдвічі кількість іноземних студентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/ua/news/2014/01/16/u_kanadi_planuyut_zbilshyty_vdvichi_kilkist_inozemnyh_studentiv_453165

8. Зарубежные вузы объявляют охоту [Электронный ресурс]. – Режим доступа : total.md.ru/newsitem/518876.html

9. Карпенко М. Світовий досвід розвитку дистанційних форм освіти у вітчизняному контексті [Електронний ресурс] : аналітична записка / М. Карпенко // НІСД. – Режим доступу : www.niss.gov.ua.

10. Альтбах Ф. Массовые открытые онлайн-курсы как проявление неокolonialизма: кто контролирует знания / Ф. Альтбах // Международное высшее образование. – 2014. – № 75. – С. 10–12.

11. Сацик В. У Пошуку ефективної стратегії розвитку вищої освіти в Україні (економічний аспект) / В. Сацик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.edu-trends.info/>

REFERENCES

Altbakh, F. "Massovye otkrytye onlayn-kursy kak proiavlennie neokolonializma: kto kontroliruet znaniia" [Massive open online courses as a manifestation of neocolonialism: who controls knowledge]. *Mezhdunarodnoe vysshee obrazovanie*, no. 75 (2014): 10-12.

Cherednikov, O. "Vysokotekhnologichnye startapy v mire i v Rossii" [High-tech start-ups in the world and in Russia]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 10 (2013): 68-75.

Egrom-Polak, E. "Internatsionalizatsiia vysshego obrazovaniia: tendentsiia na sblizhenie ili na raskhozhdienie?" [Internationalization of Higher Education: the trend to convergence or divergence?]. *Mezhdunarodnoe vysshee obrazovanie*, no. 76 (2014): 13-14.

Kolomiets, H., and Pominova, I. "Instytutsiino-hospodarska platforma rozvytku intelektualnoho kapitalu" [Institutional and economic platform of intellectual capital]. *Biznes Inform*, no. 6 (2014): 19-23.

Karpenko, M. "Svitovyi dosvid rozvytku dystantsiinykh form osvity u vitchyznianomu konteksti" [World experience of development of distance education in the domestic context]. NISD. www.niss.gov.ua

Lozovyi, V. "Ukraina na mizhnarodnomu rynku osvity posluh vyshchoi osvity : analitychna zapyska" [Ukraine in the international market of educational services of higher education: Policy Briefing]. www.niss.gov.ua

Pominova, I. "Instytutsiina transformatsiia vyshchoi osvity yak traiektoriia efektyvnoi intehtratsii v suchasnu svitovu ekonomiku" [Institutional transformation of higher education as an effective path of integration into the modern global economy]. *Biznes Inform*, no. 1 (2015): 34-39.

Satsyk, V. "U poshuku efektyvnoi stratehii rozvytku vyshchoi osvity v Ukraini (ekonomichnyi aspekt)" [In search of an effective strategy for the development of higher education in Ukraine (economic dimension)]. <http://www.edu-trends.info/>

"U Kanadi planuiut zbilshyty vdvichi kilkist inozemnykh studentiv" [In Canada, plans to double the number of foreign students]. http://zik.ua/ua/news/2014/01/16/u_kanadi_planuyut_zbilshyty_vdvichi_kilkist_inozemnyh_studentiv_453165

Zohar, D., and Marshall, I. *The Quantum Society: Mind, Physics and New Social Vision*. New York, 1994.

"Zarubezhnye vuzy obiavliaut okhotu" [Foreign universities declare hunt]. total.md.ru/newsitem/518876.html

МАКРОЕКОНОМІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ В ГАЛУЗІ «КУЛЬТУРА І МИСТЕЦТВО»

© 2015 КОЧАРЯН І. С.

УДК 378.338

Кочарян І. С. Макроекономічне планування підготовки фахівців з вищою освітою в галузі «культура і мистецтво»

Стаття присвячена вдосконаленню управління системою вищої освіти в напрямі підвищення рівня науковості макроекономічного планування підготовки фахівців з вищою освітою, зокрема, у галузі «культура і мистецтво». Важливість розробки макроекономічного планування підкреслюється науковим обґрунтуванням щодо формування державного замовлення на підготовку висококваліфікованих кадрів, оскільки при нестачі фахівців одних спеціальностей підготовка та випуск фахівців за іншими спеціальностями часто в багато разів перевищує реальні потреби суб'єктів господарської діяльності. Для виявлення міри пропорційності планування розглянуто та проаналізовано реальний план підготовки фахівців у вищих навчальних закладах Міністерства культури України галузі «культура і мистецтво». Розглянуто актуальну задачу планування: знайти такі планові обсяги підготовки фахівців кожної спеціальності, при яких не буде перевищена загальна навчальна потужність з підготовки кожної спеціальності, сумарні річні витрати на підготовку фахівців не перевищать річний обсяг фінансування (бюджет) вищої освіти, а ступінь задоволення потреби досягне максимального значення. Розв'язання поставленої задачі на комп'ютері за допомогою MS Excel дозволило отримати такий план державного замовлення підготовки фахівців, при якому забезпечено найбільш рівномірну підготовку фахівців за всіма спеціальностями.

Ключові слова: макроекономічне планування, вища освіта, галузь, підготовка фахівців, культура, мистецтво.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 9. **Бібл.:** 9.

Кочарян Інна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, перший проректор Київського національного університету театру, кіно і телебачення імені І. К. Карпенка-Карого (вул. Ярославів Вал, 40, Київ, 01054, Україна)

E-mail: k-inna@bigmir.net

УДК 378.338

Кочарян И. С. Макроекономическое планирование подготовки специалистов с высшим образованием в отрасли «культура и искусство»

Статья посвящена усовершенствованию управления системой высшего образования в направлении повышения уровня научности макроекономического планирования подготовки специалистов с высшим образованием, в частности, в отрасли «культура и искусство». Важность разработки макроекономического планирования подчеркивается научным обоснованием относительно формирования государственного заказа на подготовку высококвалифицированных кадров, так как при недостатке специалистов одних специальностей подготовка и выпуск специалистов по другим специальностям часто во много раз превышает реальные потребности субъектов хозяйственной деятельности. Для выявления меры пропорциональности планирования рассмотрен и проанализирован реальный план подготовки специалистов в высших учебных заведениях Министерства культуры Украины отрасли «культура и искусство». Рассмотрена актуальная задача планирования: найти такие плановые объемы подготовки специалистов каждой специальности, при которых не будет превышена общая учебная мощность по подготовке каждой специальности, суммарные годовые расходы на подготовку специалистов не превысят годовой объем финансирования (бюджет) высшего образования, а степень удовлетворения потребности достигнет максимального значения. Решение поставленной задачи на компьютере с помощью MS Excel позволило получить такой план государственного заказа подготовки специалистов, при котором обеспечена наиболее равномерная подготовка специалистов по всем специальностям.

Ключевые слова: макроекономическое планирование, высшее образование, отрасль, подготовка специалистов, культура, искусство.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 9. **Библ.:** 9.

Кочарян Инна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, первый проректор Киевского национального университета театра, кино и телевидения имени И. К. Карпенко-Карого (ул. Ярославов Вал, 40, Киев, 01054, Украина)

E-mail: k-inna@bigmir.net

UDC 378.338

Kocharyan I. S. Macroeconomic Planning of Training the Specialists with Higher Education in the «Culture and Art» Sector

The article is concerned with improvement of system for management of higher education in the direction of increasing the level of scientific character of the macroeconomic planning of training the specialists with higher education, in particular in the «culture and art» sector. The importance of developing macroeconomic planning is emphasized through the scientific substantiation as to the formation of the State order for the training of highly qualified personnel, because when there is a shortage of specialists in certain specialties, the training and production of specialists in other specialties often is in large excess over the real needs for economic agents. To identify the extent of the planning proportionality, a real plan for training specialists in the higher educational institutions of the Ministry of culture of Ukraine, sector of «culture and art», has been reviewed and analyzed. The topical task of planning has been considered: to determine the planned volumes of training specialists in each specialty, which will not be exceeded by the total training capacity for the preparation of each specialty, total annual expenditure on training specialists that do not exceed the annual funding (budget) of higher education, and the degree of satisfaction of needs reaches its maximum value. Solving the task by means of MS Excel has helped to receive such a plan of public order for training of specialists, which will provide the most uniform training of specialists in all specialties.

Key words: macroeconomic planning, higher education, sector, training of specialists, culture, art.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Formulae:** 9. **Bibl.:** 9.

Kocharyan Inna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, First Pro-rector of the Kiev National University of Theatre, Film and Television named after I. K. Karpenko-Kary (vul. Yaroslaviv Val, 40, Kyiv, 01054, Ukraine)

E-mail: k-inna@bigmir.net

Сьогоднішній стан розвитку суспільства і економіки визначає необхідність розв'язання проблем, що існують у сфері освіти, на системно-аналітичному рівні шляхом запровадження нової, прогресивної моделі освітньої політики. Ця модель повинна базуватися на основі законодавства України у сфері

освіти, оперативно реагувати на еволюційні процеси, що відбуваються в українському суспільстві та у світі й покликана реально забезпечити ключову роль освіти в інноваційному суспільно-економічному розвитку України та її окремих регіонів, перетворити Україну в державу, в якій буде реалізовано конституційне право

громадян на рівний доступ до якісної освіти, зокрема, вищої освіти [1, 2].

Радикальні зміни, що відбуваються в сучасному українському суспільстві у зв'язку з розвитком ринкових відносин, стосуються всіх аспектів життя суспільства, у тому числі підготовки молодих фахівців із вищою освітою.

На сьогоднішній день новий механізм, визначення щорічної потреби ринку праці у фахівцях з вищою освітою та кваліфікованих робітниках у зв'язку з переходом на ринковий шлях економічного розвитку країни методологічно та організаційно до кінця не визначений. Склаалась така ситуація, що ні сфера освіти, ні сфера ринку праці та зайнятості, ні сфера управління економікою, ні сфера державної статистики не володіють повною мірою даними щодо динаміки, обсягів, статево-вікової, кваліфікаційної, професійної структури кадрів [3].

Макроекономічне планування підготовки кадрів з вищою освітою за умов його об'єктивності, наукової обґрунтованості має стати основою для формування державного замовлення на підготовку висококваліфікованих кадрів і проведення професійної орієнтації молоді, яка має намір отримати вищу освіту [4].

Основою розробки та вдосконалення методів макроекономічного планування підготовки фахівців і розвитку вищої освіти є державна політика в цій сфері.

Ефективність державної політики може оцінюватись результатами, які досягнуті відповідною реальною сферою діяльності, що є об'єктом цієї політики.

Аналіз існуючої системи державного планування та основних теоретичних розробок у сфері вищої освіти показав, що потреба суб'єктів господарської діяльності по багатьох спеціальностях не задовольняється, водночас як існує багато спеціальностей, за якими кількість підготовлених фахівців значно перевищує потреби економіки. При цьому навчальні потужності багатьох вищих навчальних закладів використовуються частково. Тобто основна мета системи вищої освіти – забезпечення фахівцями суб'єктів господарської діяльності – досягається далеко не повною мірою [5].

Ця ситуація ставить перед системою планування вищої освіти важливу та складну проблему розробки таких планів підготовки фахівців, у яких би максимально задовольнялися потреби національної економіки у відповідних фахівцях. У нинішніх умовах, навіть при недостатньому фінансуванні вищої освіти, необхідно прагнути до розробки таких планів, які однаковою мірою задовольняють потреби у фахівцях, тобто максимально підвищити показник пропорційності забезпечення фахівцями різних спеціальностей. Для вимірювання ступеню пропорційності (комплектності) підготовки фахівців може розглядатися відношення X/P для всієї множини спеціальностей, де X – план підготовки фахівців, P – потреба економіки у фахівцях на даний період.

Цей вираз відмічає міру, в якій розроблений план підготовки фахівців задовольняє реальну потребу економіки.

У нинішній ситуації це відношення суттєво відрізняється для різних спеціальностей. Для таких спеціальностей підготовки, як правознавство, економіка та бага-

то інших, цей показник суттєво перевищує 1, тобто $X > P$, а показник $X - P$ відображає кількість фахівців, яких вища освіта підготувала понад існуючу потребу економіки. Водночас, для інших спеціальностей цей показник значно менше 1, тобто величина $P - X$ відображає кількість фахівців, яких система вищої освіти не підготувала для задоволення потреб економіки.

Введемо відношення $\{X_i / P_i\}$, $i = (\overline{1, m})$, де m – кількість спеціальностей, яка характеризує міру задоволення потреби P_i економіки у фахівцях i -ої спеціальності.

Для виявлення міри пропорційності планування підготовки фахівців розглянемо та проаналізуємо план підготовки фахівців у галузі «культура і мистецтво» Міністерства культури України з точки зору забезпечення потреб установ культури та мистецтва (табл. 1).

Під потребою у здобутті вищої освіти будемо розуміти не кількість осіб із середньою освітою, які мають бажання стати фахівцями у сфері культури та мистецтва, а ту частину з них, які мають достатній рівень підготовки для вступних випробувань і навчання у вищих навчальних закладах даного профілю [8].

Визначимо показники плану з точки зору забезпечення потреби галузі $\{X_i / P_i\}$, де i – номер спеціальності, $i = (\overline{1, 15})$;

$$\frac{X_1}{P_1} = \frac{159}{129} = 1,23; \quad \frac{X_2}{P_2} = \frac{140}{185} = 0,76; \quad \frac{X_3}{P_3} = \frac{63}{100} = 0,63;$$

$$\frac{X_4}{P_4} = \frac{60}{120} = 0,5; \quad \frac{X_5}{P_5} = \frac{184}{350} = 0,53; \quad \frac{X_6}{P_6} = \frac{446}{350} = 1,27;$$

$$\frac{X_7}{P_7} = \frac{387}{700} = 0,55; \quad \frac{X_8}{P_8} = \frac{139}{405} = 0,34; \quad \frac{X_9}{P_9} = \frac{291}{700} = 0,42;$$

$$\frac{X_{10}}{P_{10}} = \frac{194}{1400} = 0,14; \quad \frac{X_{11}}{P_{11}} = \frac{108}{395} = 0,27; \quad \frac{X_{12}}{P_{12}} = \frac{12}{50} = 0,24;$$

$$\frac{X_{13}}{P_{13}} = \frac{270}{480} = 0,56; \quad \frac{X_{14}}{P_{14}} = \frac{8}{55} = 0,15; \quad \frac{X_{15}}{P_{15}} = \frac{85}{110} = 0,77.$$

Розраховані показники свідчать про нерівномірність забезпечення фахівцями галузі «культура і мистецтво». Наприклад, спеціальність «культурологія» забезпечена на 123%; «музичне мистецтво» – на 14%; «декоративно-прикладне мистецтво» – на 15%. Для уяочення наведемо план у вигляді графіка (рис. 1).

Проведені розрахунки показали дуже високу нерівномірність забезпечення потреби у фахівцях в галузі культури та мистецтва.

На підставі викладеного виникає актуальна задача розробки такого плану підготовки фахівців, при якому досягається найбільша рівномірність, задоволення потреби економіки за всією множиною спеціальностей. При цьому необхідно максимізувати ступінь забезпечення потреби за всіма спеціальностями.

Оскільки рівень забезпечення фахівцями всієї множини спеціальностей визначається спеціальністю з найменшим відношенням X/P , то максимізація найменш забезпеченої спеціальності приводить до підвищення рівномірності забезпечення всієї системи.

Це дозволяє обґрунтувати цільову функцію задачі планування підготовки фахівців, яка матиме вигляд $\min_{i=\overline{1,m}} \{X_i / P_i\} \rightarrow \max$.

Показники плану підготовки фахівців з вищою освітою галузі «культура і мистецтво»

№ з/п	Спеціальність	План прийому X_i	Потужність N_i	Потреба P_i	Фінанси f_i , тис. грн
Культура					
1	Культурологія	159	272	129	38,5
2	Книгознавство, бібліотекознавство і бібліографія	140	240	185	32,4
3	Музейна справа та охорона пам'яток історії та культури	63	98	100	32,4
4	Народна художня творчість	60	100	120	36,2
5	Документознавство та інформаційна діяльність	184	335	350	37,6
6	Менеджмент соціокультурної діяльності	446	550	350	37,6
Загалом		1052	1595	1234	
Мистецтво					
7	Театральне мистецтво	387	650	700	68,6
8	Хореографія	139	395	405	45,5
9	Кіно-, телемистецтво	291	565	700	82,5
10	Музичне мистецтво	194	1332	1400	73,7
11	Образотворче мистецтво	108	235	395	58,4
12	Реставрація творів мистецтва	12	20	50	44,8
13	Дизайн	270	480	480	42,2
14	Декоративно-прикладне мистецтво	8	25	55	47,6
15	Фотомистецтво	85	100	110	56,5
Загалом		1494	3802	4295	
Усього		2546	5397	5529	

Джерело: побудовано автором за даними [6, 7].

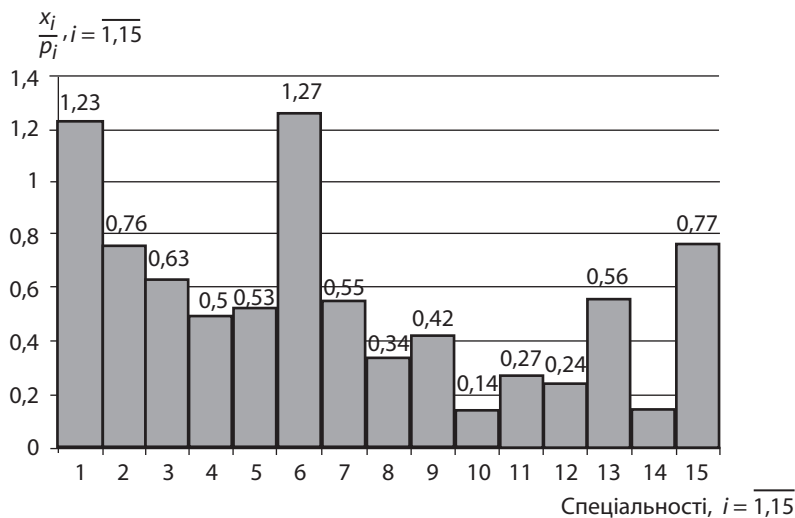


Рис. 1. Ступінь забезпеченості фахівцями галузі «культура і мистецтво»

Джерело: побудовано автором.

Використовуючи обґрунтовану цільову функцію, наведемо формулювання задачі планування підготовки фахівців: знайти такі планові обсяги підготовки фахівців кожної спеціальності, при яких не буде перевищена загальна навчальна потужність з підготовки кожної спеціальності, сумарні річні витрати на підготовку фахівців

не перевищать річний обсяг фінансування (бюджет) вищої освіти, а ступінь задоволення потреби досягне максимального значення.

Як було вище відмічено, ступінь задоволення потреби економіки визначається мінімальним відношенням серед усіх спеціальностей, які плануються.

Для формулювання моделі введемо такі позначення:
 i – спеціальність, $i = \overline{1, m}$;
 P_i – потреба економіки у фахівцях i -ї спеціальності;
 N_i – навчальна потужність ВНЗ з підготовки фахівців i -ї спеціальності;
 f_i – річні витрати на навчання одного студента, тис. грн;
 F – річний обсяг фінансування, тис. грн;
 X_i – план підготовки фахівців i -ї спеціальності, $i = \overline{1, m}$.

Сформулюємо модель планування:

$$\min_{i=\overline{1, m}} \left\{ \frac{X_i}{P_i} \right\} \rightarrow \max; \quad (1)$$

$$X_i \leq N_i, \quad i = \overline{1, m}; \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^m f_i X_i \leq F; \quad (3)$$

$$X_i \geq 0, \quad i = \overline{1, m}. \quad (4)$$

Цільова функція забезпечує отримання таких планових обсягів підготовки за кожною спеціальністю, при яких досягається найбільш рівномірне задоволення потреби економіки за кожною спеціальністю в межах існуючих обмежень.

Обмеження (2) – це обмеження за потужністю системи вищої освіти за кожною спеціальністю.

Невідомі планові величини за кожною спеціальністю не можуть перевищувати навчальні потужності системи за цими спеціальностями.

Обмеження (3) обмежує сумарний план підготовки фахівців річним обсягом фінансування вищої освіти.

Для реалізації моделі планування необхідна підготовка таких масивів вхідної інформації: потреба у фахівцях за кожною спеціальністю; навчальна потужність системи вищої освіти за кожною спеціальністю та загальна потужність; нормативи річних витрат на навчання одного студента за кожною спеціальністю; річний обсяг фінансування системи вищої освіти на підготовку фахівців.

Розв'язання поставленої задачі дає змогу отримати такий план державного замовлення підготовки фахівців, при якому буде забезпечено найбільш рівномірну підготовку фахівців за всіма спеціальностями.

Для практичної реалізації представленої моделі необхідно модифікувати її до вигляду, зручного для реалізації на комп'ютері. З цією метою введемо нову змінну α , таку, що $X_i / P_i \geq \alpha$. Після введення змінної α модель задачі представимо у вигляді:

$$\alpha \rightarrow \max; \quad (5)$$

$$X_i \geq \alpha P_i, \quad i = \overline{1, m}; \quad (6)$$

$$X_i \leq N_i, \quad i = \overline{1, m}; \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^m X_i f_i \leq F, \quad i = \overline{1, m}; \quad (8)$$

$$X_i \geq 0, \quad i = \overline{1, m}. \quad (9)$$

Представлена модель підлягає розв'язанню на комп'ютері за допомогою MS Excel.

Розглянемо реалізацію задачі на галузі «культура і мистецтво» у вищих навчальних закладах державного замовника – Міністерства культури України. У табл. 1 навчальна потужність вимірюється ліцензійним обсягом вищих навчальних закладів. Загальне бюджетне обмеження $F = 257781$ тис. грн [7].

Представимо модель для планування підготовки фахівців з вищою освітою Міністерства культури України:

$$\alpha \rightarrow \max;$$

$$X_i \geq \alpha P_i, \quad i = \overline{1, 15};$$

$$X_i \leq N_i, \quad i = \overline{1, 15};$$

$$\sum_{i=1}^m X_i f_i \leq F, \quad i = \overline{1, 15};$$

$$X_i \geq 0, \quad i = \overline{1, 15}.$$

Модель на реальних даних Міністерства культури України придбає вигляд:

Цільова функція: $\alpha \rightarrow \max$.

Обмеження по потребі у фахівцях: X_i , де i – номер спеціальності, $i = \overline{1, 15}$.

$X_1 = 129\alpha; X_2 = 185\alpha; X_3 = 100\alpha; X_4 = 120\alpha; X_5 = 350\alpha; X_6 = 350\alpha; X_7 = 700\alpha; X_8 = 405\alpha; X_9 = 700\alpha; X_{10} = 1400\alpha; X_{11} = 395\alpha; X_{12} = 50\alpha; X_{13} = 480\alpha; X_{14} = 55\alpha; X_{15} = 110\alpha.$

Обмеження навчальної потужності:

$X_1 \leq 272; X_2 \leq 240; X_3 \leq 98; X_4 \leq 100; X_5 \leq 335; X_6 \leq 550; X_7 \leq 650; X_8 \leq 395; X_9 \leq 565; X_{10} \leq 1332; X_{11} \leq 235; X_{12} \leq 20; X_{13} \leq 480; X_{14} \leq 25; X_{15} \leq 100.$

Бюджетне обмеження:

$38,5X_1 + 32,4X_2 + 32,4X_3 + 36,2X_4 + 37,6X_5 + 37,6X_6 + 68,6X_7 + 45,5X_8 + 82,5X_9 + 73,7X_{10} + 58,4X_{11} + 44,8X_{12} + 42,2X_{13} + 47,6X_{14} + 56,5X_{15} \leq 257781$ тис. грн.

Усі змінні X невід'ємні, $X \geq 0$.

У результаті реалізації моделі на комп'ютері за допомогою MS Excel отриманий результат, який наведено на рис. 2.

Отриманий план забезпечує однакову ступінь задоволення потреби на рівні $\alpha = 0,4$. Треба відмітити, що отриманий план задовольняє потреби суб'єктів культури на рівні 0,4 всієї потреби. При цьому плані річні витрати на підготовку фахівців складають 130656 тис. грн при передбаченому бюджетному фінансуванні 257784 тис. грн.

Причиною неповної реалізації передбаченого фінансування є обмеження за потужністю по окремих спеціальностях. Критичним обмеженням є потужність з підготовки фахівців спеціальності «реставрація творів мистецтва», по якій потужність $N_{12} = 20$ виступило обмеженням з підготовки за іншими спеціальностями.

Ураховуючи невикористане передбачене фінансування та з метою підвищення ступеню задоволення потреби галузі у фахівцях представляється доцільним підвищити потужність за тими окремими спеціальностями, потужності за якими є критичними. Аналіз використання потужностей показує, що «образотворче мистецтво», «реставрація творів мистецтва», «декоративно-прикладне мистецтво» є критичними з точки зору навчальних потужностей.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1																				
2																				
3		x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15				
4	pi	129	185	100	120	350	350	700	405	700	1400	395	50	480	55	110				
5	Ni	272	240	98	100	335	550	650	395	565	1332	235	20	480	25	100			F	резерв
6	fi	38,5	32,4	32,4	36,2	37,6	37,6	68,6	45,5	82,5	73,7	58,4	44,8	42,2	47,6	56,5	130656	<	257781	127125,40
7	xi	52	74	40	48	140	140	280	162	280	560	158	20	192	22	44			0,4	
8																				
9	pi*alf	51,6	74	40	48	140	140	280	162	280	560	158	20	192	22	44				
10																				
11	komp	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4				

Рис. 2. Оптимальний розв'язок задачі планування

Джерело: побудовано автором.

Отриманий план є оптимальним з точки зору прийнятого критерію та суттєво підвищує рівень пропорційності у порівнянні з існуючим планом. Але аналіз розв'язку задачі показує, що при цьому рішенні значні навчальні потужності не задіяні та не використані фінансові ресурси.

У зв'язку з цим доцільно поставити комплексну (сумісну) задачу розвитку навчальних потужностей і оптимального планування підготовки фахівців. Визначимо при заданому фінансовому обмеженні, який оптимальний план підготовки може бути отримано за умов розширення вузьких місць забезпечення навчальними потужностями. Реалізацію сумісної задачі розвитку потужностей та формування плану підготовки фахівців при заданому фінансовому обмеженні наведено на рис. 3.

Припустимо збільшення (нарощування) потужності за названими спеціальностями до необхідного рівня.

Результати планування: X_i для $i = 1, 15$ наведені в рядку 7 рис. 3, а вектор збільшення навчальних потужностей N_i для $i = 1, 15$ – у рядку 16 рис. 3:

$$\Delta N_{11} = 85; \Delta N_{12} = 20; \Delta N_{14} = 19.$$

При цьому цільова функція α збільшилась до 0,79, тобто ступінь задоволення замовника (Міністерства культури України) збільшився порівняно з першим планом ($\alpha = 0,4$) майже вдвічі. При такому варіанті розв'язання задачі фінансові ресурси використані повністю.

ВИСНОВКИ

Існуюча система макроекономічного планування підготовки фахівців не повною мірою забезпечує потреби національної економіки у відповідних фахівцях, під-

твердженням чого є той факт, що при нестачі фахівців одних спеціальностей підготовка та випуск фахівців за іншими спеціальностями часто в багато разів перевищує реальні потреби суб'єктів господарської діяльності.

Розв'язати проблему освітньо-кваліфікаційного дисбалансу можливо лише після отримання чіткої картини стану ринку праці в якісному розрізі, але наявні методи збору інформації не дають можливості побудувати адекватний прогноз: підприємства не надають повної інформації, постійно змінюється рівень вимог до фахівців працівників, а методи централізованого збору інформації про кваліфікаційні вимоги, набір знань, умінь і навичок для конкретних посад відсутні (визначення якісних характеристик потрібних економіці фахівців перебуває в юрисдикції МОН України, яке не має механізмів збирання такої інформації)[9].

Наведена модель призначена для визначення прийнятих на перший курс абітурієнтів у межах виділених бюджетних коштів і наявної навчальної потужності вищого навчального закладу. Отримані планові результати є підставою для прогнозування чисельності підготовки фахівців по роках усього періоду навчання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України; [авт.: В. П. Андрущенко, І. Д. Бех, М. І. Бурда та ін.]. – К.: Пед. думка, 2011. – 304 с.
2. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (проект) / Міністерство освіти і науки України. – К., 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua/ua/pr-viddil/1312/1390288033/1415795124/>

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1																				
2																				
3		x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15				
4	pi	129	185	100	120	350	350	700	405	700	1400	395	50	480	55	110				
5	Ni	272	240	98	100	335	550	650	395	565	1332	235	20	480	25	100			F	резерв
6	fi	38,5	32,4	32,4	36,2	37,6	37,6	68,6	45,5	82,5	73,7	58,4	44,8	42,2	47,6	56,5	257781	<	257781	0,00
7	xi	102	146	78,9	94,7	276	276	552	320	552	1105	312	39,5	379	43,4	86,8	0,7892			
8																				
9	pi*alf	102	146	78,92	94,7	276,2	276	552	320	552	1105	312	39,46	378,8	43,4	86,81				Це значення нової Цф. Кол-во комплексов
10																				
11	komp	0,79	0,789	0,789	0,789	0,789	0,79	0,79	0,79	0,79	0,789	0,79	0,789	0,789	0,79	0,789				
12																				
13	Ni	Первоначальний вектор																		
14		272	240	98	100	335	550	650	395	565	1332	235	20	480	25	100				
15																				
16	Ni	Вектор изменений (приростов)																		
17		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	85	20	0	19	0				

Рис. 3. Оптимальний розв'язок задачі планування

Джерело: побудовано автором.

3. Лавриненко Л. М. Механізми регулювання потреби ринку праці у молодих фахівцях з вищою освітою / Л. М. Лавриненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vuzlib.com.ua/articles/book/4598-Mekhanizmi_reguljuvannja_potr/1.html

4. Гусев В. О. Підтримка інноваційного розвитку національної економіки сферою вищої освіти / Гусев В. О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/01-GUSEV.pdf>

5. Кочарян І. С. Аналіз використання навчального потенціалу та розвитку вищої освіти України / І. С. Кочарян // Проблеми економіки : зб. наук. пр. – Х. : Наук.-дослід. центр індустр. проблем розвитку НАН України, 2014. – № 1. – С. 123–128.

6. Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів для державних потреб у 2014 році : Постанова Кабінету міністрів України від 11.06.2014 р. № 212 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/212-2014-%D0%BF>

7. Про Державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 06.12.2012 р. № 5515-VI // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 5-6, ст. 60.

8. Kocharian, I. Modeling of distribution of educational services by regions for culture field / I. Kocharian // *News of Science and Education*, No. 8 (32), Sheffield, 2015. – P. 25–29.

9. Григор'єва О. В. Методичні підходи до визначення потреби в спеціалістах із вищою освітою / О. В. Григор'єва, В. Б. Васюта, В. В. Васюта // Вісн. Полтав. держ. аграр. акад. – 2012. – № 3. – С. 148–152.

REFERENCES

Andrushchenko, V. P. et al. *Dopovid pro stan i perspektvy rozvytku osvity v Ukraini* [Report on the state and prospects of development of education in Ukraine]. Kyiv: Pedahohichna dumka, 2011.

Husiev, V. O. "Pidtrymka innovatsiinoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky sferoiu vyshchoi osvity" [Support innovative development of national economy in higher education]. <http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/01-GUSEV.pdf>

Hryhorieva, O. V., Vasiuta, V. B., and Vasiuta, V. V. "Metodychni pidkhody do vyznachennia potreby v spetsialistakh iz vyshchoiu osvitoiu" [Methodological approaches to determining the need for specialists with higher education]. *Visnyk PDAA*, no. 3 (2012): 148-152.

Kocharian, I. S. "Analiz vykorystannia navchalnoho potentsialu ta rozvytku vyshchoi osvity Ukrainy" [Analysis of the educational potential and development of higher education in Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2014): 123-128.

Kocharian, I. "Modeling of distribution of educational services by regions for culture field". *News of Science and Education*, no. 8 (32) (2015): 25-29.

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/212-2014-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (2012).

Lavrynenko, L. M. "Mekhanizmy rehuliuвання potreby rynku pratsi u molodykh fakhivtsiakh z vyshchoiu osvitoiu" [Mechanisms of regulation of the labor market needs of young specialists with higher education]. http://vuzlib.com.ua/articles/book/4598-Mekhanizmi_reguljuvannja_potr/1.html

"Stratehiia reformuvannia vyshchoi osvity v Ukraini do 2020 roku (proekt)" [The strategy of reforming higher education in Ukraine 2020 (draft)]. Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy. <http://old.mon.gov.ua/ua/pr-viddil/1312/1390288033/1415795124/>

ФРАКТАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВАЛЮТНОГО РИНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ МОНІТОРИНГУ ПОКАЗНИКА ХЕРСТА

© 2015 КРАВЕЦЬ Т. В., ГАПОНЕНКО Т. О.

УДК 330.101.52: 336.76

Кравець Т. В., Гапоненко Т. О. Фрактальний аналіз валютного ринку за допомогою моніторингу показника Херста

У статті проведено аналіз поведінки валютних котирувань на валютному ринку за допомогою визначення динамічних змін у часі показника Херста, як одного з інструментів фрактального аналізу, в рамках гіпотези фрактального ринку. Здійснено розрахунки показника Херста за ско-ригованими формулами R/S-аналізу для 17 основних валютних пар за цінами закриття та за цінами максимум-мінімум. Проведено зіставлення результатів за часовий проміжок 2008–2014 рр., що дозволяє порівняти значення показника на валютних ринках різних країн у різних економічних умовах. Показник Херста валютних пар при стабільній економічній ситуації має тенденцію до збереження свого середнього значення, при цьому він є індикатором подій, що прямо або опосередковано впливають на економіку держави та курс її національної валюти. Застосування методу «рухомого вікна» дозволило змодельувати динаміку показника Херста для валютних пар USD/JPY, GBP/JPY, EUR/USD, GBP/USD та встановити певні закономірності поведінки рядів котирувань, зумовлені відповідною реакцією на економічні, політичні та природні збурення.

Ключові слова: фрактальний аналіз, курси валют, криза, коефіцієнт Херста.

Рис.: 4. **Формул:** 3. **Бібл.:** 18.

Кравець Тетяна Вікторівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: tankravets@univ.kiev.ua

Гапоненко Тетяна Олександрівна – студентка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: tetyana_gaponenko@outlook.com

УДК 330.101.52: 336.76

Кравець Т. В., Гапоненко Т. А. Фрактальний аналіз валютного ринку с помощью мониторинга показателя Херста

В статье проведен анализ поведения валютных котировок на валютном рынке с помощью определения динамических изменений во времени показателя Херста, как одного из инструментов фрактального анализа, в рамках гипотезы фрактального рынка. Осуществлены расчеты показателя Херста по скорректированным формулам R/S-анализа для 17 основных валютных пар по ценам закрытия и по ценам максимум-минимум. Проведено сопоставление результатов на временном интервале 2008–2014 гг., что позволяет сравнить значение показателя на валютных рынках разных стран в различных экономических условиях. Показатель Херста валютных пар при стабильной экономической ситуации имеет тенденцию к сохранению своего среднего значения, при этом он является индикатором событий, которые прямо или косвенно влияют на экономику государства и курс ее национальной валюты. Применение метода «скользящего окна» позволило смоделировать динамику показателя Херста для валютных пар USD/JPY, GBP/JPY, EUR/USD, GBP/USD и установить определенные закономерности поведения рядов котирувок, обусловленные соответствующей реакцией на экономические, политические и природные возмущения.

Ключевые слова: фрактальный анализ, курсы валют, кризис, коэффициент Херста.

Рис.: 4. **Формул:** 3. **Библ.:** 18.

Кравець Тетяна Вікторівна – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: tankravets@univ.kiev.ua

Гапоненко Тетяна Александровна – студентка, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: tetyana_gaponenko@outlook.com

UDC 330.101.52: 336.76

Kravets T. V., Gaponenko T. O. Fractal Analysis of Foreign Exchange Market by Means of Monitoring the Hurst Exponent

The article analyzes the behavior of currency quotations at the foreign exchange market by identifying dynamic changes in time, in terms of the Hurst exponent, as a tool of fractal analysis, belonging to the fractal market hypothesis. Calculations of Hurst exponent by the adjusted formulas of the R/S analysis for 17 major currency pairs at the closing prices as well as the prices of maximum/minimum have been carried out. A comparison of the results within the timespan of 2008–2014 has been conducted, providing for comparing the exponent value at the foreign exchange markets of different countries under different economic conditions. The Hurst exponent of currency pairs in terms of the stable economic situation tends to preserve its average value, further on, it indicates the events that directly or indirectly affect the State's economy and its national currency exchange rate. Application of the method of «sliding window» has allowed to simulate the dynamics of the Hurst exponent for the following currency pairs: USD/JPY, GBP/JPY, EUR/USD, GBP/USD and to set certain patterns of conduct for the quotes series resulting from the appropriate response to the economic, political and natural disturbances.

Key words: fractal analysis, foreign exchange rates, crisis, Hurst exponent.

Pic.: 4. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 18.

Kravets Tetyana V. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: tankravets@univ.kiev.ua

Gaponenko Tetyana O. – Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: tetyana_gaponenko@outlook.com

Перехід української економіки до ринкових відносин, створення сучасної інфраструктури, еволюція форм власності та зростання самостійності учасників ринкових відносин неминуче приводить до потреби постійного відстеження тенденцій та виявлення особливостей функціонування фінансово-валютної системи нашої держави. Валютний ринок, як один з головних елементів системи, в останні десятиліт-

тя характеризується посиленням процесів глобалізації та трансформації.

У зв'язку з тим, що міжнародні економічні відносини породжують відповідні грошові вимоги та зобов'язання сторін, необхідною умовою їх урегулювання є використання національної валюти тієї чи іншої країни, оскільки єдиного універсального світового платіжного засобу поки що не існує. Це зумовлює потребу обміну

однієї валюти на іншу у формі купівлі-продажу іноземної валюти платником або одержувачем коштів при здійсненні міжнародних операцій. Саме міжнародний платіжний оборот, пов'язаний з оплатою грошових вимог і зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн, обслуговується валютним ринком, визначаючи його об'єктивну необхідність.

Особливостями сучасних валютних ринків є їхня інтернаціоналізація, глобалізація, уніфікація та автоматизація засобів зв'язку при здійсненні валютних операцій. При цьому спостерігається нестабільність валютних курсів. Передбачення майбутньої поведінки валютних курсів є дуже важливим, оскільки дозволяє зменшити валютні ризики та забезпечити підвищення ефективності різноманітних рішень у галузі міжнародного фінансового менеджменту.

Метою роботи є дослідження поведінки курсів валютних пар за допомогою моніторингу показника Херста, як одного з інструментів фрактального аналізу, у рамках гіпотези фрактального ринку.

Протягом останніх трьох десятиліть теорія ефективного ринку була найзнаменитішою теорією фінансових ринків. У своїй постановці ця теорія стверджує, що зміни цін на активи відображають повною мірою та миттєво вивільнення нової важливої інформації. Крім того, через такий потік інформації, що не може бути передбачений між поточним періодом торгів і наступним, зміни цін на активи є серійно незалежними. Іншими словами, вивільнення непередбачуваної інформації рухає ціни на активи у випадковому порядку, а коливання цін підпорядковуються нормальному закону розподілу [1–7].

Гіпотеза ефективного ринку (*Efficient Market Hypothesis – ЕМН*), як і всі інші економічні концепції, заснована на лінійній парадигмі, відповідно до якої кожна економічна дія (подія) викликає лінійну пропорційну реакцію, тобто утворюються певні причинно-наслідкові зв'язки. Проте економічна теорія, заснована на принципах рівноваги, не могла пояснити багато складних фінансових явищ. Був потрібний революційний переворот, уведення в аналіз нелінійності.

На основі нелінійної парадигми з'явилася і розвивається гіпотеза фрактального ринку (*Fractal Market Hypothesis – FMH*), згідно з якою певна дія (або подія) викликає нелінійну реакцію, тобто виникає експоненційна, несподівана, надзвичайно сильна і ніким не очікувана реакція. На відміну від гіпотези ефективного ринку гіпотеза фрактального ринку говорить, що інформація оцінюється залежно від інвестиційного горизонту інвестора. Оскільки різні інвестиційні горизонти оцінюють інформацію по-різному, розповсюдження інформації також буде нерівномірним. У будь-який конкретний момент часу ціни не можуть відобразити всю інформацію, що існує, вони можуть відобразити лише ту її частину, що важлива для цього інвестиційного горизонту. FMH допускає, що хаотичний режим має місце тоді, коли інвестори гублять віру в довгострокову фундаментальну інформацію [1–5].

У роботах Е. Петерса, Б. Мандельброта [1, 2, 3] наведено результати дослідження валютних і фондових ринків, які говорять про те, що розподіл змін цін є фрактальним розподілом Парето. Цей розподіл має властивість статистичної самоподібності у часі (наявність довгої пам'яті). Крім того, було доведено, що фінансові ринки є нелінійними динамічними системами, що відкрило широкі можливості для дослідження фінансових ринків методами теорії динамічних систем і детермінованого хаосу [5].

Існує кілька альтернативних підходів до оцінки фрактальної структури часового ряду: R/S -аналіз; метод, заснований на визначенні клітинної розмірності; стандартний аналіз флуктуацій; аналіз детрендових флуктуацій (АДФ); мультифрактальний АДФ. Опис і практичне застосування цих методів можна знайти у роботах [3, 5–14]. Так, наприклад, за допомогою R/S -аналізу у [6] оцінювався показник Херста та доводилося, що гіпотеза FMH може бути «розумним» узагальненням гіпотези ефективного ринку. У [10] автори провели емпіричне дослідження масштабування і мультифрактальних властивостей дохідностей валютної пари USD-DEM.

Мультифрактальні спектри сингулярностей для різних валютних пар вивчалися в [8, 11–14]. Застосування різних підходів до оцінки фрактальних показників часових рядів підтверджує гіпотезу FMH і дозволяє узагальнити її до мультифрактальної гіпотези ринку (MFMH). У [7, 13, 15] доведено, що зміна фрактальних властивостей дохідностей валютних курсів є індикатором валютної кризи.

Методи дослідження. Метод R/S -аналізу дослідження фрактальних часових рядів був запропонований Б. Мандельбротом [3] і базується на дослідженнях, проведених англійським дослідником Г. Херстом. Він ґрунтується на аналізі розмаху накопиченого відхилення ряду спостережень та середньоквадратичного відхилення. Херст запропонував нову статистику – показник Херста, який має широке застосування в аналізі часових рядів завдяки своїй стійкості. При його обчисленні необхідні мінімальні припущення щодо системи, яка вивчається, та на його основі можна класифікувати часові ряди за типом і глибиною пам'яті. Він може відрізнити випадковий ряд від не випадкового, навіть якщо випадковий ряд має негаусовий розподіл [7].

Розрахунок показника Херста можна провести за такою формулою: $R/S = (aN)^H$, звідки $H = \frac{\log(R/S)}{\log(aN)}$,

де H – показник Херста; S – середньоквадратичне відхилення ряду спостережень; R – розмах накопиченого відхилення; N – число періодів спостереження; a – задана константа, додатне число [7, 9].

Розмах накопиченого відхилення R є найбільш важливим елементом формули розрахунку показника Херста:

$$R = \max_{1 \leq u \leq N} (Z_u) - \min_{1 \leq u \leq N} (Z_u),$$

де Z_u – накопичене відхилення ряду x від середнього X_{cp} , тобто $Z_u = \sum_1^u (x_i - X_{cp})$. З формули розрахунку по-

казника Херста видно, що на його зростання впливають збільшення розмаху, зменшення середньоквадратично відхилення та зменшення кількості спостережень.

Для подальших розрахунків використовується

$a = \frac{\pi}{2} \approx 1,5708$, бо вибір іншої константи для розрахунку показника Херста значно завищить його значення. Це призведе до хибних висновків про персистентність (трендовість) випадкових рядів [9].

При незначній кількості спостережень фактичні розрахунки нормованого розмаху R/S випадкових рядів дають значно занижені результати у порівнянні з теоретичним $R/S = \sqrt{\frac{N\pi}{2}}$. Дана невідповідність призводить

до меншого значення показника Херста при невеликій кількості спостережень N (до 250). Щоб виключити цю невідповідність, необхідно фактично розраховані значення нормованого розмаху перетворити за допомогою такої формули [9]:

$$R/S_T = R/S \cdot 0,998752 + 1,051037.$$

Однак через особливість логарифмічних розрахунків показника Херста скориговане значення нормованого розмаху також буде містити незначну помилку. Ґрунтуючись на кореляції між кількістю спостережень і відношенням стандартного та фактичного показника Херста, необхідно скоригувати формулу розрахунку показника Херста таким чином, щоб його значення було максимально наближеним до стандартного для випадкових рядів ($H = 0,5$) для всіх N . Кінцева формула буде такою [9]:

$$H_T = \frac{\log(R/S_T)}{\log(\pi \cdot N/2)} \cdot (-0,0011 \cdot \ln(N) + 1,0136).$$

Отже, показник Херста вище 0,5 підтверджує наявність довгострокової пам'яті ринку: теперішнє залежить від минулого, а майбутнє – від теперішнього.

В економічній літературі зазвичай дається рекомендація розраховувати накопичений розмах за цінами закриття. Проте для практичної ринкової торгівлі важливі також мінімальні та максимальні ціни всередині заданого інтервалу. Для розрахунку показника Херста за цінами максимуму-мінімуму використовуємо таку формулу[9]:

$$H_M = \frac{\log(R/S_T)}{\log(\pi \cdot (N-1)/2)} \cdot (-0,0011 \cdot \ln(N-1) + 1,0136).$$

Перевірку гіпотези про ринок на основі показника Херста можна зробити, якщо перемішати дані. Якщо результат розрахунків за випадковим чином перемішаними даними дадуть показник Херста, близький до 0,5 і при цьому буде відрізнятися від фактичних розрахунків, то це говорить про те, що ряд даних не є броунівським рухом.

Результати досліджень. У ході досліджень було розраховано показник Херста за скоригованими формулами для 17 основних валютних пар за річними даними у межах 2008–2014 років. На рис. 1 представлено динаміку зміни показника Херста, який розраховувався за цінами закриття для різних валютних пар.

Зауважимо, що значення показника Херста перевищують 0,68, тобто ряди є персистентними (трендостійкими). При цьому спостерігається тенденція зміни глибини довготривалої пам'яті для різних періодів. Більшість пар характеризується в середньому збільшенням ступеня персистентності протягом періоду 2008–2014 років, що означає стабілізацію економічної ситуації у світі, подолання наслідків світової економічної кризи. Для європейських валют спостерігається зниження показника Херста у 2012 р., що пов'язано з європейською економічною кризою.

Проте для деяких валютних пар, насамперед USD/JPY, USD/CAD, GBP/JPY, динаміка показника Херста характеризується значними коливаннями впродовж усього досліджуваного періоду.

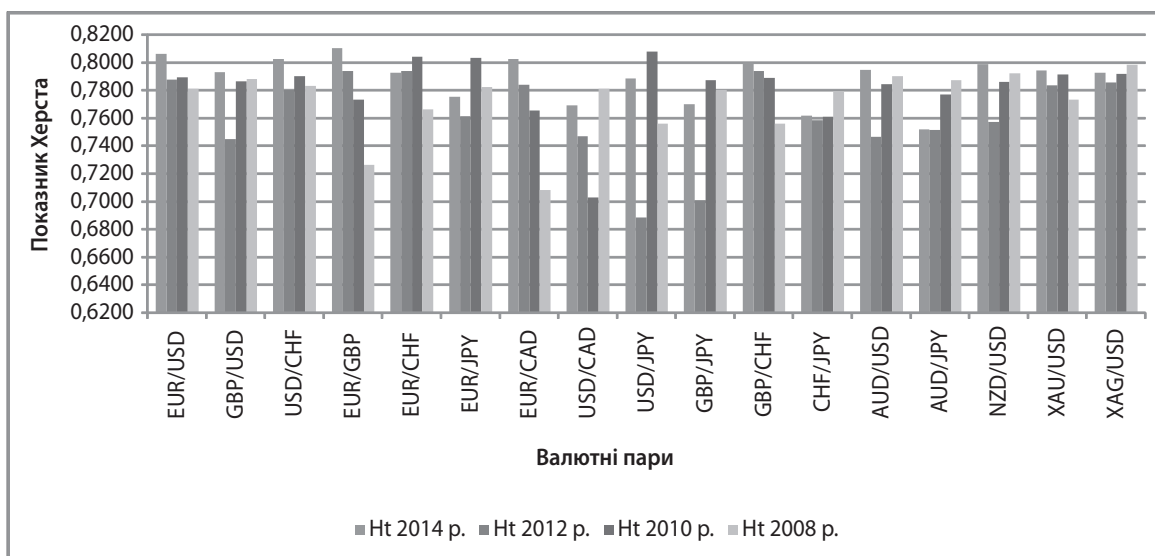


Рис. 1. Динаміка показника Херста, обчисленого за цінами закриття

Джерело: власні розрахунки авторів.

Валютні пари EUR/USD, GBP/USD, USD/CHF, USD/JPY є високоліквідними фінансовими інструментами, які характеризуються значною волатильністю і, відповідно, мають великий потенціал для отримання прибутку. Найбільш популярною є EUR/USD [16]. Курс євро сильно залежить від процентних ставок, економічної ситуації в Єврозоні, політики центральних банків США і Євросоюзу та, загалом, політичної стабільності у світі [16, 17].

Валютна пара GBP/USD – одна з найбільш рухливих і агресивних валютних пар. Динаміка цієї валютної пари багато в чому повторює тенденцію зміни валютної пари EUR/USD. Слід також зазначити, що зростання курсів англійського фунта стерлінгів і євро часто приводить до зниження тренда валютної пари GBP/USD. Фунт залежить від вартості енергоресурсів і цін на нафту: якщо вони ростуть, фунт знецінюється.

Особливістю валютної пари USD/CHF є більша залежність її зміни від інформації щодо економічного стану США, ніж Швейцарії. Цікавою особливістю даної валютної пари є те, що вона є орієнтиром для зміни на пряму інших валютних пар. Так, при тенденції зростання долара США щодо швейцарського франка спостерігається тенденція ослаблення інших валют щодо долара США. Особливо це стосується валютних пар USD/CAD, AUD/USD [16].

Японська єна – одна з резервних валют світу, інструмент міжнародних розрахунків країни з найбільш низькими короткостроковими процентними ставками. Серед факторів, що впливають на зміну динаміки валютної пари USD/JPY, можна виділити рівень процентних ставок у США та Японії й залежність Японії від експорту. Проведення Центральним банком Японії валютної інтервенції часто призводить до великих стрибків валютних курсів на валютному ринку. Слід зазначити, що японська єна має зворотне котирування. Також існує вагомий взаємозв'язок між валютними парами USD/JPY, EUR/JPY і CHF/JPY. Оскільки основна частина фон-

дів Японії вкладена в європейські активи, зміна курсу валютної пари EUR/JPY великою мірою залежить і від рівня процентних ставок Єврозони і Японії. Крім цього, динаміка зміни валютної пари USD/JPY сильно залежить і від динаміки валютної пари CHF/JPY [16].

Валютні пари AUD/USD і NZD/USD належать до так званих екзотичних валютних пар. Визначальними факторами, що впливають на зміну динаміки даних валютних пар, є зміна світових цін на метали й сировину для виготовлення сільськогосподарських товарів. Унікальність даних валютних пар також полягає в тому, що вони залежать від прогнозу погоди. Погодні умови безпосередньо впливають на вартість національних валют цих двох країн, оскільки основним джерелом їхнього доходу є сировина й сільськогосподарські товари. Пари мають однакові особливості поведінки валютних трендів і зворотне котирування.

Валютна пара USD/CAD багато в чому повторює динаміку пари AUD/USD. Оскільки сировина займає більшу частину експорту Канади, то їх долар посилюватиметься або слабшатиме залежно від цін на експортовану сировину. Як правило, долари США та Канади рухаються в одному напрямку, тому що велика частина експорту Канади припадає на США.

На рис. 2 представлено динаміку зміни показника Херста, який розраховувався за цінами максимуму-мінімуму, для різних валютних пар.

Порівняння одержаних результатів (рис. 1, рис. 2) дозволяють зробити висновок про схожість діаграм та підвищення значень показника Херста, розрахованого за максимумами-мінімумами цін, порівняно з показником Херста за цінами закриття. Обчислення середніх значень показників по рокам дає ідентичні картини зі зсувом на 0,1.

Для подальшого дослідження розглянемо пари з найбільш яскраво вираженим перепадом показника Хер-

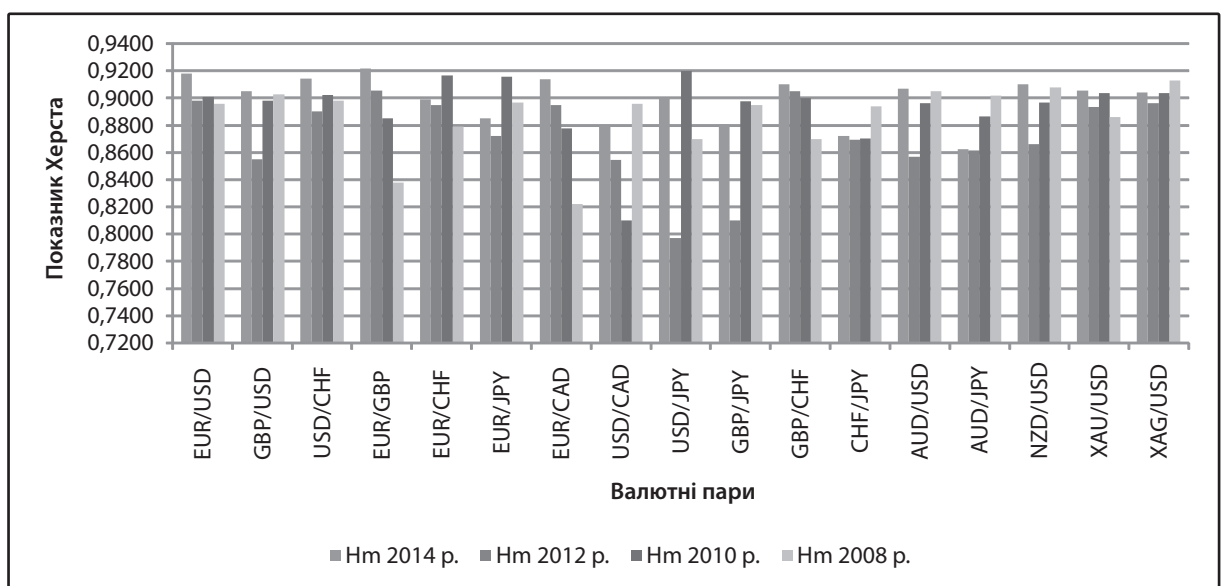


Рис. 2. Динаміка показника Херста, розрахованого за цінами максимуму-мінімуму

Джерело: власні розрахунки авторів.

ста: USD/JPY та GBP/JPY. За допомогою метода рухомого вікна змодельовано динаміку зміни показника Херста для цих пар на часовому проміжку 2009–2014 рр. (рис. 3). Спостерігається очікувана узгодженість поведінки цих пар, зумовлена присутністю єни та взаємопов'язаністю економік США та Британії як розвинутих країн, членів великої сімки.

Графіки на рис. 3 мають характерні прояви циклічності та періодичні падіння показника Херста на відносно незначний відрізок часу. Розглянемо більш детально динаміку показника Херста пари USD/JPY, бо вона належить до найбільш впливових на валютному ринку.

Перший спад показника Херста, а отже і послаблення трендовості, можна спостерігати влітку 2010 р. Він є наслідком світової валютної кризи 2008 р. Подіями, що викликали зменшення ступеня передбачуваності на цьому ринку валюти, була активна боротьба за збереження економік держав. Саме у 2010 р. влада Японії виділила 1 трильйон єн на формування резерву для боротьби з кризою і відновлення регіонів, а влітку 2010 р. була прийнята «Стратегія нового зростання» і проведено суттєве реформування економіки країни висхідного сонця. Великий приток коштів у поєднанні з нестабільністю економічної ситуації призвели до падіння показника Херста, зниження трендостійкості [18].

Наступний «провал» показника Херста (серпень – жовтень 2011 р.) повністю збігається з державними інтervenціями Японії, а саме: вивільненням великих сум грошових коштів на зниження курсу єни; продажів національної валюти і купівлі іноземної. Причина цих подій – зацікавленість Японії після аварії на Фукусімі у відновленні економіки. Також на цей період припадає європейська фінансова криза і нестабільність на фондових і валютних ринках. Ситуація зменшення показника Херста в січні 2013 р. пов'язана з програмою стимулювання економіки Японії після приходу до влади нового прем'єра.

Наступні два спади відбулися в такий спосіб: перший – внаслідок досягнення курсом долара свого історичного максимуму, а це вплинуло на економіку

Японії, зокрема зменшило експорт; другий – несподіване рішення банку Японії про пом'якшення монетарної політики та збільшення вливань коштів в економіку для забезпечення ліквідності.

Отже, розглянуті події були шоківими для валютного ринку та спричинили зниження показника Херста. Саме в ці відрізки часу ставало складно передбачити подальший розвиток подій для валютної пари USD/JPY, оскільки її поведінку вже диктували не внутрішні події на ринку, а зовнішні, наприклад такі, як валютна політика Японії та США.

На рис. 4 представлено динаміку зміни показника Херста для відносно стійких і дуже впливових на валютних ринках пар: EUR/USD та GBP/USD.

Для валютної пари EUR/USD можна побачити лише один, але суттєвий «провал» показника Херста, який припав на осінь 2013 р. Причиною цього могло стати оголошення урядами США та Євросоюзу про початок переговорів щодо створення так званого Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства (ТТІП). Переговори розпочалися у липні 2013 р., проте угода й досі не підписана. Втім, сама згадка про цю угоду викликала певну нестабільність в економіці, численні мітинги населення та критику з боку ЗМІ.

Для валютної пари GBP/USD влітку 2010 р. відбувся незначний стрибок показника Херста. Причиною підвищення трендовості могло стати весілля принца Чарльза, яке припало на цей період. Стрибок кінця 2012 р. для пари GBP/USD можна пояснити складною економічною ситуацією в Британії і, як наслідок, вливанням урядом країни 325 млрд фунтів у економіку в рамках так званої програми кількісного пом'якшення.

ВИСНОВКИ

Показник Херста, як інструмент фрактального аналізу систем, дозволяє визначити ступінь персистентності фінансових рядів, наявності на валютному ринку довготривалої пам'яті. При стабільній економічній си-

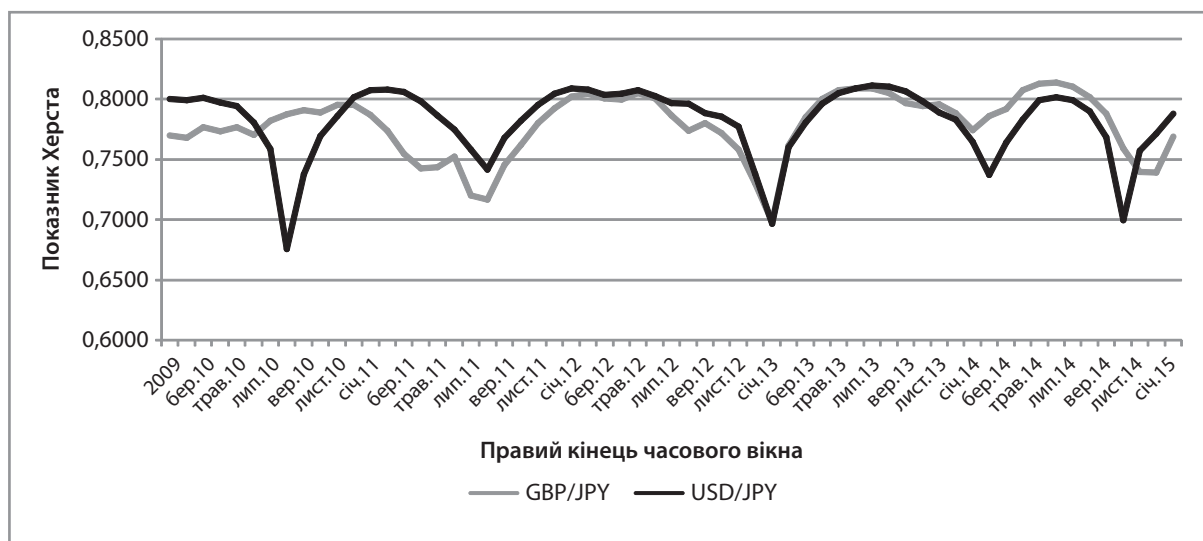


Рис. 3. Динаміка показників Херста за цінами закриття для USD/JPY та GBP/JPY

Джерело: власні розрахунки авторів.

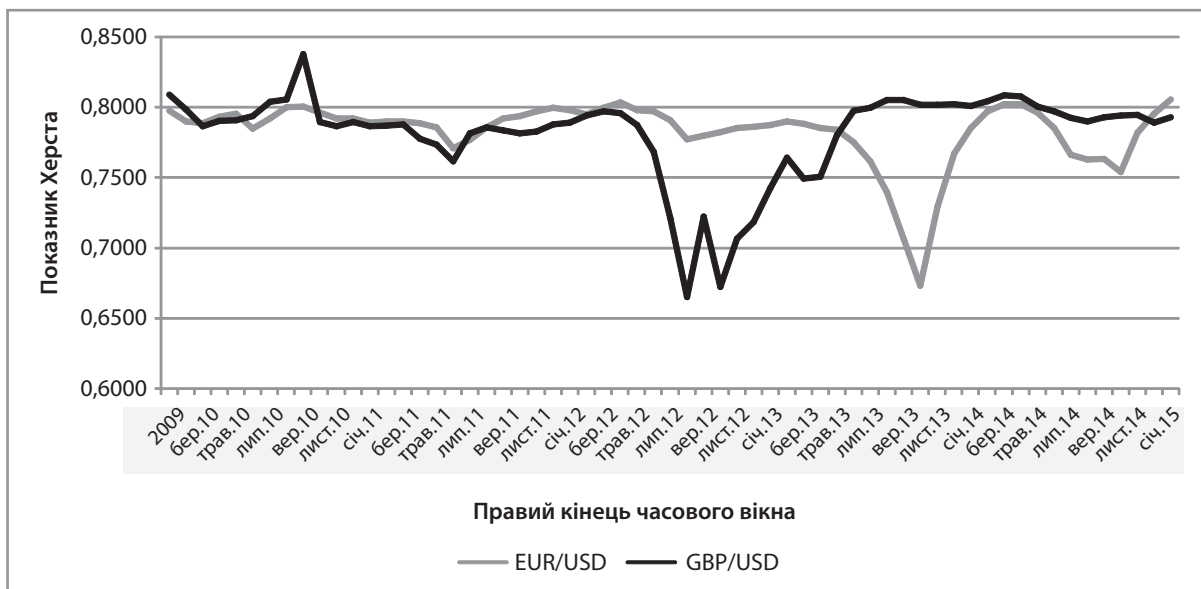


Рис. 4. Динаміка показників Херста, розрахованих за цінами закриття для EUR/USD і GBP/USD

Джерело: власні розрахунки авторів.

туації показник Херста валютних пар має тенденцію до збереження свого середнього значення. При цьому цей показник дуже реагує на події, що прямо або опосередковано впливають на економіку держави та курс її національної валюти. Найбільший стрибок показника можна спостерігати, коли країна проводить сплановану валютну інтервенцію з метою покращити свою економічну ситуацію, тим самим знижуючи курс своєї валюти.

Інша група подій, що впливають на персистентність валютного ринку, – це важливі для країни ситуації, такі як зміна уряду, оголошення нового курсу політики або ж природні катаклізми, тобто всі можливі збурення економічної системи. Усе це порушує звичний хід подій на валютних ринках, індикатором чого і є зміна показника Херста валютних котирувань. Коли збурення на валютному ринку минає, цей показник знову наближається до свого середнього значення, притаманного кожній валютній парі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Петерс Э.** Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка / Э. Петерс / Пер. с англ. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
2. **Петерс Э.** Фрактальный анализ финансовых рынков: Применение теории хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс / Пер. с англ. – М.: Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
3. **Мандельброт Б. Б.** (Не)послушные рынки. Фрактальная революция в финансах / Бенуа Б. Мандельброт, Ричард Л. Хадсон. – М.: Издательство «Вильямс», 2006. – 408 с.
4. **Soros, G.** The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means / G. Soros. – NY: Public Affairs, 2008. – 162 p.
5. **Кроновер Р. М.** Фракталы и хаос в динамических системах. Основы теории / Р. М. Кроновер. – М.: Постмаркет, 2000. – 352 с.
6. **Corazza, M.** Multifractality in Foreign Currency Markets / M. Corazza, A. G. Malliaris // Multinational Finance Journal. – 2009. – Vol. 6. – P. 387–401.

7. **Дербенцев В. Д.** Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: монографія / В. Д. Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловйов, О. Д. Шарапов. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.

8. **Мансуров А. К.** Прогнозирование валютных кризисов с помощью методов фрактального анализа / А. К. Мансуров // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 1. – С. 145–158.

9. **Найман Э.** Расчёт показателя Херста с целью выявления трендовости (персистентности) финансовых рынков и макроэкономических индикаторов / Э. Найман // Экономист. – 2009. – № 10. – С. 25–29.

10. **Xu, Z.** Scaling, self-similarity and multifractality in FX markets / Z. Xu, R. Gençay // Physica A: Statistical Mechanics and its Applications. – 2003. – Vol. 323. – P. 578–590.

11. **Drozd, S.** Foreign exchange market: return distributions, multifractality, anomalous multifractality and Epps effect / Stanislaw Drozd, Jaroslaw Kwapien, Pawel Oswiecimka, Rafal Rak // New Journal of Physics. – 2010. – Vol. 12 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://iopscience.iop.org/article/10.1088/1367-2630/12/10/105003/pdf>

12. **Oh, G.** A multifractal analysis of Asian foreign exchange markets / G. Oh, C. Eom, S. Havlin, W.-S. Jung, F. Wang, H. E. Stanley, S. Kim // The European Physical Journal B. – 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://polymer.bu.edu/hes/articles/oehjwsk12.pdf>

13. **Галіцин В. К.** Мультифрактальна модель прогнозування кризового стану валютного ринку / В. К. Галіцин, О. П. Сулов, О. М. Мезенцев // Академічний огляд. – 2013. – № 2 (39). – С. 128–133.

14. **Günay, S.** Source Of The Multifractality In Exchange Markets: Multifractal Detrended Fluctuations Analysis / S. Günay // Journal of Business & Economics Research. – 2014. – Vol. 12. – Number 4. – P. 371–384.

15. **Кравець Т. В.** Ефекти синхронізації динаміки фондових індексів та курсів валют при мультифрактальному аналізі з використанням вейвлет-технологій / Т. В. Кравець, О. В. Березнюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 116–121.

16. **Бодрова Н. Е.** Аналіз основних валютних пар міжнародного ринку Forex / Н. Е. Бодрова, А. Л. Дальнікович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5, Т. 2. – С. 229–234.

17. Пінчук А. К. Теорія оптимальних валютних зон: від класиків до сьогодення / А. К. Пінчук // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 81–87.

18. Айгазин Ж. Мировая экономика. Анализ экономики Японии / Ж. Айгазин // Центр исследований прикладной экономики, Казахстан, Астана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iee.org.ua/ru/prog_info/16040/

REFERENCES

Aygazin, Zh. "Mirovaia ekonomika. Analiz ekonomiki Yaponii" [World economy. Analysis of the Japanese economy]. Tsentr issledovaniy prikladnoy ekonomiki, Kazakhstan, Astana. http://iee.org.ua/ru/prog_info/16040/

Bodrova, N. E., and Dalnikovych, A. L. "Analiz osnovnykh valiutnykh par mizhnarodnogo rynku Forex" [Analysis of the major currency pairs the international market Forex]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 5 (2011): 229-234.

Corazza, M., and Malliaris, A. G. "Multifractality in Foreign Currency Markets". *Multinational Finance Journal*, vol. 6 (2009): 387-401.

Derbentsev, V. D. et al. *Synerhetychni ta ekonofizychni metody doslidzhennia dynamichnykh ta strukturnykh kharakterystyk ekonomichnykh system* [Synergistic and econophysical methods of dynamic and structural characteristics of economies]. Cherkasy: Brama-Ukraina, 2010.

Drozd, S. et al. "Foreign exchange market: return distributions, multifractality, anomalous multifractality and Epps effect". <http://iopscience.iop.org/article/10.1088/1367-2630/12/10/105003/pdf>

Gunay, S. "Source Of The Multifractality In Exchange Markets: Multifractal Detrended Fluctuations Analysis". *Journal of Business & Economics Research*, vol. 12, no. 4 (2014): 371-384.

Halitsyn, V. K., Suslov, O. P., and Mezentsev, O. M. "Mulyfraktalna model prohnouzuvannia kryzovoho stanu valiutnoho rynku" [Multifractal model predicting crisis currency market]. *Akademichnyi ohliad*, no. 2 (39) (2013): 128-133.

Kronover, P. M. *Fraktaly i khaos v dinamicheskikh sistemakh. Osnovy teorii* [Fractals and chaos in dynamical systems. Fundamentals of the theory]. Moscow: Postmarket, 2000.

Kravets, T. V., and Berezniuk, O. V. "Efekty synkhronizatsii dynamiky fondovykh indeksiv ta kursiv valiut pry mulyfraktalnomu analizi z vykorystanniam veivlet-tekhnohii" [Effects synchronize the dynamics of stock indices and exchange rates at multifractal analysis using wavelet technology]. *Biznes Inform*, no. 2 (2014): 116-121.

Mansurov, A. K. "Prognozirovanie valiutnykh krizisov s pomoshchyu metodov fraktalnogo analiza" [Predicting currency crises using fractal analysis methods]. *Problemy prognozirovaniia*, no. 1 (2008): 145-158.

Mandelbrot, B. B., and Khadson, R. L. *(Ne)poslushnye rynki. Fraktalnaia revoliutsiia v finansakh* [(Non)compliant markets. Fractal revolution in finance]. Moscow: Viliams, 2006.

Nayman, E. "Raschet pokazatelya Khersta s seliuvyavleniia trendovosti (persistentsnosti) finansovykh ryнков i makroekonomicheskikh indikatorov" [Hurst exponent calculation to identify trended (persistence) of the financial markets and macroeconomic indicators]. *Ekonomist*, no. 10 (2009): 25-29.

Oh, G. et al. "A multifractal analysis of Asian foreign exchange markets". <http://polymer.bu.edu/hes/articles/oehjwsk12.pdf>

Peters, E. *Fraktalnyy analiz finansovykh ryнков: Primenenie teorii khaosa v investitsiakh i ekonomike* [Fractal analysis of financial markets: Application of the theory of chaos in the economy and investments]. Moscow: Internet-treyding, 2004.

Pinchuk, A. K. "Teoriia optymalnykh valiutnykh zon: vid klasykiv do syohodennia" [The theory of optimum currency areas, from the classics to the present]. *Biznes Inform*, no. 12 (2013): 81-87.

Peters, E. *Khaos i poriadok na ryinkakh kapitala. Novyy analiticheskyy vzgliad na tsikly, tseny i izmenchivost rynku* [Chaos and order in the capital markets. New analytical view of the cycles, prices and market volatility]. Moscow: Mir, 2000.

Soros, G. *The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means*. New York: Public Affairs, 2008.

Xu, Z., and Gencay, R. "Scaling, self-similarity and multifractality in FX markets". *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, vol. 323 (2003): 578-590.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

© 2015 КУЛЬЧИЦЬКИЙ М. І., КОВАЛЕНКО В. М., ВАНЬКОВИЧ Д. В.

УДК 336

Кульчицький М. І., Коваленко В. М., Ванькович Д. В. Оцінка ефективності управління коштами місцевих бюджетів в Україні

Метою статті є вдосконалення методичного інструментарію економіко-математичної оцінки ефективності управління коштами місцевих бюджетів з метою вироблення конкретних практичних рекомендацій щодо коригування фінансової політики адміністративно-територіальних одиниць. Проаналізовано особливості управління місцевими фінансами в умовах реалізації в Україні стратегії бюджетної децентралізації. Обґрунтовано актуальність удосконалення методичного інструментарію економіко-математичної оцінки в умовах збільшення фінансових можливостей органів місцевого самоврядування. Запропоновано новий методичний підхід до оцінки ефективності управління коштами місцевих бюджетів, що ґрунтується на використанні методології кореляційно-регресійного аналізу. Розглянуто моделі залежності індексу валового регіонального продукту та регіонального індексу людського розвитку від частки видатків на: державне управління; освіту; духовний та фізичний розвиток; охорону здоров'я; соціальний захист і соціальне забезпечення; розвиток окремих галузей економіки; житлово-комунальне господарство, що дає змогу підвищити соціально-економічну результативність діяльності органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеві бюджети, бюджетна децентралізація, доходи та видатки, міжбюджетні відносини, фінансова самостійність, ефективність. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 31.

Кульчицький Мирослав Іванович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: mkulchyt@yahoo.com

Коваленко Віктор Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: vkovalenko29@ukr.net

Ванькович Данило Володимирович – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: dvankovykh@ukr.net

УДК 336

UDC 336

Кульчицкий М. И., Коваленко В. Н., Ванькович Д. В. Оценка эффективности управления средствами местных бюджетов в Украине

Целью статьи является совершенствование методического инструментария экономико-математической оценки эффективности управления средствами местных бюджетов с целью выработки конкретных практических рекомендаций по корректировке финансовой политики административно-территориальных единиц. Проанализированы особенности управления местными финансами в условиях реализации в Украине стратегии бюджетной децентрализации. Обоснована актуальность совершенствования методического инструментария экономико-математической оценки в условиях увеличения финансовых возможностей органов местного самоуправления. Предложен новый методический подход к оценке эффективности управления средствами местных бюджетов, основанный на использовании методологии регрессионного анализа. Рассмотрены модели зависимости индекса валового регионального продукта и регионального индекса человеческого развития от доли расходов на: государственное управление; образование; духовное и физическое развитие; здравоохранение; социальную защиту и социальное обеспечение; развитие отдельных отраслей экономики; жилищно-коммунальное хозяйство, что позволяет повысить социально-экономическую результативность деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджетная децентрализация, доходы и расходы, межбюджетные отношения, финансовая самостоятельность, эффективность. **Табл.:** 3. **Библ.:** 31.

Кульчицкий Мирослав Иванович – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: mkulchyt@yahoo.com

Коваленко Виктор Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: vkovalenko29@ukr.net

Ванькович Даниил Владимирович – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: dvankovykh@ukr.net

Kulchytskyy M. I., Kovalenko V. M., Vankovych D. V. Evaluating the Funds Management Efficiency of the Local Budgets in Ukraine

The article is concerned with improving the methodological tools for economic-mathematical evaluation of efficiency of the funds management of the local budgets, aimed at formulating specific practice-oriented recommendations on adjusting the financial policy of the administrative-territorial units. Peculiarities of management of the local finances in the conditions of implementing the fiscal decentralization strategy in Ukraine have been analyzed. Topicality of improving the methodological tools for economic-mathematical evaluation has been substantiated in terms of increasing the financial capacities of the local self-government bodies. A new methodological approach to evaluating the funds management efficiency of the local budgets, based on using the methodology of regression analysis, has been proposed. Both the model of dependence of the gross regional product index and the model of dependence of regional human development index from the quota of expenditures for: governance; education; spiritual and physical development; health care; social protection and social security; development of individual economy sectors; housing and communal services, have been considered in order to improve the socio-economic effectiveness in the activities of the local self-government bodies.

Key words: local budgets, budgetary decentralization, incomes and expenses, inter-budgetary relations, financial independence, efficiency. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 31.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 31.

Kulchytskyy Myroslav I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: mkulchyt@yahoo.com

Kovalenko Viktor M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: vkovalenko29@ukr.net

Vankovych Danylo V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: dvankovykh@ukr.net

В умовах тотального дефіциту бюджетних коштів на державному і місцевому рівнях, що є загальносвітовою тенденцією, важливим завданням органів управління, поряд із пошуком додаткових джерел фінансових ресурсів, є реформування фіскального простору, а саме – підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

На жаль, формуванню ефективних бюджетних відносин в Україні перешкоджає відсутність у науковій літературі та чинному законодавстві чіткого тлумачення поняття «ефективність», переліку показників, що входять до критерію ефективності та прописаного механізму оцінки ефективності використання бюджетних коштів.

Нині вирішення цих проблем особливо актуальне на рівні управління коштами місцевих бюджетів, що зумовлено: *по-перше*, зростанням значення місцевого бюджету як фінансового інструменту впливу на процеси соціально-економічного розвитку відповідної території, в контексті реалізації адміністративно-територіальної реформи; *по-друге*, коригуванням функцій місцевого бюджету – від виконання визначених центром делегованих повноважень до прийняття та реалізації рішень самої громади щодо стратегії й тактики її подальшого розвитку; *по-третє*, Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року, в якій передбачено вдосконалення системи моніторингу ефективності використання бюджетних коштів, посилення відповідальності місцевих органів виконавчої влади за ефективне використання ресурсів, спрямованих на розв'язання соціально-економічних проблем розвитку регіонів.

Проблемам управління бюджетними коштами, забезпечення ефективного, результативного і цільового їх використання присвячені праці багатьох вітчизняних науковців і практиків, зокрема, Бенюк Л., Бралагана В., Возняк Г., Давимуки С., Дублянської А., Дьяченка Я., Здирко Н., Козоріз М., Копича Р., Корнацької Р., Лисяк Л., Мамонової Г., Мацук З., Мигович Т., Набоки Т., Невешкіної Т., Новицької Н., Радіонова Ю., Роменської К., Саламон-Міхеевої К., Сафонові А., Серебрянського Д., Сторонянської І., Сукрушевої Г., Табакової Т., Тарангул Л., Хлівного В., Циганова С., Швец С., Шевчука В. та інших [1; 5; 8–16; 23–25; 27–31].

Незважаючи на значний науковий доробок, проблеми вдосконалення методичного інструментарію економіко-математичної оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів усе ж таки залишаються недостатньо висвітленими та потребують більш ґрунтовного дослідження, особливо в умовах збільшення фінансових можливостей органів місцевого самоврядування шляхом децентралізації бюджетної системи з метою підвищення ефективності надання суспільних благ та послуг.

Ураховуючи це, *метою* статті є вдосконалення методичного інструментарію економіко-математичної оцінки ефективності управління коштами місцевих бюджетів з метою вироблення конкретних практичних рекомендацій щодо коригування фінансової політики адміністративно-територіальних одиниць.

В Україні створення належних фінансових умов для забезпечення здійснення органами місцевого само-

врядування власних і делегованих повноважень здійснюється з дотриманням таких принципів [7]:

- ✦ наявність ресурсів, необхідних для здійснення визначених законом повноважень органів місцевого самоврядування;
- ✦ визначення фінансовою основою здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень податків та зборів, які пов'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці;
- ✦ надання органам місцевого самоврядування права регулювати ставки місцевих податків і зборів;
- ✦ надання органам місцевого самоврядування доступу до залучення кредитних ресурсів для інвестиційного розвитку;
- ✦ підвищення прозорості та ефективності використання бюджетних коштів шляхом запровадження програмно-цільового методу для всіх місцевих бюджетів.

Моніторинг місцевих бюджетів України упродовж 2005–2014 рр. демонструє яскраво виражену системну і постійно триваючу їх дефіцитність, а саме: місцеві бюджети складають близько 16 відсотків сектора державного управління (без урахування казенних підприємств) за світовою методикою, що є критично недостатнім для здійснення всіх повноважень місцевого самоврядування; місцеві фінансові ресурси охоплюють лише 6-7% ВВП країни з негативною тенденцією щодо подальшого зниження, водночас держбюджет перерозподіляє 22–24% ВВП, пенсійний та соціальні фонди України – 12% від ВВП. Як наслідок відбувся перманентний процес зменшення коефіцієнта бюджетної збалансованості місцевих бюджетів; місцеві фінанси у 2014 р. обслуговували 12087 територіальних громад, наслідком чого є розпорощення ресурсів, неможливість інвестицій та розвитку; місцеві бюджети системно дефіцитні внаслідок передачі на муніципальний рівень повноважень без підкріплення їх належними джерелами доходів; джерело фінансування у вигляді середньострокових позик з бюджету вищого рівня виснажалося ще у 2013 р. внаслідок наростання дефіцитності бюджету національного уряду. У 2015 р. практика середньострокових позик припинена шляхом унесення змін до Бюджетного кодексу [17, с. 259]; аналіз структури видатків місцевих бюджетів в Україні за функціональною класифікацією демонструє їх однозначну соціально-культурну спрямованість. Так, частка видатків місцевих бюджетів України на соціально-культурну сферу у 2014 р. склала 81,7%; основним джерелом доходів місцевих бюджетів є податки. Середнє значення частки податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів впродовж 2009–2014 рр. склало 85%, а місцевих податків і зборів – 4,23% [3].

Схвалені українським парламентом у 2014 р. зміни бюджетного та податкового законодавства кардинально змінюють якість фінансового забезпечення територіальних громад. Результати виконання місцевих бюджетів за перший квартал 2015 р. підтверджують позитивні

тенденції реформи міжбюджетних відносин. Так, приріст надходжень до загального фонду місцевих бюджетів проти I кварталу 2014 р. (у співставних умовах та без урахування територій, не підконтрольних українській владі) складає 35,4%, або 5,5 млрд грн. Приріст податкових надходжень місцевих бюджетів складає, зокрема: податку на доходи фізичних осіб – 14,1%, або 1,3 млрд грн; плати за землю – 23,3%, або 0,6 млрд грн; податку на нерухоме майно – 45,5 млн грн лише за I квартал при 44,9 млн грн за весь 2014 р.; акцизного податку з роздрібною торгівлю підакцизними товарами, який запроваджений з 01.01.2015 р., надійшло 1,1 млрд грн (Галузевий моніторинг № 19-20) [2, с. 1].

В умовах зростання фінансового потенціалу місцевих бюджетів актуальним є підвищення ефективності використання їх фінансових ресурсів, що вимагає адекватного методичного інструментарію її оцінки. Для цього важливо проаналізувати залежність між напрямками бюджетних витрат і результатами соціально-економічного розвитку відповідних регіонів.

Наші уявлення про ефективність практично з часів періоду індустріалізації кінця 20-х – початку 30-х років ХХ ст. залишалися незмінними. В їх основу було покладено технократичний підхід, для якого характерно виключення системи суспільних відносин з числа факторів, що впливають на рівень ефективності. За такого підходу зміст ефективності мимоволі обмежується кількісними характеристиками, а сама вона перетворюється в рахункову категорію, що відображає деяке арифметичне співвідношення результатів і витрат.

У сучасній, інноваційній, постіндустріальній економіці роль головного фактора зростання ефективності суспільного виробництва виконує творчий потенціал людини, а, отже, у новій концепції ефективності особливе

значення набувають економічні відносини. Ураховуючи це, необхідно погодитися з думкою О. Дерев'янка, який зазначає, що «ефективність – це, по-перше, здатність добиватися мети, а, по-друге, коли мета досягнута, – осмислення Р/РЗ – балансу (відношення між результатами та ресурсами й засобами) цього результату» [4, с. 19].

Сьогодні окремі регіони прагнуть забезпечити певну управлінську автономію, метою якої є оперативне забезпечення попиту та запитів населення, що мешкає на даній території. Основним інструментом, що дозволяє досягнути дану мету, є економіка регіону, і від того, наскільки вона спроможна задовольняти потреби його населення та протистояти впливу глобальної конкуренції ринків, залежить рівень регіональної економічної самодостатності [26, с. 93].

Ураховуючи це, у контексті даної статті, здійснено визначення характеру впливу окремих статей витрат бюджету на індекс валового регіонального продукту та регіональний індекс людського розвитку.

Для проведення багатфакторного регресійного аналізу було використано пакет прикладних програм Statistica 6.0. У статті розглянуто моделі залежності індексу валового регіонального продукту $Y_{ВРП}$ і регіонального індексу людського розвитку $Y_{РЛР}$ від частки видатків на: державне управління (x_1), освіту (x_2), духовний та фізичний розвиток (x_3), охорону здоров'я (x_4), соціальний захист і соціальне забезпечення (x_5), розвиток окремих галузей економіки (x_6), житлово-комунальне господарство (x_7). Первинні дані наведено в *табл. 1*, де відображена структура видатків зведеного бюджету Львівської області за основними статтями витрат. Довідково подаються показники Індексу фізичного обсягу валового регіонального продукту Львівської області та Регіональний індекс людського розвитку Львівської області.

Таблиця 1

Структура видатків зведеного бюджету Львівської області (у % до підсумку)

Показник	Рік									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Видатки – усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
у тому числі:										
– державне управління	3,1	4,0	4,6	4,4	4,2	4,2	4,3	4,1	3,6	3,5
– соціально-культурні заходи	42,6	59,8	68,0	72,5	68,6	76,1	81,9	81,2	83,4	85,2
з них на:										
– освіту	22,5	32,9	29,3	31,0	30,1	32,4	33,3	31,8	32,8	32,4
– духовний та фізичний розвиток	3,5	5,0	4,5	4,3	4,4	4,7	5,1	4,9	5,0	5,0
– охорону здоров'я	16,6	21,9	20,3	19,0	18,1	19,7	20,9	20,4	21,1	20,8
– соціальний захист і соціальне забезпечення	12,5	15,4	14,0	18,2	16,0	19,2	22,6	24,1	24,5	27,0
– розвиток окремих галузей економіки	9,9	11,6	10,7	10,8	10,0	8,4	4,8	6,2	3,8	3,8
– житлово-комунальне господарство	3,9	6,4	9,4	3,0	4,8	3,3	2,3	3,2	4,8	2,2
<i>Довідково:</i>										
Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту Львівської області	105,2	98,1	108,3	105,8	100,7	88,3	102,3	108,7	102,0	98,8
Регіональний індекс людського розвитку Львівської області	3,54	3,67	3,76	3,66	3,79	3,82	3,77	3,82	3,99	4,01

Джерело: побудовано та розраховано авторами за даними [6; 18, с. 40–41; 19, с. 12–15; 20, с. 11–16; 21, с. 11–13; 22, с. 43].

Для оцінювання адекватності регресійної моделі було використано: множинні коефіцієнти детермінації (R^2) і кореляції (R); критерії перевірки істотності зв'язку (дисперсійний F -критерій). Паралельно з цим проведено перевірку істотності впливу окремих факторів x_i та у за допомогою t -критерію.

Отримані результати багатофакторного регресійного аналізу подано в *табл. 2* і *табл. 3*.

У результаті проведених розрахунків одержано такі регресійні моделі:

$$Y_{BPII} = -16,831 - 9,127x_1 + 7,341x_2 - 15,388x_3 - 7,008x_4 + 4,014x_5 + 4,282x_6 + 5,5410x_7;$$

$$Y_{PLIP} = 7,6677 - 0,1107x_1 - 0,0812x_2 - 0,4967x_3 + 0,1552x_4 - 0,0359x_5 - 0,0735x_6 - 0,0797x_7;$$

де Y_{BPII} (результативний показник) – індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту Львівської області; Y_{PLIP} – регіональний індекс людського розвитку Львівської області; x_1 – частка видатків на державне управління; x_2 – частка видатків на освіту; x_3 – частка видатків на духовний та фізичний розвиток; x_4 – частка видатків на охорону здоров'я; x_5 – частка видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення; x_6 – частка видатків на розвиток окремих галузей економіки; x_7 – частка видатків на житлово-комунальне господарство.

ВИСНОВКИ

На підставі розрахунків можна зробити висновок про те, що за критерієм Фішера з імовірністю 95% щільність зв'язку включених у модель факторів є суттєвою, усі коефіцієнти регресії є істотними, а величина множинного коефіцієнта детермінації пояснює 95% зміни індексу валового регіонального продукту Львівської області та 93% зміни регіонального індексу людського розвитку Львівської області зміною часток видатків на: державне управління, освіту, духовний та фізичний розвиток, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, розвиток окремих галузей економіки, житлово-комунальне господарство зведеного бюджету Львівської області.

Вирішення проблеми ефективності бюджетної політики адміністративно-територіальної одиниці в Україні потребуватиме чимало часу. Адже перехід від звичної парадигми «управління» до власне розробки і здійснення політики вимагає створення належних передумов: система органів місцевої влади адекватно і вірогідно оцінює найактуальніші для жителів регіону потреби; суспільство чітко артикулює свої потреби, виставляє вимоги до органів місцевого самоврядування щодо забезпечення цих потреб і захищає свої права в їх задоволенні; організаційна, ресурсна, кадрова спроможність системи органів

Таблиця 2

Характеристики регресійної моделі індексу валового регіонального продукту

Коефіцієнт	Значення коефіцієнта	Стандартна похибка	t-статистика	Критерій Фішера, F	Коефіцієнт множинної кореляції, R	Коефіцієнт детермінації, R ²
b_0	-16,8317	159,8139	-0,10532	2,7882	0,97	0,95
b_1	-9,1276	8,3605	-1,09175			
b_2	7,3414	4,5964	1,59722			
b_3	-15,3889	19,6204	-0,78433			
b_4	-7,0087	6,2904	-1,11420			
b_5	4,0149	2,5002	1,60581			
b_6	4,2827	2,5157	1,70235			
b_7	5,5410	3,4347	1,61323			

Джерело: розраховано авторами.

Таблиця 3

Характеристики регресійної моделі регіонального індексу людського розвитку

Коефіцієнт	Значення коефіцієнта	Стандартна похибка	t-статистика	Критерій Фішера, F	Коефіцієнт множинної кореляції, R	Коефіцієнт детермінації, R ²
B_0	7,6674	3,8645	1,9840	1,9597	0,96	0,93
B_1	-0,1107	0,2021	-0,5477			
B_2	-0,0812	0,1111	-0,7308			
B_3	-0,4967	0,4744	-1,0469			
B_4	0,1552	0,1521	1,0208			
B_5	-0,0359	0,0604	-0,5941			
B_6	-0,0735	0,0608	-1,2089			
B_7	-0,0797	0,0830	-0,9597			

Джерело: розраховано авторами.

місцевої влади задовольнити (у межах своєї компетенції) потреби громадян, а також створити належні умови для задоволення самими громадянами тих потреб, які не потребують втручання регіональних органів влади. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бралатан В. П.** Аудит ефективності використання бюджетних коштів / В. П. Бралатан, Н. Г. Здырко, А. О. Дублянська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 1. – С. 166–168.
2. Бюджетне забезпечення територіальних громад України: тенденції останніх років // Галузевий моніторинг. – 2015. – № 19-20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dialogueauc.org.ua/sites/dialogueauc.org.ua/files/mon19-20.pdf>
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
4. **Дерев'яно О.** Сім звичок високоєфективних держав / О. Дерев'яно // Науковий світ. – № 9. – 2010. – С. 18–19.
5. **Дьяченко Я. Я.** Теоретико-методологічні основи забезпечення цільового використання бюджетних коштів / Я. Я. Дьяченко // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 13–26.
6. Індекс регіонального людського розвитку Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ids.org.ua/ukr_index.html
7. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні // Розпорядження КМУ № 333-р від 1 квітня 2014 року // Офіційний вісник України від 18.04.2014 – 2014 р., № 30, стор. 18, стаття 831, код акту 72156/2014.
8. **Корнацька Р.** Удосконалення результативних показників виконання бюджетних програм (на прикладі наукових установ Національної Академії медичних наук України) / Р. Корнацька // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 9. – С. 31–36.
9. **Лисяк Л. В.** Напрями підвищення ефективного використання коштів місцевих бюджетів України / Л. В. Лисяк, К. М. Роменська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2014. – № 156. – С. 100–104.
10. **Мамонова Г. В.** Ефективність видаткової частини бюджету України / Г. В. Мамонова, К. Д. Салямон-Міхеєва // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 147–153.
11. **Мигович Т. М.** Оцінка ефективності виконання бюджетних програм / Т. М. Мигович // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2011. – № 8.1. – С. 282–285.
12. **Набока Т. С.** Проблематика оцінювання виконання бюджетних програм в Україні / Т. С. Набока // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 298–303.
13. **Радіонов Ю. Д.** Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю. Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 47–55.
14. **Роменська К. М.** Оцінка ефективності використання коштів місцевих бюджетів України / К. М. Роменська // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 4. – С. 228–235.
15. **Роменська К. М.** Посилення результативності використання коштів місцевих бюджетів України у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / К. М. Роменська // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2014. – № 2. – С. 97–103.
16. **Сафонова Л. Д.** Теоретичні засади управління видатками бюджету / Л. Д. Сафонова, Т. С. Невешкіна // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 100–110.
17. **Синютка Н. Г.** Фіскальна і боргова політика українських муніципалітетів: зміна пріоритетів / Н. Г. Синютка // Бізнес Інформ. – 2015. – № 4. – С. 255–262.
18. Статистичний щорічник Львівської області за 2009 рік / ГУСуЛО : Львів. – 2010. – Ч. 1. – 365 с.
19. Статистичний збірник «Фінанси Львівської області» 2013 рік / Львів : ГУСуЛО, 2014. – 92 с.
20. Статистичний збірник «Фінанси Львівщини» / Львів : ГУСуЛО, 2007. – 70 с.
21. Статистичний збірник «Фінанси Львівщини» / Львів : ГУСуЛО, 2010. – 70 с.
22. Статистичний щорічник Львівської області за 2014 рік / Львів : ГУСуЛО, 2015. – Ч. 1. – 365 с.
23. **Сторонянська І. З.** Ефективність використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів: проблемно-орієнтований аналіз / І. З. Сторонянська, Л. Я. Бенюк // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 1. – С. 84–90.
24. **Сукрушева Г. О.** Показники ефективності бюджетних видатків / Г. О. Сукрушева // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2011. – № 2. – С. 90–94.
25. **Тарангул Л. Л.** Ефективність бюджетно-податкової підтримки національної економіки України / Л. Л. Тарангул, Д. М. Сербрянський, Н. В. Новицька // Науковий вісник Національного університету Державної податкової служби України. – 2011. – № 3(54). – С. 34–43.
26. **Уманець Т. В.** Передумови формування механізму забезпечення економічної самодостатності регіону / Т. В. Уманець, Л. С. Шаталова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 92–96.
27. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів Львівщини: проблеми та напрями підвищення ефективності / [І. З. Сторонянська, М. А. Козоріз, С. А. Давимука, Г. В. Возняк та ін.]; НАН України, Інститут регіональних досліджень; за ред. д. е. н., проф. І. З. Сторонянської. – Львів, 2013. – 93 с.
28. **Хлівний В. К.** Оптимізація структури видатків місцевих бюджетів (на прикладі Івано-Франківської області) / В. К. Хлівний, З. А. Мацук // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 53–62.
29. **Циганов С. А.** Еволюція концептуальних підходів щодо ролі видатків бюджету в розвитку економіки / С. А. Циганов, Т. В. Табакова // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 89–99.
30. **Швець С. М.** Оцінка впливу сукупних бюджетних витрат на темпи економічного зростання України / С. М. Швець // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 35–46.
31. **Шевчук В. О.** Вплив бюджету на макроекономічні показники / В. О. Шевчук, Р. І. Копич // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 3–12.

REFERENCES

- Bralatan, V. P., Zdyrko, N. H., and Dublianska, A. O. "Audit efektyvnosti vykorystannia biudzhetykh koshtiv" [Audit efficient use of public funds]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 1 (2012): 166-168.
- "Biudzhethne zabezpechennia terytorialnykh hromad Ukrainy: tendentsii ostannikh rokov" [Budget provide local communities Ukraine: Trends in recent years]. *Haluzevyi monitorynh*. <http://dialogueauc.org.ua/sites/dialogueauc.org.ua/files/mon19-20.pdf>
- Derevianko, O. "Sim zvychok vysokoefektyvnykh derzhav" [Seven Habits of Highly States]. *Naukovyi svit*, no. 9 (2010): 18-19.
- Diachenko, Ya. Ya. "Teoretyko-metodolohichni osnovy zabezpechennia tsilyovoho vykorystannia biudzhetykh koshtiv" [Theoretical and methodological foundations of ensuring the proper use of public funds]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2010): 13-26.
- "Indeks rehionalnoho liudskoho rozvytku Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy" [Human Development Index Regional Institute of Demography and Social Studies named after MV Ptukha NAS of Ukraine]. http://www.ids.org.ua/ukr_index.html

- Kornatska, R. "Udoskonalennia rezultatyvnykh pokaznykiv vykonannia biudzhetykh prohram (na prykladi naukovykh ustanov Natsionalnoi Akademii medychnykh nauk Ukrainy)" [Improving the performance indicators of budget programs (for example research institutions of the National Academy of Sciences of Ukraine)]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, no. 9 (2012): 31-36.
- Khlivnyi, V. K., and Matsuk, Z. A. "Optimizatsiia struktury vydatkiv mistsevykh biudzhetyv (na prykladi Ivano-Frankivskoi oblasti)" [Optimization of local spending (for example, Ivano-Frankivsk region)]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2010): 53-62.
- Lysiak, L. V., and Romenska, K. M. "Napriamy pidvyshchennia efektyvnoho vykorystannia koshtiv mistsevykh biudzhetyv Ukrainy" [Directions increasing efficient use of local budgets Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriia "Ekonomika"*, no. 156 (2014): 100-104. [Legal Act of Ukraine] (2014).
- Mamonova, H. V., and Saliamon-Mikhieieva, K. D. "Efektyvnist vydatkovoï chastyny biudzhetu Ukrainy" [The effectiveness of budget expenditures Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (116) (2011): 147-153.
- Myhovych, T. M. "Otsinka efektyvnosti vykonannia biudzhetykh prohram" [Evaluating the effectiveness of budget programs]. *Ekonomichniy analiz*, no. 8.1 (2011): 282-285.
- Naboka, T. S. "Problematyka otsiniuvannia vykonannia biudzhetykh prohram v Ukraini" [Scope of the evaluation of budget programs in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 7 (2014): 298-303.
- Radionov, Yu. D. "Problema efektyvnosti vykorystannia biudzhetykh koshtiv" [The problem of efficient use of public funds]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2011): 47-55.
- Romenska, K. M. "Otsinka efektyvnosti vykorystannia koshtiv mistsevykh biudzhetyv Ukrainy" [Evaluation of the use of local budgets Ukraine]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 4 (2012): 228-235.
- Romenska, K. M. "Posylennia rezultatyvnosti vykorystannia koshtiv mistsevykh biudzhetyv Ukrainy u zabezpechenni sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Strengthening the effectiveness of the use of local budgets Ukraine to ensure socio-economic development of regions]. *Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, no. 2 (2014): 97-103.
- Safonova, L. D., and Nievieshkina, T. S. "Teoretychni zasady upravlinnia vydatkamy biudzhetu" [Theoretical basis of management of the budget]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2011): 100-110.
- Syniutka, N. H. "Fiskalna i borhova polityka ukraïnskykh munitsypalitetiv: zmina priorytetiv" [The fiscal and debt policies Ukrainian municipalities: changing priorities]. *Biznes Inform*, no. 4 (2015): 255-262.
- Statystynyi shchorichnyk Lvivskoi oblasti za 2009 rik* [Statystynny Lviv region Yearbook 2009]. Lviv: HUSuLO, 2010.
- Statystychnyi zbirnyk «Finansy Lvivskoi oblasti» 2013 rik* [Statistical Yearbook "Finance Lviv region" 2013]. Lviv: HUSuLO, 2014.
- Statystychnyi zbirnyk «Finansy Lvivshchyny»* [Statistical Yearbook "Finance Lviv"]. Lviv: HUSuLO, 2007.
- Statystychnyi zbirnyk «Finansy Lvivshchyny»* [Statistical Yearbook "Finance Lviv"]. Lviv: HUSuLO, 2010.
- Statystychnyi shchorichnyk Lvivskoi oblasti za 2014 rik* [Statistical Yearbook of Lviv region for 2014]. Lviv: HUSuLO, 2015.
- Storonianska, I. Z., and Benovska, L. Ya. "Efektyvnist vykorystannia finansovykh resursiv mistsevykh biudzhetyv: problemno-orientovanyi analiz" [The efficiency of the financial resources of local budgets: problem-oriented analysis]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2014): 84-90.
- Sukrusheva, H. O. "Pokaznyky efektyvnosti biudzhetykh vydatkiv" [Indicators of efficiency of budget spending]. *Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii*, no. 2 (2011): 90-94.
- Storonianska, I. Z. *Upravlinnia finansovymy resursamy mistsevykh biudzhetyv Lvivshchyny: problemy ta napriamy pidvyshchennia efektyvnosti* [Financial resources of local budgets of Lviv region: problems and ways of improving efficiency]. Lviv, 2013.
- Shvets, S. M. "Otsinka vplyvu sukupnykh biudzhetykh vytrat na tempy ekonomichnoho zrostantia Ukrainy" [Assessing the impact of total budget spending on economic growth in Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2012): 35-46.
- Shevchuk, V. O., and Kopych, R. I. "Vplyv biudzhetu na makroekonomichni pokaznyky" [The impact of the budget on macroeconomic indicators]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2010): 3-12.
- Tsyhanov, S. A., and Tabakova, T. V. "Evolutsiia kontseptualnykh pidkhodiv shchodo roli vydatkiv biudzhetu v rozvytku ekonomiky" [The evolution of conceptual approaches to the role of budget spending in the economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2013): 89-99.
- Taranhul, L. L., Serebrianskyi, D. M., and Novytska, N. V. "Efektyvnist biudzhethno-podatkovoi pidtrymky natsionalnoi ekonomiky Ukrainy" [The effectiveness of fiscal support to the national economy of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, no. 3 (54) (2011): 34-43.
- Umanets, T. V., and Shatalova, L. S. "Peredumovy formuvannia mekhanizmu zabezpechennia ekonomichnoi samodostatnosti rehionu" [Prerequisites formation mechanism to ensure the economic sustainability of the region]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 92-96.
- Zubenko, V. V. et al. "Biudzhethnyi monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2014 rik" [Budget Monitoring: Analysis of Budget Execution in 2014]. In *IBSED, Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy (ZMFI-II) vprovadzhennia»*, USAIDK, 2015.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ВИРОБНИЧОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПРОМИСЛОВОГО ПТАХІВНИЦТВА

© 2015 БЕЛКІНА І. А.

УДК 330.46

Белкіна І. А. Економіко-математична модель виробничого циклу підприємства промислового птахівництва

Метою статті є вдосконалення моделі Лесли чисельності вікових груп популяції для моделювання виробничого циклу на підприємствах птахівництва. Постановка даної мети пов'язана з тим, що аналіз досліджень, присвячених питанням діяльності підприємств промислового птахівництва, дозволив виявити відсутність математичних моделей виробничого циклу підприємств птахівництва, продукцією яких є яйця та м'ясо птиці. Запропонована економіко-математична модель являє собою систему різницевих рівнянь, кожне з яких визначає чисельність птахів, що перебувають на відповідній стадії виробничого циклу у заданий момент часу. Модель дозволяє розрахувати траєкторії поголів'я птиці кожного етапу виробництва при прийнятих співвідношеннях відбору та може застосовуватись як для підприємств, орієнтованих на виробництво яєць, так і для невеликих фермерств змішаної спрямованості для аналітичної підтримки процесу планування. Напрямок подальшого дослідження є розробка методу визначення функцій розподілу молодняку за призначенням для досягнення запланованих показників поголів'я птиці та обсягів кінцевої продукції.

Ключові слова: птахівництво господарства, економіко-математична модель, виробничий цикл, біологічні ресурси.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 7. **Бібл.:** 13.

Белкіна Ірина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: irinabelkina88@gmail.com

УДК 330.46

UDC 330.46

Белкина И. А. Экономико-математическая модель производственного цикла предприятия промышленного птицеводства

Bielkina I. A. An Economic-Mathematical Model of the Production Cycle of an Enterprise of the Industrial Poultry Farming

Целью статьи является совершенствование модели Лесли численности возрастных групп популяции для моделирования производственного цикла на предприятиях птицеводства. Постановка данной цели связана с тем, что анализ исследований, посвященных вопросам деятельности предприятий промышленного птицеводства, позволил выявить отсутствие математических моделей производственного цикла предприятий, продукцией которых являются яйца и мясо птицы. Предложенная экономико-математическая модель представляет собой систему разностных уравнений, каждое из которых определяет численность птиц, находящихся на соответствующей стадии производственного цикла в заданный момент времени. Предложенная модель позволяет рассчитать траектории поголовья птицы каждого этапа производства при принятых соотношениях отбора и может применяться как для предприятий, ориентированных на производство яиц, так и для небольших фермерств смешанной направленности для аналитической поддержки процесса планирования. Направлением дальнейшего исследования является разработка метода определения функций распределения молодняка по назначению для достижения запланированных показателей поголовья птицы и объемов конечной продукции.

The article is aimed at improving the Leslie model of number of the population age groups to simulate the production cycle at the enterprises of poultry farming. Setting this goal relates to an analysis of studies on the activity of enterprises of the industrial poultry farming, which has revealed absence of mathematical models for the production cycle of enterprises producing eggs and poultry meat. The economic-mathematical model offers a system of differential equations, each of which defines a number of birds, located at an appropriate stage of the production cycle at any given time. The proposed model helps to calculate the trajectory of poultry population at each stage of production, under the adopted selection ratios, and it can be useful for both enterprises specialized in production of eggs and smaller farming enterprises of mixed orientation for analytical support of planning process. Direction for further research will be developing a method for determining the functions of young distribution as intended in order to achieve the planned indicators of poultry population together with volume of finished product.

Ключевые слова: птицеводческие хозяйства, экономико-математическая модель, производственный цикл, биологические ресурсы.

Key words: poultry farms, economic-mathematical model, production cycle, biological resources.

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 7. **Библ.:** 13.

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 13.

Белкина Ирина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики и информационных технологий, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

Bielkina Iryna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: irinabelkina88@gmail.com

E-mail: irinabelkina88@gmail.com

Заданими Асоціації «Союз птахівників України», за січень – серпень 2015 р. співвідношення поголів'я птиці всіх видів по сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення складало 48,8% і 51,2% відповідно [1]. Аналогічне співвідношення за той самий період по виробництву яєць становить: 43,7% – господарства населення, 56,3% – сільськогосподарські підприємства [1]. Чисельність поголів'я не лише значною мірою характеризує ринкову вартість та ринковий стан підприємства, але також визначає множини варіантів та динаміку подальшого розвитку кількісного та якісного складу біологічних ресурсів підприємства у ко-

ротко- і середньостроковій перспективі. Присутність на ринку м'яса птиці та яєць як великих агропромислових компаній, так і малих птахофабрик обумовлює жорстку конкуренцію в галузі. Тому розробка методів та моделей, що дозволять змоделювати динаміку поголів'я птиці малих і середніх підприємств промислового птахівництва, є актуальною науково-практичною задачею.

Економічні аспекти розвитку національного птахівництва, як на рівні галузі, так і на рівні підприємств, були досить широко відображені в роботах вітчизняних дослідників, таких як Вермієнко Т. Г. [2, 3], Дуранова Т. А. [4], Мельник Б. А. [5, 6], Ярошенко Ф. О. [7] та інші.

Роботи Вермієнко Т. Г. [2, 3] присвячені економічним питанням виробництва яєць в Україні, дослідження Мельника Б. А. – питанням розвитку ринку м'яса птиці.

Питаннями організації та стратегічного планування підприємств АПК взагалі та галузі птахівництва зокрема займалася Кузьмицька А. О. [8, 9].

Серед робіт, присвячених безпосередньо календарному плануванню, можна виділити роботу Юдіна П. В., в якій запропоновано оптимізаційну економіко-математичну модель планування програми виробництва підприємства птахівництва [10]. Проте дана модель орієнтована на підприємства, що вирощують птицю на м'ясо, а також не дає можливості аналізу поголів'я птиці в розрізі віку та призначення, якщо підприємство орієнтовано ще і на виробництво яєць. Найвідоміша математична модель чисельності вікових груп популяції (модель Леслі) була запропонована в роботах [11, 12]. Її модернізація для умов підприємства промислового птахівництва дозволить підвищити ефективність планування чисельності поголів'я птиці на кожному етапі виробничого циклу за прийнятних умов виробництва.

Наразі досі не розроблено економіко-математичні моделі, що описували б динаміку чисельності поголів'я птиці в умовах промислового птахівництва.

Метою даної роботи є вдосконалення моделі Леслі чисельності вікових груп популяції для моделювання виробничого циклу на підприємствах птахівництва.

Побудові економіко-математичної моделі передують аналіз виробничого процесу на підприємствах птахівництва. Один із варіантів виробничого циклу середнього за розмірами підприємства птахівництва, кінцевими продуктами якого є як м'ясо птиці, так і яйця, представлений на рис. 1.

Необхідно одразу відмітити, що наведена на рис. 1 схема не відповідає виробничому циклу великих вітчизняних підприємств, орієнтованих суто на ринок м'яса курятини (на відміну від підприємств, основним напрямком діяльності яких є виробництво столових курячих яєць). Схема на рис. 1 наглядно демонструє організацію виробництва м'яса і яєць на невеликих фермерствах, що займаються розведенням індиків, гусей, пере-

пілки та іншої птиці, ринок яких в Україні не настільки розвинений.

Чисельність поголів'я птиці на кожній стадії циклу виробництва характеризує біологічно-продуктивний потенціал даного господарства стосовно можливостей і перспективи якісної та кількісної динаміки біологічних ресурсів підприємства. Отримання кількісних значень поголів'я птиці по стадіях можливе за допомогою вдосконалення відомої моделі Леслі. Для цього розглянемо її докладніше.

У відповідності до моделі Леслі популяція містить w вікових груп, які можна розглядати як дискретний вік особи. Час t є дискретною змінною. Тривалість моменту часу t дорівнює тривалості кожної вікової групи. Кількість особин n_i популяції i -ї вікової групи у деякий момент часу $(t+1)$ функціонально залежить від кількості особин у віковій групі $(i-1)$ у попередній момент часу t . Нашадки, що отримані у період часу t у всіх вікових групах, зараховуються до групи $i=1$. Якщо P_i є імовірністю, що особина виживе і перейде із групи i в групу $(i+1)$, а F_i – кількість особин, народжених самцями i -ї вікової групи, тоді динаміка популяції описується системою різницевих рівнянь:

$$\begin{cases} n_1(t+1) = F_2 n_2(t) + F_3 n_3(t) + \dots + F_w n_w(t), \\ n_2(t+1) = P_1 n_1(t), \\ \vdots \\ n_i(t+1) = P_{i-1} n_{i-1}(t), \\ \vdots \\ n_w(t+1) = P_{w-1} n_{w-1}(t). \end{cases} \quad (1)$$

Матричний запис моделі Леслі має такий вигляд:

$$N_{t+1} = M N_t, \quad (2)$$

де M – матриця Леслі.

Головне власне число λ_1 матриці M характеризує траєкторію чисельності популяції при збільшенні t :

- ✦ якщо $\lambda_1 = 1$, чисельність популяції стійка;
- ✦ якщо $\lambda_1 > 1$, чисельність популяції буде збільшуватись;
- ✦ якщо $\lambda_1 < 1$, чисельність популяції буде зменшуватися.

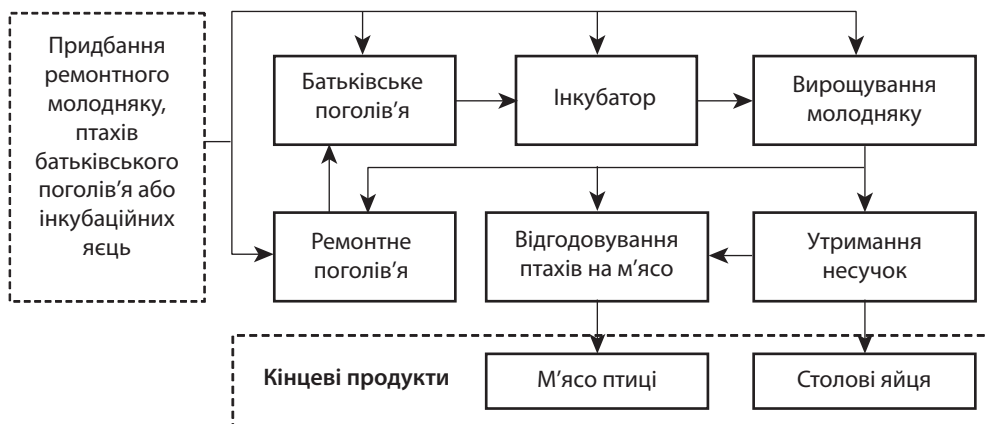


Рис. 1. Варіант виробничого циклу підприємства птахівництва, орієнтованого на реалізацію м'яса та яєць

Джерело: узагальнення автора.

Модель Леслі широко відома та використовується здебільшого для прогнозування чисельності та симуляції динаміки популяції птахів, рептилій, ссавців і т. д.

Основні принципи моделі можуть бути застосованими при моделюванні чисельності поголів'я сільськогосподарських тварин на різних етапах життєвого циклу. Нижче буде представлена модифікація моделі для використання у промисловому птахівництві.

У модифікованій моделі замість вікових груп виділяються етапи виробничого циклу, що відповідають стадіям життя птиці (див. рис. 1). Важливим аспектом запропонованої економіко-математичної моделі є виділення в ній кінцевих продуктів птахівництва – дієтичних яєць та м'яса птиці.

Передумови моделі:

- ✦ час $t \in$ дискретною змінною;
- ✦ хвороби птахів і смертність через хвороби виключена;
- ✦ зовнішня закупівля інкубаційних яєць, батьківського поголів'я або ремонтного молодняка виключена;
- ✦ групи формуються не за віком, а за стадією життєвого або виробничого циклу та призначенням: інкубаційні яйця, яєчні птахи, дієтичні яйця на продаж, м'ясні птахи, ремонтний молодняк, батьківське стадо, кількість птахів, забитих на м'ясо;
- ✦ перехід особини між стадіями життєвого циклу та призначенням відбувається миттєво одночасно зі зміною дискретного часу;
- ✦ у господарстві вирощуються птахи м'ясо-яєцевих порід, які з певного віку розподіляються за призначенням:
 - птахи, призначені для виробництва яєць (далі яєчні птахи),
 - птахи, призначені для відгодовування на м'ясо (далі м'ясні птахи)
 - пташки, які в подальшому замінять птахів батьківського стада (ремонтний молодняк);
- ✦ яйцекладка яєчних птахів і птахів батьківського стада відбувається рівномірно;
- ✦ після закінчення життєвого етапу яйцекладки яєчні птахи, а також птахи батьківського стада відгодовуються на м'ясо.

Запишемо економіко-математичну модель виробничого циклу підприємства промислового птахівництва у вигляді системи однорідних різницевих рівнянь:

$$\begin{cases} x_1(t) = a_1 x_7(t-1) + (1 - \frac{1}{T_1}) x_1(t-1), \\ x_2(t) = a_2 \frac{1}{T_1} x_1(t-1) + (1 - \frac{1}{T_2}) x_2(t-1), \\ x_3(t) = \frac{1}{T_2} a_3 \beta_1 x_2(t-1) + (1 - \frac{1}{T_3}) x_3(t-1), \\ x_4(t) = a_4 x_3(t-1), \\ x_5(t) = \frac{1}{T_2} a_3 \beta_2 x_2(t-1) + (1 - \frac{1}{T_4}) x_5(t-1). \end{cases}$$

$$\begin{cases} x_6(t) = \frac{1}{T_2} a_3 \beta_3 x_2(t-1) + (1 - \frac{1}{T_5}) x_6(t-1), \\ x_7(t) = \frac{1}{T_5} x_6(t-1) + (1 - \frac{1}{T_6}) x_7(t-1), \\ x_8(t) = \frac{1}{T_3} x_3(t-1) + \frac{1}{T_4} x_5(t-1) + \frac{1}{T_6} x_7(t-1), \quad t = 1 \dots \end{cases} \quad (3)$$

Розшифровка умовних позначень системи (3) представлена в стовбцях 1-2 *табл. 1*.

Дана модель може бути розширена на ще одну змінну, якщо фермерське господарство займається також реалізацією молодняка.

Очевидним є співвідношення, у відповідності до якого сума часток розподілу птахів між призначенням дорівнює одиниці:

$$\beta_1 + \beta_2 + \beta_3 = 1. \quad (4)$$

Якщо підприємство займається продажем молодняка, у виразі (4) може бути присутнім четвертий доданок, що відповідає частці покоління, призначеного на продаж. Природним обмеженням на величину β_2 є умова, що частка відбору птиці на виробництво яєць не може перевищувати частку виводку самок даної породи птиці. Для цілей прогнозування і планування виробництва м'яса птиці права частина останнього рівняння запропонованої системи може бути помножена на вагу, до якої відгодовують птицю. У такому разі $x_8(t)$ буде вагою свіжого м'яса птиці, отриманої в період t .

Систему лінійних однорідних різницевих рівнянь можна записати у матричному вигляді:

$$\mathbf{X}_t = \mathbf{A} \mathbf{X}_{t-1}, \quad (5)$$

де $\mathbf{X} \in R^n$ – вектор змінних розмірністю n , \mathbf{A} – квадратна матриця постійних коефіцієнтів при змінних. Загальним рішенням системи різницевих однорідних рівнянь є функція:

$$\mathbf{X}_t = c_1 \mathbf{H}_1 \lambda_1^t + \dots + c_n \mathbf{H}_n \lambda_n^t, \quad (6)$$

де \mathbf{H}_i – власні вектори матриці \mathbf{A} , λ_i – відповідні власні числа, матриці \mathbf{A} , c_i – постійні, що визначаються шляхом рішення даної системи при початкових умовах, $i = 1 \dots n$.

Проте при наявності комплексних або кратних коренів характеристичного рівняння (яке для системи (3) матиме порядок $n = 8$) вираз (6) значно ускладнюється. Тому зручніше використовувати рішення даної системи у матричному вигляді:

$$\mathbf{X}_t = \mathbf{A}^t \mathbf{X}_0, \quad (7)$$

де \mathbf{X}_0 – вектор початкових умов.

Початкові умови моделі та частки вибравки або відбору птахів щодо їх подальшого призначення β_i ($i = 1, 2, 3$) є, по суті, єдиними параметрами, що дозволяють планувати та керувати поголів'ям птиці та обсягами кінцевих продуктів.

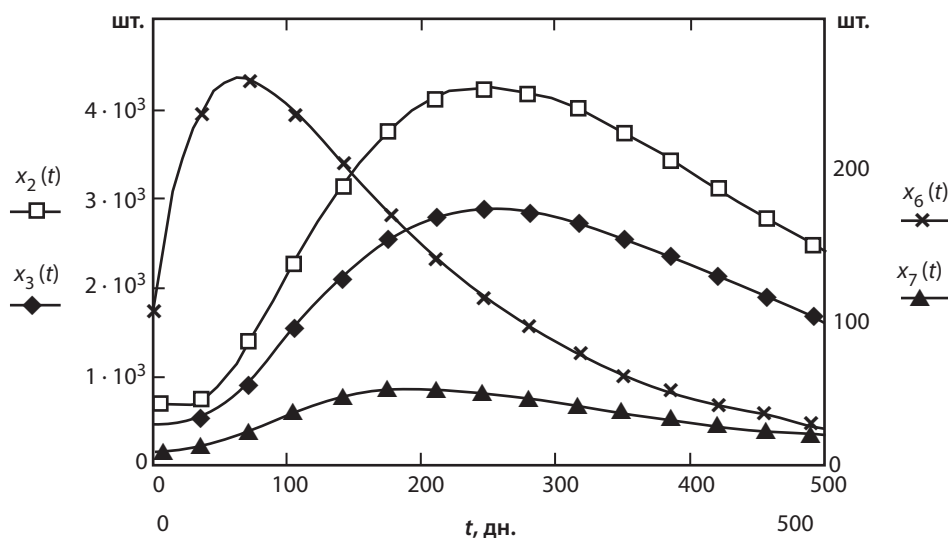
Розглянемо застосування моделі (3) на прикладі підприємства, що займається вирощуванням перепелок. Вхідні дані, що характеризують біологічні цикли та характеристики перепілок, відповідають джерелу [13]. Будемо розглядати два випадки: коли частка молодняка, що відбирається для ремонтного стада, складає

Умовні позначення та вхідні данні економіко-математичної моделі виробничого циклу підприємства птахівництва

Умовне позначення	Показник	Вхідні дані
1	2	3
$x_1(t)$	Кількість яєць, закладених в інкубатор в момент часу t	$x_1(0) = 200$
$x_2(t)$	Поголів'я молодняка до відбраковки на яйця і м'ясо в момент часу t	$x_2(0) = 100$
$x_3(t)$	Поголів'я яєчних птахів на момент часу t	$x_3(0) = 700$
$x_4(t)$	Кількість дієтичних яєць, знесених у момент часу t (кінцевий продукт)	$x_4(0) = 150$
$x_5(t)$	Поголів'я м'ясних птахів в момент часу t	$x_5(0) = 500$
$x_6(t)$	Поголів'я ремонтного молодняка в момент часу t	$x_6(0) = 300$
$x_7(t)$	Поголів'я батьківського стада в момент часу t	$x_7(0) = 100$
$x_8(t)$	Кількість тушок (кінцевий продукт) у момент часу t	$x_8(0) = 65$
a_1	Середня продуктивність птиці батьківського стада (середня кількість яєць, знесених однією особиною батьківського стада за одиницю періоду)	$a_1 = 0,5$
a_2	Показник, що дорівнює добутку частки заплідненості інкубаційних яєць на частку виводимості яєць в інкубаторі	$a_2 = 0,765$
a_3	Частка збереження молодняка при вирощуванні	$a_3 = 0,95$
a_4	Середня продуктивність яєчних птахів	$a_4 = 0,68$
T_1	Період інкубації	$T_1 = 17$ дн.
T_2	Середній період, вибраковки (відбору) птахів молодняка за призначенням	$T_2 = 30$ дн.
T_3	Середній період, впродовж якого яєчна пташка несеться	$T_3 = 180$ дн.
T_4	Період відгодовування м'ясних птахів	$T_4 = 60$ дн.
T_5	Середній період статевого дозрівання ремонтного молодняка	$T_5 = 40$ дн.
T_6	Середній період, впродовж якого особина батьківського стада несеться	$T_6 = 180$ дн.
β_1	Частка молодняка, що обирається на яйценосне призначення	$\beta_1 = 0,485$ $\beta_1 = 0,48$
β_2	Частка молодняка, що відбраковується на м'ясне призначення	$\beta_2 = 0,5$ $\beta_2 = 0,5$
β_3	Частка молодняка, що обирається для ремонтного стада	$\beta_3 = 0,015$ $\beta_3 = 0,02$

$\beta_3 = 0,015$ і коли вона дорівнює $\beta_3 = 0,02$. Відповідним чином, для збереження рівності (4) були скориговані значення β_1 . Вхідні данні моделі, представлені в стовбці 3 табл. 1. Хоча початкові дані характерні для невеликого

фермерства, їх зручно використати для дослідження як моделі, так і характеру динаміки поголів'я птиці. Графічно, динаміка поголів'я перепелів для різних значень β_3 представлена на рис. 2, рис. 3.

Рис. 2. Динаміка поголів'я перепелів на різних стадіях виробничого циклу ($\beta_3 = 0,015$)

Джерело: складено автором.

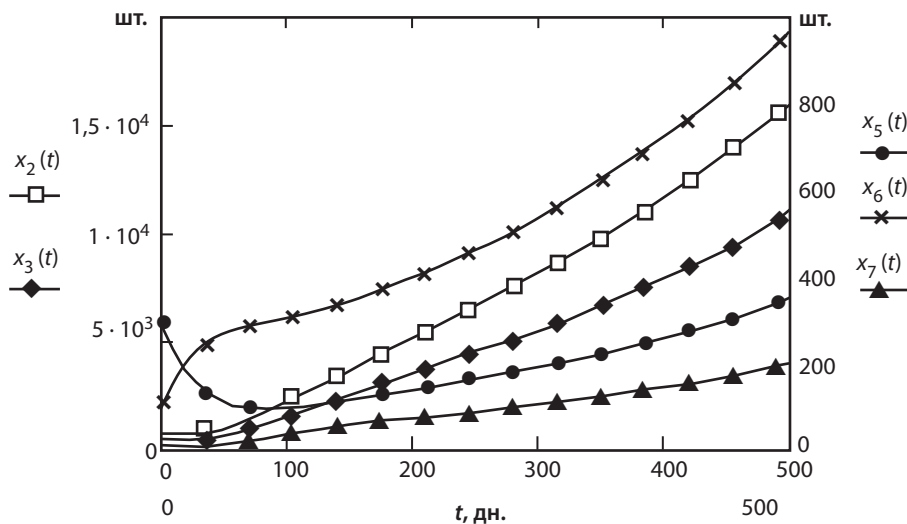


Рис. 3. Динаміка поголів'я перепелів на різних стадіях виробничого циклу ($\beta_3 = 0,02$)

Джерело: складено автором.

Графік на рис. 2 демонструє стрімке зростання поголів'я ремонтного стада з подальшим поступовим зниженням його чисельності за умови, що частка відбору молодняка для ремонтного стада складає 0,015. Якщо цей показник дорівнює 0,02, – поголів'я птиці кожного етапу виробництва збільшується.

Щодо головних власних чисел матриці A , то для випадку, коли $\beta_3 = 0,015$, головне власне значення $\lambda_{\beta_3=0,015} = 0,994 (< 1)$, якщо $\beta_3 = 0,02$, то $\lambda_{\beta_3=0,02} = 1,003 (> 1)$. Аналіз графіків на рис. 2 і рис. 3 та отриманих власних чисел матриць коефіцієнтів вказує на те, що властивість головних власних чисел матриці системи зберігається і для запропонованої економіко-математичної моделі виробничого циклу підприємства птахівництва: якщо $\lambda > 1$, поголів'я птиці на всіх етапах буде збільшуватись, якщо $\lambda < 1$ – зменшуватись.

З одного боку, зниження поголів'я батьківського стада, а також яєчних і м'ясних птахів призводить до необхідності закупівлі племінних птахів або інкубаційних яєць. З іншого боку, нестримне зростання поголів'я птиці не може бути технічно забезпечене місткістю як інкубаторів, так і майданчиків для вирощування, нормативами, технічним забезпеченням водою, кормами, санітарними нормами утримання птиці і т. ін. Постає необхідність регулювання часток розподілу молодняка за призначенням. Тому очевидною перспективою подальшого дослідження є розробка методу визначення $\beta_i(t)$ ($i = 1, 2, 3$) для досягнення певних запланованих показників поголів'я птиці та обсягів кінцевої продукції.

Запропонована модель може застосовуватись як для підприємств, орієнтованих на виробництво яєць, так і для невеликих фермерств змішаної направленості. Дана модель:

- ✦ дозволяє спланувати поголів'я птиці на кожній стадії виробничого циклу підприємства;
- ✦ дає можливість розрахувати обсяг кінцевої продукції на обраний момент часу;
- ✦ демонструє динаміку поголів'я птиці на всіх етапах циклу виробництва за прийнятних на підприємстві умов;

- ✦ дозволяє розрахувати траєкторії поголів'я птиці кожного етапу виробництва за прийнятних співвідношеннях відбору.

У більш широкому сенсі наукова перспектива даного дослідження полягає в розширенні даної моделі до процесів вертикально інтегрованих агропідприємств із подальшою деталізацією та конкретизацією моделі під конкретні етапи виробничого циклу суб'єктів сільсько-господарства.

ВИСНОВКИ

Для визначення динаміки чисельності поголів'я птиці в умовах промислового птахівництва було запропоновано економіко-математичну модель виробничого циклу. Запропонована модель є модифікацією моделі Леслі та представляє собою систему однорідних різницевих рівнянь. Застосування даної моделі на прикладі підприємства, що займається вирощуванням перепелів, дозволило встановити, що властивість головних власних чисел матриці зберігається і для модернізованої моделі.

Перспективи подальшого дослідження полягають у розробці методу визначення функції коефіцієнтів співвідношення розподілу птахів за призначенням та розширенні даної моделі до процесів вертикально інтегрованих агропідприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Анализ рынка яиц Украины январь-август 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.poultryukraine.com/data/file/analytics/avgust_2015_yajca.pdf
2. Вермієнко Т. Г. Економічна ефективність виробництва яєць в Україні / Т. Г. Вермієнко // Сучасне птахівництво. – 2009. – № 6/7. – С. 9–11.
3. Вермієнко Т. Г. Резерви підвищення економічної ефективності виробництва яєць в Україні / Т. Г. Вермієнко // Науковий вісн. НАУ. – 2008. – № 119. – С. 172–175.
4. Дуранова Т. А. Сучасний стан та перспективи розвитку птахівництва / Т. А. Дуранова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2010. – Вип. 38. – С. 259–264.

5. Мельник Б. А. Економіка, організація та стратегія розвитку промислового птахівництва в Україні: монографія / Б. А. Мельник. – К.: «Поліграфінко», 2006. – 219 с.

6. Мельник Б. А. Конкурентоспроможність і маркетингові дослідження ринку м'яса птиці в Україні / Б. А. Мельник // Економіка АПК. – 2005. – № 9. – С. 112–119.

7. Ярошенко Ф. Підвищення ефективності галузі птахівництва на базі інновацій / Ф. Ярошенко // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С. 16–19.

8. Кузьмицкая А. А. Экономика и организация птицеводства / А. А. Кузьмицкая, Е. Н. Кислова, Н. А. Кислов. – Брянск: БГСХА, 2012. – 348 с.

9. Кузьмицкая А. А. Современные аспекты организации стратегического планирования в АПК / А. А. Кузьмицкая, Л. В. Озерова // Управление экономическими системами. – 2014. – № 3 (63). – С. 42–53 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs63-632014/item/2795-2014-03-05-09-08-04>

10. Юдин П. В. Совершенствование экономико-математических методов календарного планирования производства на предприятиях промышленного птицеводства: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / П. В. Юдин. – Владивосток, 2004. – 24 с.

11. Leslie, P. H. The use of matrices in certain population mathematics / P. H. Leslie // *Biometrika*. – 1945. – № 33 (3). – P. 183–212.

12. Leslie, P. H. Some further notes on the use of matrices in population mathematics / P. H. Leslie // *Biometrika*. – 1948. – № 35 (3-4). – P. 213–245.

13. Слуцкий И. Полный справочник птицевода / И. Слуцкий. – М.: АСТ, 2013. – 420 с.

REFERENCES

"Analiz rynku yajts Ukrainy yanvar-avgust 2015 goda" [Analysis of the market of eggs in Ukraine in January-August 2015]. http://www.poultryukraine.com/data/file/analytics/avgust_2015_yajca.pdf

Duranova, T. A. "Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku ptakhivnytstva" [Current state and prospects of development of poultry farming]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 38 (2010): 259-264.

Kuzmitskaia, A. A., Kislova, E. N., and Kislov, N. A. *Ekonomika i organizatsiia ptitsevodstva* [Economics and organization of the poultry industry]. Bryansk: BGSKhA, 2012.

Kuzmitskaia, A. A., and Ozerova, L. V. "Sovremennye aspekty organizatsii strategicheskogo planirovaniya v APK" [Modern aspects of the organization of strategic planning in the agricultural sector]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami*. <http://uecs.ru/uecs63-632014/item/2795-2014-03-05-09-08-04>

Leslie, P. H. "The use of matrices in certain population mathematics". *Biometrika*, no. 33 (3) (1945): 183-212.

Leslie, P. H. "Some further notes on the use of matrices in population mathematics". *Biometrika*, no. 35 (3-4) (1948): 213-245.

Melnyk, B. A. *Ekonomika, orhanizatsiia ta stratehiia rozvytku promyslovoho ptakhivnytstva v Ukraini* [Economics, organization and strategy of commercial poultry in Ukraine]. Kyiv: Polihrafinko, 2006.

Melnyk, B. A. "Konkurentospromozhnist i marketynhovi doslidzhennia rynku miasa ptytsi v Ukraini" [Competitiveness and market research of poultry in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 9 (2005): 112-119.

Slutskiy, I. *Polnyy spravochnik ptitsevoda* [A comprehensive guide fanciers]. Moscow: AST, 2013.

Vermiienko, T. H. "Rezervy pidvyshchennia ekonomichnoi efektyvnosti vyrobnytstva yaiets v Ukraini" [Reserves increase the

economic efficiency of egg production in Ukraine]. *Naukovyi visnyk NAU*, no. 119 (2008): 172-175.

Vermiienko, T. H. "Ekonomichna efektyvnist vyrobnytstva yaiets v Ukraini" [Economic efficiency of egg production in Ukraine]. *Suchasne ptakhivnytstvo*, no. 6/7 (2009): 9-11.

Yudin, P. V. "Sovershenstvovanie ekonomiko-matematicheskikh metodov kalendarnogo planirovaniya proizvodstva na predpriyatiyakh promyshlennogo ptitsevodstva" [Improving economic and mathematical methods of production scheduling to the poultry industry]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.13*, 2004.

Yaroshenko, F. "Pidvyshchennia efektyvnosti haluzi ptakhivnytstva na bazi innovatsii" [Improved poultry industry based on innovation]. *Ekonomika APK*, no. 11 (2003): 16-19.

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ПАРОКІННИЙ О. А., ЯКОВЕНКО О. Г.

УДК 330.4

Парокінний О. А., Яковенко О. Г. Моделювання управління запасами в бюджетному процесі промислового підприємства

Метою статті є розробка науково обґрунтованого підходу до управління запасами матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства та прийняття на його основі управлінських рішень. Побудовано двоетапну економіко-математичну модель формування запасу матеріально-технічних ресурсів та описано алгоритм її побудови. Дана модель може бути застосована для визначення нормативів запасів сировини, готової продукції та допоміжних ресурсів у бюджетному процесі підприємства. Виконано розрахунки для двох стратегій діяльності економічного суб'єкта. Проаналізовано відмінності цих стратегій та обрано оптимальний план діяльності підприємства. Обґрунтовано ефективність застосування зазначеного підходу та його переваги, визначено основні напрямки подальших досліджень, якими є створення моделі формування консолідованого бюджету підприємства, з урахуванням вказаного підходу до планування запасів, та розробка на її основі автоматизованої системи бюджетування на промисловому підприємстві.

Ключові слова: управління запасами, бюджет підприємства, математичне моделювання, динамічне програмування, матеріально-технічні ресурси.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 21. **Бібл.:** 11.

Парокінний Олексій Андрійович – аспірант, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (пр. Гагарина, 72, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: aleksei_parokonnyi@mail.ru

Яковенко Олександр Григорович – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (пр. Гагарина, 72, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: YAKOVENKOA@i.ua

УДК 330.4

UDC 330.4

Парокінний А. А., Яковенко А. Г. Моделирование управления запасами в бюджетном процессе промышленного предприятия

Целью статьи является разработка научно обоснованного подхода к управлению запасами материально-технических ресурсов промышленного предприятия и принятие на его основе управленческих решений. Построена двухэтапная экономико-математическая модель формирования запаса материально-технических ресурсов и описан алгоритм ее построения. Данная модель может быть применена для определения нормативов запасов сырья, готовой продукции и вспомогательных ресурсов в бюджетном процессе предприятия. Выполнены расчеты для двух стратегий деятельности экономического субъекта. Проанализированы различия этих стратегий и выбран оптимальный план деятельности предприятия. Обоснованы эффективность применения указанного подхода и его преимущества, определены основные направления дальнейших исследований, которые состоят в создании модели формирования консолидированного бюджета предприятия, с учетом указанного подхода к планированию запасов, и разработка на ее основе автоматизированной системы бюджетирования на промышленном предприятии.

Ключевые слова: управление запасами, бюджет предприятия, математическое моделирование, динамическое программирование, материально-технические ресурсы.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 21. **Библ.:** 11.

Парокінний Олексій Андрійович – аспірант, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (пр. Гагарина, 72, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: aleksei_parokonnyi@mail.ru

Яковенко Олександр Григорович – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (пр. Гагарина, 72, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: YAKOVENKOA@i.ua

Parokinnyi O. A., Yakovenko A. G. Modeling of Inventory Management in the Budgetary Process of Industrial Enterprise

The article is concerned with developing a science-based approach to the management of material and technical resources of industrial enterprise and adoption of management decisions on its basis. A two-stage economic-mathematical model of formation of the material and technical resources inventory has been built, the algorithm of its building has been described. This model can be applied to determine the inventory standards of raw materials, finished products and support resources in the budgetary process of enterprise. The calculations for two strategies of the economic entity activities has been accomplished. The differences between these strategies has been analyzed, an optimal plan for activity of enterprise has been selected. Efficiency of this approach and its advantages have been substantiated, the main directions for further research, which consist in building a model of formation of a consolidated budget of enterprise, has been identified taking into consideration the indicated approach to the inventory planning; development of an automated system on the basis of budgeting at industrial enterprise has been grounded.

Key words: inventory management, budget of enterprise, mathematical modeling, dynamic programming, material and technical resources.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 21. **Bibl.:** 11.

Parokinnyi Olexsii A. – Postgraduate Student, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (pr. Gagaryna, 72, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: aleksei_parokonnyi@mail.ru

Yakovenko Alexander G. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (pr. Gagaryna, 72, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: YAKOVENKOA@i.ua

На підприємствах виробнича та інші діяльність регулюється бюджетом, що представляє собою фінансовий план на певний період, цільові показники якого виражені у звітності в грошових показниках, за досягнення кожного з яких відповідає певна структурна одиниця.

Як правило, у процесі бюджетування виділяють три етапи:

- ✦ підготовку прогнозу і формування бюджету продаж (дохідна частина);
- ✦ визначення очікуваних обсягів виробництва та відвантаження;

- ✦ розрахунок витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, а також умовно-постійних адміністративних витрат підприємства [3].

Результати, отримані на цих трьох етапах, у комплексі формують бюджет підприємства, однак є одна складова, яка не виділена окремо, проте впливає на діяльність підприємства на всіх трьох етапах – це запаси. Обсяги реалізації продукції підприємства та збутові витрати, пов'язані із запасами готової продукції та незавершеного виробництва, а обсяг виробництва, своєю чергою, обумовлює виробничі витрати, пов'язані з витратами сировини. Таким чином, у процесі бюджетування управління запасами має неабияке значення та може бути одним із важелів поліпшення діяльності підприємства, що набуває ще більшого значення з огляду на те, в якому стані перебуває вітчизняна промисловість.

Проблема формування запасів та управління ними досліджувалась багатьма вченими. Перші роботи з управління запасами різного роду ресурсів були опубліковані на початку ХХ століття, серед них модель Уілсона [11] – модель визначення оптимального розміру партії поставки; транспортна модель – модель визначення оптимальних поставок між багатьма постачальниками та покупцями з точки зору мінімізації витрат. Наприкінці 1960-х років для вирішення проблеми управління запасами в часі Р. Беллманом [2] було запропоновано динамічну модель управління запасами.

Проблемам управління запасами на підприємствах приділялась увага і вітчизняних науковців, серед яких Н. І. Черняк [8], А. А. Рясський [5], І. В. Барабанов [1], О. М. Ковалюк [4], Л. М. Федак [6, 7] та інші.

Дане дослідження в ідейному плані частково спирається на власну роботу з формування матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства [10], особливістю якої є врахування стохастичного характеру попиту на продукцію підприємства та оцінка втраченої вигоди підприємства від неефективного зберігання запасів.

Проаналізувавши наукові праці, можна виділити такі невирішені проблеми:

- ✦ вплив матеріально-технічних ресурсів на функціонування підприємства;
- ✦ оптимізація формування виробничих ресурсів з урахуванням технологічних можливостей підприємства;
- ✦ моделювання формування виробничих ресурсів підприємства в динаміці;
- ✦ визначення оптимального рівня запасу як сировини, так і готової продукції, тобто одночасний розв'язок задачі управління запасами з позиції як «споживача», так і «виробника».

Метою статті є розробка науково обґрунтованого підходу до формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства і прийняття на його основі управлінських рішень. Це може бути досягнуто шляхом побудови та реалізації моделі формування оптимального обсягу запасу матеріально-технічних ресурсів і подальшого аналізу отриманих у ході дослідження результатів.

У сучасних умовах промислового підприємству необхідно дуже ретельно ставитися до планування управління запасами – обирати час та обсяги закупівлі сировини, період виробництва та реалізації готової продукції таким чином, щоб витрати підприємства на закупівлю ресурсів, виробництво, зберігання запасів були мінімальними, у результаті чого забезпечити підприємству збільшення прибутку протягом встановленого проміжку часу.

Таким чином, постановку задачі управління запасами у бюджетуванні промислового підприємства можна сформулювати так: нехай промислове підприємство включає m виробничих одиниць $j = \overline{1, m}$, що виготовляють n найменувань продукції $i = \overline{1, n}$. Кожний виробничий підрозділ підприємства характеризується виробничою потужністю r_j^a та обумовленим технологічними умовами мінімальним обсягом випуску r_j^m .

Відомо планові вартості основної сировини, яку використовує підприємство у своїй діяльності, – b_t^s (t – порядковий номер періоду) і технологічні норми витрат на виготовлення готової продукції – a_{ij} . У виробничому процесі підприємство несе витрати, що пов'язані з переробкою сировини в готову продукцію – C_{it} .

Підприємство має власний склад, який може бути використаний для зберігання сировини та готової продукції, місткість складу – W . Витрати на зберігання одиниці запасів на складі складає g . Таким чином, сировина, що зберігається на складі, може бути використана у виробництві в наступних періодах, а готова продукція відповідно – реалізована в наступних періодах. Витрати на зберігання обумовлені лише тим обсягом запасів, який є наявним на кінець t -го відрізка часу. І ще однією категорією витрат підприємства є витрати, пов'язані з укладанням договорів на постачання сировини – C^s і супроводженням замовлень готової продукції – C^p .

Ціни на продукцію підприємства становлять p_i . Відомою також є інформація щодо реалізації продукції підприємством у попередньому до планового періоду, яка береться за основу при формуванні бази замовлень на плановий період T , $t = \overline{1, T}$.

На початок планового періоду на складі підприємства наявна сировина обсягом B_0 і готова продукція – V_{j0} . Умови поставки сировини на підприємство, характеризуються обсягом партії L і періодом між поставками – t' .

Необхідно визначити план виробництва продукції підприємством, обсяги запасів сировини та готової продукції на кожний момент часу $t = \overline{1, T}$, що забезпечать підприємству максимальний прибуток протягом планового періоду T [9].

Для розв'язання задачі формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства необхідно побудувати економіко-математичну модель.

Модель формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства складається з двох етапів:

- ✦ імітаційна модель побудови замовлень;
- ✦ динамічна модель управління запасами підприємства.

Визначимо основні рівняння функціонування моделі задачі формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства.

Відповідно до першого етапу розглянемо побу- дову замовлень. Для визначення загального обсягу за- мовлень продукції підприємства необхідно визначити кількість замовлень продукції i -го виду та обсяги цих замовлень для кожного періоду часу t .

Для цього, скориставшись формулою Бокса – Мюл- лера, за фактичною базою реалізації попереднього пері- оду генеруємо кількість замовлень, модель отримання кількості замовлень має вигляд [9]:

$$N_{it} = a(N_{it-T}) + \sigma(N_{it-T})\sqrt{2\ln(r_1)} \cos(2\pi r_2), \quad (1)$$

де N_{it} – кількість замовлень i -го виду продукції під- приємства у t -му періоді;

$a(N_{it-T})$ – середнє значення кількості замовлень i -го виду продукції за попередній період;

$\sigma(N_{it-T})$ – середнє квадратичне відхилення кілько- сті замовлень i -го виду продукції за попередній період;

r_1, r_2 – випадкові компоненти, отримані за рівно- мірним розподілом.

Наступною є модель визначення обсягів замов- лень [9]:

$$D_{ikt} = a(D_{it}) + \sigma(D_{it})\sqrt{2\ln(r_1)} \cos(2\pi r_2), \quad (2)$$

де D_{ikt} – обсяг k -го замовлення i -го виду продукції під- приємства у t -му періоді;

$a(D_{it})$ – середнє значення обсягів замовлень i -го виду продукції за попередній період;

$\sigma(D_{it})$ – середнє квадратичне відхилення обсягів замовлень i -го виду продукції за попередній період.

Зауважимо, що моделі (1) і (2) застосовуються окремо для кожного виду продукції i та періоду t .

Побудуємо ряд функціональних рівнянь для дру- гого етапу моделі. Одним з основних параме- трів, що впливає на пряму як на виручку підпри- ємства, так і на витрати, є обсяг випуску, отже, спершу необхідно визначити саме його. Для визначення обсягу випуску необхідно встановити відповідність між вида- ми продукції та цехами підприємства, тому кожній ви- робничій одиниці підприємства $j = \overline{1, m}$ поставимо у від- повідність множину J , якій належать усі види продукції i , які виготовляється в j -му цеху, отже $i \in \overline{J}_{i \leftrightarrow j}$. Обсяг випуску для кожного періоду t лежить у діапазоні між попитом на продукцію підприємства та виробничою по- тужністю, у випадку якщо обсяг попиту менше вироб- ничої потужності, в іншому випадку обсяг виробництва дорівнює виробничій потужності [9]:

$$\left\{ \begin{array}{l} Q_{ijt} \in \left[\sum_{i \in \overline{J}} \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt}; r_j^a \right], r_j^m \leq \sum_{i \in \overline{J}} \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt} < r_j^a \\ Q_{ijt} = r_j^a, \sum_{i \in \overline{J}} \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt} \geq r_j^a \\ Q_{ijt} = 0, \sum_{i \in \overline{J}} \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt} < r_j^m \end{array} \right. , \quad (3)$$

де Q_{ijt} – обсяг випуску i -тої продукції цехом протягом t -го періоду;

r_j^a, r_j^m – виробничі потужності j -ї виробничої одиниці підприємства.

Обов'язковою умовою, яка доповнює (3), є те, що обсяг продукції виробленої j -м цехом, має не перевищу- вати його виробничу потужність, тоді виникає умова:

$$0 \leq \sum_{i \in \overline{J}} \sum_{j=1}^m Q_{ijt} \leq r_j^a. \quad (4)$$

Далі визначимо обсяг сировини, який використа- но у виробництві протягом періоду t :

$$M_t = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_{ij} Q_{ijt}, \quad (5)$$

де M_t – потреба підприємства в сировині у t -му пе- ріоді;

a_{ij} – норми витрат основної сировини на одиницю готової продукції i -го виду в j -й виробничій одиниці;

Наступною величиною, яку можна розрахувати, є собівартість. Для цього необхідно визначити вартість спожитої сировини та виробничі витра- ти підприємства на виготовлення продукції в період t :

$$M_t^c = M_t b_t^s, \quad (6)$$

де M_t^c – вартість сировини, що використана підпри- ємством в t -му періоді;

b_t^s – вартість основної сировини в t -му періоді.

$$C_t^q = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{ij} Q_{ijt}, \quad (7)$$

де C_t^q – виробничі витрати підприємства на виготов- лення продукції;

C_{ij} – виробничі витрати на виготовлення готової продукції i -го виду в t -му періоді.

Тепер визначимо загальну собівартість продукції підприємства:

$$C_t^C = M_t^c + C_t^q, \quad (8)$$

де C_t^C – собівартість продукції в періоді t .

Величину, якій буде дорівнювати обсяг попиту, по- значимо як D'_{it} , яка, своєю чергою, дорівнює:

$$D'_{it} = \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt}, \quad (9)$$

де D'_{it} – попит на i -ту продукцію підприємства в t -му пе- ріоді.

Підприємство може реалізовувати продукцію не тільки в певному періоді t , а і в наступних. Воно може забезпечувати попит на свою продукцію запасами з по- передніх періодів, отже, обсяг виробництва та реалізації продукції підприємством в періоді t різняться. Виходя- чи з вищевказаного, далі необхідно визначити різницю готової продукції:

$$d_{it}^Q = \sum_{j=1}^m Q_{ijt} - D'_{it}, \quad (10)$$

де d_{it}^Q – різниця складу готової продукції i -го виду у t -му періоді.

Обсяг запасів на складі може бути визначений з:

$$S_t = S_{t-1} + \sum_{i=1}^n d_{it}^Q - M_t + L, \quad (11)$$

де S_t – заповненість складу підприємства;

L – обсяг партії поставки сировини.

Оскільки склад підприємства має обмежену пло- щу для обсягу запасів, має виконуватись умова для $t = 1, T$:

$$S_t \leq W, \quad (12)$$

де W – обсяг складу підприємства.

За аналогічним принципом можуть бути побудовані математичні залежності для визначення обсягів сировини та готової продукції на складі за формулами та відповідно:

$$B_t = B_{t-1} - M_t + L, \quad (13)$$

де B_t – запас сировини на складі на кінець періоду t .

$$V_{it} = V_{it-1} + d_{it}^Q, \quad (14)$$

де V_{it} – запас готової продукції i -го виду на складі на кінець періоду t .

Витрати підприємства на зберігання запасів на складі становлять:

$$C_t^z = gS_t, \quad (15)$$

де C_t^z – витрати підприємства на зберігання продукції;
 g – витрати на зберігання одиниці сировини чи готової продукції.

Наступним розрахунковим співвідношенням серед рівнянь функціонування моделі може бути розрахунок сумарних витрат підприємства:

$$TC_t = C_t^c + C_t^z, \quad (16)$$

де TC_t – сумарні витрати підприємства у t -му періоді.

Для визначення обсягу виручки підприємства помножимо ціну продукції на обсяг реалізації певного виду продукції та просумуємо по видам продукції:

$$TR_t = \sum_{i=1}^n p_i D'_{it}, \quad (17)$$

де TR_t – прибуток підприємства у t -му періоді;

p_i – ціна i -го виду продукції підприємства.

Відповідно, маючи обсяг виручку та сумарні витрати, визначимо прибуток підприємства:

$$PR_t = TR_t - TC_t, \quad (18)$$

де PR_t – прибуток підприємства у t -му періоді.

Заключним функціональним співвідношенням моделі є сумарний прибуток підприємства за період t :

$$F = \sum_{t=1}^T PR_t, \quad (19)$$

де F – прибуток підприємства за період часу t .

Відповідно до співвідношень (1–19) побудуємо двоетапну економіко-математичну модель формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства. Перший етап задачі полягає в моделюванні вибірок кількості та обсягів замовлень продукції підприємства, другий – у розрахунку обсягів випуску, запасів сировини та готової продукції, що забезпечують підприємству максимальний прибуток протягом періоду планування T . Таким чином, математична модель I етапу має вигляд (1), (2).

У скорочено-узагальненому вигляді модель II етапу задачі формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства має такий вигляд:

$$F = \sum_{t=1}^T PR_t \rightarrow \max, \quad (20)$$

$$S_{t-1} = S_{t-2} + \sum_{i=1}^n d_{it-1}^Q - M_{t-1} + L,$$

$$0 \leq \sum_{i=1}^n Q_{ijt} \leq r_j^a,$$

$$S_t \leq W,$$

$$Q_{ijt} \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T},$$

$$Q_{ijt} \in Z, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}.$$

Проведемо підстановку до моделі (21) функціональних залежностей (3–19), у результаті отримаємо математичну модель формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства в детальній формі:

$$F = \sum_{t=1}^T \left(\begin{array}{l} \sum_{i=1}^n p_i \sum_{k=1}^{N_t} D_{ikt} - \left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_{ij} Q_{ijt} \right) p_i^s + \\ + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{it} Q_{ijt} \end{array} \right) \rightarrow \max,$$

$$S_{t-1} = S_{t-2} + \sum_{i=1}^n d_{it-1}^Q - M_{t-1} + L,$$

$$0 \leq \sum_{i=1}^n Q_{ijt} \leq r_j^a, \quad (21)$$

$$S_t \leq W,$$

$$Q_{ijt} > 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T},$$

$$Q_{ijt} \in Z, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, m}, \quad t = \overline{1, T}.$$

Моделі (1), (2) належать до класу імітаційних, а модель (21) представляє собою модель динамічного програмування, оскільки вона має критерій оптимізації, є динамічною, а аргументи задані цілими числами в певному діапазоні. Моделі (1), (2) та (21) дозволяють визначити оптимальні обсяги виробництва та запасів на складі підприємства, які забезпечать йому максимальний очікуваний прибуток в умовах невизначеності попиту на продукцію.

Для розв'язання задачі управління запасами в бюджетуванні промислового підприємства в ході дослідження розроблено програмне забезпечення на мові програмування VisualBasicforApplications, що співпрацює з MSExcel і ґрунтується на методах Монте-Карло і динамічного програмування.

Застосувавши модель (1), (2), (21) для підприємства А, при двох варіантах закупівлі сировини: 30 тис. т на місяць та 90 тис. т на квартал, отримаємо такі результати (табл. 1, табл. 2).

Аналізуючи отримані результати (див. табл. 1, табл. 2), можна зробити висновок, що умови закупівлі сировини раз на місяць по 30 тис. т є більш вигідними для підприємства, оскільки в цьому випадку прибуток підприємства складе 329 356 тис. грн, що на 19 984 тис. грн (6%) більше, ніж у другому випадку, при закупівлі сировини обсягом 90 тис. т раз на квартал. Відмітимо, що обсяги випуску в планах не відрізняються, отже зни-

Таблиця 1

Оптимальний план діяльності підприємства при закупівлі сировини партіями по 30 000 т раз на місяць

План	Прибуток, тис. грн	Обсяг виробництва Цех 1, т	Обсяг виробництва Цех 2, т	Обсяг виробництва Цех 3, т	Запас сировини на складі, т	Готова продукція на складі, т
Січень	24 174	3 000	0	4 500	67 042	3 247
Лютий	31 217	3 000	0	7 500	88 382	0
Березень	25 379	3 000	0	6 000	56 762	1 052
Квітень	31 759	2 500	12 500	7 500	44 090	1 306
Травень	38 512	3 000	15 000	7 500	13 827	4 641
Червень	34 987	2 500	20 000	7 500	60 839	232
Липень	34 140	3 000	12 500	7 500	22 172	4 114
Серпень	26 774	2 500	17 500	7 500	91 576	602
Вересень	24 233	3 000	12 500	4 500	72 182	2 224
Жовтень	25 256	2 500	12 500	7 500	102 207	667
Листопад	23 521	3 000	12 500	4 500	80 479	2 511
Грудень	9 405	1 000	15 000	6 000	83 336	1 588

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 2

Оптимальний план діяльності підприємства при закупівлі сировини партіями по 90 000 т раз на квартал

План	Прибуток, тис. грн	Обсяг виробництва Цех 1, т	Обсяг виробництва Цех 2, т	Обсяг виробництва Цех 3, т	Запас сировини на складі, т	Готова продукція на складі, т
Січень	21 121	3 000	0	4 500	127 042	3 221
Лютий	29 777	3 000	0	7 500	118 382	0
Березень	24 931	3 000	0	6 000	56 762	1 065
Квітень	28 791	2 500	12 500	7 500	104 090	1 316
Травень	36 753	3 000	15 000	7 500	43 827	4 588
Червень	34 440	2 500	20 000	7 500	60 839	234
Липень	31 254	3 000	12 500	7 500	82 172	4 111
Серпень	25 275	2 500	17 500	7 500	121 576	604
Вересень	24 031	3 000	12 500	4 500	72 182	2 208
Жовтень	22 048	2 500	12 500	7 500	162 207	667
Листопад	21 624	3 000	12 500	4 500	110 479	2 540
Грудень	9 327	1 000	15 000	6 000	83 336	1 569

Джерело: авторська розробка.

ження прибутку можна пояснити підвищенням суми витрат на зберігання сировини. Згідно з планом, протягом перших трьох місяців року другий цех підприємства не випускає продукцію, зі складу у січні – лютому розпродаються запаси продукції другого цеху, а у березні підприємство їх взагалі не реалізує, оскільки ці продажі були б збитковими (рис. 1, рис. 2).

ВИСНОВКИ

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити висновки, що розроблена модель дозволяє:

- ✦ планувати запаси підприємства, враховуючи стохастичний характер попиту на продукцію підприємства;
- ✦ оптимізувати обсяги запасів підприємства в динаміці;

- ✦ швидко порівнювати отримані результати діяльності підприємства за різних умов, що, своєю чергою, дозволяє оперативно приймати рішення щодо управління запасами;
- ✦ заощадити трудові затрати працівників, оскільки даний підхід є достатньо простим у реалізації.

Наукова новизна роботи полягає в тому, що модель (1), (2), (21), враховуючи стохастичний характер попиту, дозволяє промислового підприємству комплексно планувати запаси сировини та готової продукції, враховуючи їх взаємозв'язок. Необхідно відмітити, що цю модель було випробувано на реальних даних діяльності підприємства, і з її допомогою було обрано найбільш вірогідну оптимальну стратегію управління запасами.

Перспективним напрямком подальших розробок у цій сфері є створення моделі формування консолідова-

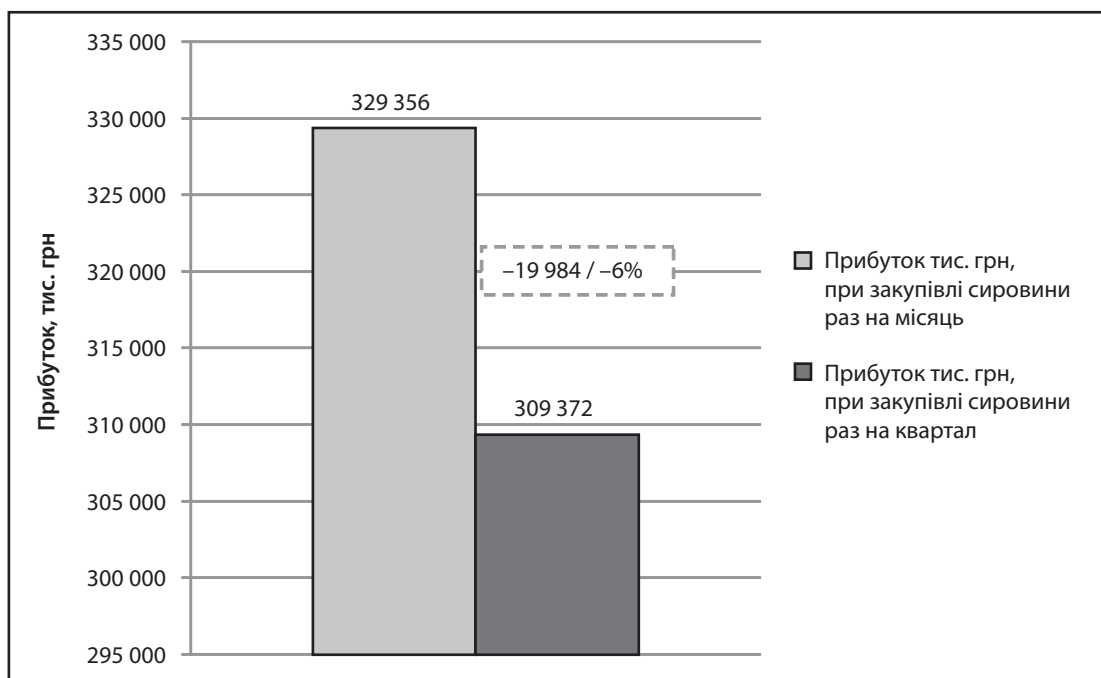


Рис. 1. Порівняння прибутків підприємства за рік при двох альтернативних стратегіях діяльності

Джерело: авторська розробка.

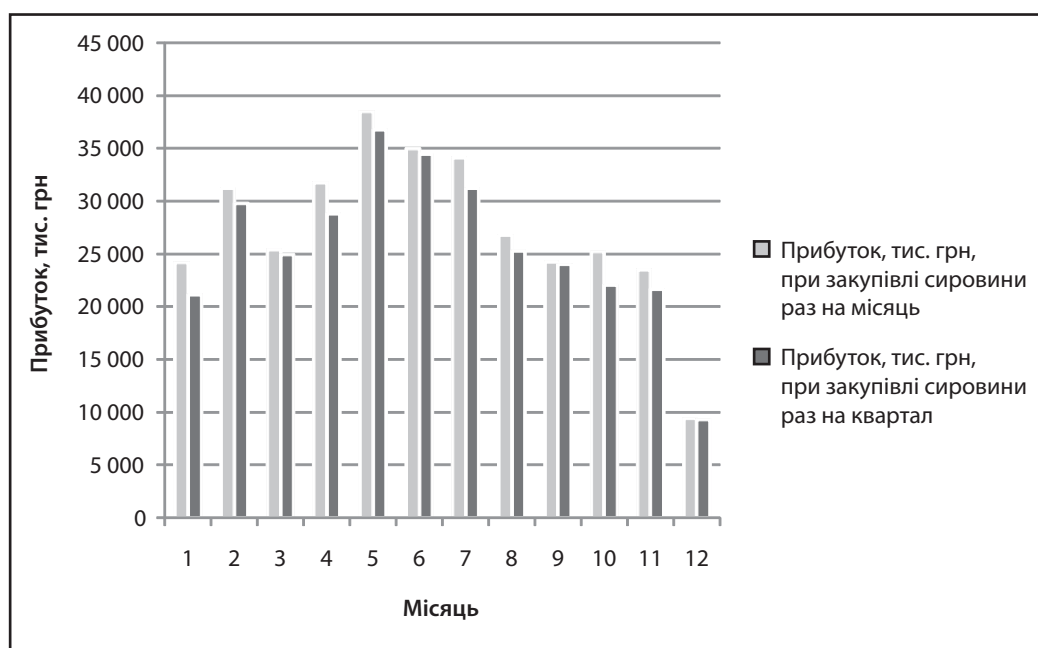


Рис. 2. Помісячне порівняння прибутків підприємства при різних стратегіях закупівлі сировини

Джерело: авторська розробка.

ного бюджету підприємства, з урахуванням зазначеного підходу до планування запасів, та розробка на її основі автоматизованої системи бюджетування на промисловому підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Барабанов І. В. Оптимізація рівня запасів на підприємстві з використанням формули Вільсона / І. В. Барабанов, О. П. Бутенко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2011. – № 36. – С. 118–121.

2. Беллман Р. Динамическое программирование и современная теория управления / Р. Беллман, Р. Калаба. – М.: Наука, 1969. – 120 с.

3. Жариков В. В. Антикризисное управление предприятием / В. В. Жариков, И. А. Жариков, А. И. Евсейчев. – К.: ТГТУ, 2009. – 69 с.

4. Ковалюк О. М. Управління запасами та можливість застосування в Україні концепції «ощадливого виробництва» / О. М. Ковалюк, І. О. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 11. – С. 188–193.

5. Рясский А. А. Оптимизация работы распределительной системы снабжения производства с применением имитационного моделирования / А. А. Рясский // Оптимізація виробничих процесів. – 2011. – № 13. – С. 8–13.

6. Федак Л. М. Управління запасами підприємства на засадах функціонального підходу / Л. М. Федак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 12. – С. 308–315.

7. Федак Л. М. Фактори впливу на управління запасами: сутність та класифікація / Л. М. Федак // Логістика: теорія і практика. – 2012. – № 1 (2). – С. 204–213.

8. Черняк Н. І. Модель формування запасів матеріально-технічних ресурсів / Н. І. Черняк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 34–38.

9. Яковенко О. Г. Моделювання управління запасами у плануванні бюджету підприємства / Яковенко О. Г., Парокінний О. А. // Економічна кібернетика: від теорії до практики : зб. наук. пр. за матер. наук.-практич. конф., 27–28 лютого 2015 р. – Дніпропетровськ : Герда, 2015. – С. 296–299.

10. Яковенко О. Г. Формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства / О. Г. Яковенко, О. А. Парокінний // Вісник Дніпропетровського національного університету. – 2014. – № 8 (1). – С. 140–144.

11. Wilson, R. H. A Scientific Routine for Stock Control / R. H. Wilson // Harvard Business Review. – 1934. – № 13. – С. 116–128.

REFERENCES

Barabanov, I. V., and Butenko, O. P. "Optimizatsiia rivnia zapasiv na pidpriemstvi z vykorystanniam formuly Vilsona" [Optimize inventory levels at the plant using the formulas Wilson]. *Visnyk ekonomiky transportu ta promyslovosti*, no. 36 (2011): 118-121.

Bellman, R., and Kalaba, R. *Dinamicheskoe programmirovaniie i sovremennaiia teoriia upravleniia* [Dynamic programming and modern control theory]. Moscow: Nauka, 1969.

Cherniak, N. I. "Model formuvannia zapasiv materialno-tekhnichnykh resursiv" [Model building supplies inputs]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (2011): 34-38.

Fedak, L. M. "Upravlinnia zapasamy pidpriemstva na zasakh funktsionalnoho pidkhodu" [Inventory management on the basis of a functional approach]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 12 (2013): 308-315.

Fedak, L. M. "Faktory vplyvu na upravlinnia zapasamy: sutnist ta klasyfikatsiia" [Pressure on inventory management: the nature and classification]. *Lohistyka: teoriia i praktyka*, no. 1 (2) (2012): 204-213.

Kovaliuk, O. M., and Melnyk, I. O. "Upravlinnia zapasamy ta mozhlyvist zastosuvannia v Ukraini kontseptsii «oshchadlyvoho vyrobnytstva»" [Inventory Management and the applicability of Ukraine in the concept of "lean"]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 11 (2013): 188-193.

Riasskyy, A. A. "Optimizatsiya raboty raspredelitelnoy sistemy snabzheniya proizvodstva s primeneniyem imitatsionnogo modelirovaniya" [Optimization of the distribution system supply production with the use of simulation]. *Optyimizatsiia vyrobnychkykh protseviv*, no. 13 (2011): 8-13.

Wilson, R. H. "A Scientific Routine for Stock Control". *Harvard Business Review*, no. 13 (1934): 116-128.

Yakovenko, O. H., and Parokinny, O. A. "Modeliuvannia upravlinnia zapasamy u planuvanni biudzhetu pidpriemstva" [Modeling of inventory management in budget planning company]. *Ekonomichna kibernetika: vid teorii do praktyky*. Dnipropetrovsk: Herda, 2015. 296-299.

Yakovenko, O. H., and Parokinny, O. A. "Formuvannia zapasu materialno-tekhnichnykh resursiv promyslovoho pidpriemstva" [Building supplies inputs industrial enterprise]. *Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu*, no. 8 (1) (2014): 140-144.

Zharikov, V. V., Zharikov, I. A., and Evseychev, A. I. *Antikrizisnoe upravlenie predpriatiem* [Crisis management now]. Kyiv: TGTU, 2009.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК НАПРЯМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2015 МАРЧЕНКО В. М., ПЛЕТНЬОВА Ю. К.

УДК 338.45:338.242.4

Марченко В. М., Плетньова Ю. К. Державно-приватне партнерство як напрям реалізації стратегії розвитку потенціалу підприємств вугільної промисловості України

Мета статті полягає в розробці найбільш оптимальної стратегії розвитку потенціалу підприємств вугільної галузі для досягнення Україною енергетичної незалежності. Виділено фактори впливу на потенціал вугільної галузі, розглянуто механізм взаємодії держави з представниками приватного капіталу та проаналізовано різні моделі державно-приватного партнерства. Виявлено основні проблеми та перспективи функціонування підприємств вугільної галузі. Розроблено матричну модель оцінки фінансового стану шахт і поділу їх на групи, що дозволяє виявити найбільш перспективні вугільні підприємства України та обґрунтовано підходити до розподілу державних коштів, які виділяються на їх підтримку і розвиток. Для кожної групи наведено рекомендовані стратегії розвитку, напрями їх реалізації та найбільш оптимальні форми державно-приватного партнерства. Побудовано схему реалізації прийнятої в Україні «Стратегії розвитку підприємств вугільної промисловості до 2030 року». Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є оцінка результатів реструктуризації вугільної галузі України, аналіз зміни стану шахт за рахунок реалізації різних форм державно-приватного партнерства та порівняння поточного рівня видобутку вугілля з необхідним Україні для отримання енергетичної незалежності.

Ключові слова: вугільна промисловість, потенціал, стратегія, державно-приватне партнерство, концесія, оренда підприємств, оренда видобувних ділянок, приватизація.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Марченко Валентина Миколаївна – доктор економічних наук, професор кафедри економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: tina_m_2008@ukr.net

Плетньова Юлія Костянтинівна – магістр, кафедра економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: juliyaapl@mail.ru

УДК 338.45:338.242.4

UDC 338.45:338.242.4

Марченко В. М., Плетнева Ю. К. Государственно-частное партнерство, как направление реализации стратегии развития потенциала угольных предприятий Украины

Цель статьи заключается в разработке наиболее оптимальной стратегии развития потенциала предприятий угольной отрасли для достижения Украиной энергетической независимости. Выделены факторы, влияющие на потенциал угольной отрасли, рассмотрен механизм взаимодействия государства с представителями частного капитала и проанализированы различные модели государственно-частного партнерства. Выявлены основные проблемы и перспективы функционирования предприятий угольной отрасли. Разработана матричная модель оценки финансового состояния шахт и разделения их на группы, что позволяет определить наиболее перспективные угольные предприятия Украины и обоснованно подходить к распределению государственных средств, выделяемых на их поддержку и развитие. Для каждой группы приведены рекомендуемые стратегии развития, направления их реализации и наиболее оптимальные формы государственно-частного партнерства. Построена схема реализации принятой в Украине «Стратегии развития предприятий угольной промышленности до 2030 года». Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются оценка результатов реструктуризации угольной отрасли Украины, анализ изменения состояния шахт за счет реализации различных форм государственно-частного партнерства и сравнение текущего уровня добычи угля с необходимым Украине для получения энергетической независимости.

Ключевые слова: угольная промышленность, потенциал, стратегия, государственно-частное партнерство, концессия, аренда предприятий, аренда добывающих участков, приватизация.

Рис.: 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Марченко Валентина Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: tina_m_2008@ukr.net

Плетнева Юлия Константиновна – магистр, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: juliyaapl@mail.ru

Marchenko V. M., Pletnova Yu. K. Public-Private Partnerships as a Direction for Implementing the Strategy of Developing the Potential of Coal Enterprises in Ukraine

The article is aimed at developing the best strategy for developing the potential of coal industry enterprises in order to secure energy independence of Ukraine. The publication allocates the factors that affect the coal industry potential, considers the mechanism of interactions of the State with representatives of private capital and analyzes different models of public-private partnership. The main problems and prospects of functioning of coal industry enterprises have been identified. A matrix model for evaluating the financial status of mines and splitting them into groups has been elaborated, which provides for determining the most promising coal enterprises in Ukraine as well as reasonable approaching to allocation of public funds for their support and development. The recommended development strategies, directions for implementing them, and the optimal forms of public-private partnerships have been set for each group. A graph for implementation of the admitted in Ukraine «Strategy of developing the coal industry enterprises until 2030» has been constructed. Prospects for further research in this area will be an evaluation of the results of restructuring the coal industry in Ukraine, an analysis of changes in the mines' condition through the implementation of various forms of public-private partnership, comparing the current level of coal production with the level required to secure energy independence in Ukraine.

Key words: coal industry, potential, strategy, public-private partnerships, concession, rent, rent of enterprises, rent of producing areas, privatization.

Pic.: 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Marchenko Valentyna M. – Doctor of Science (Economics), Professor of the Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: tina_m_2008@ukr.net

Pletnova Yuliia K. – Master, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: juliyaapl@mail.ru

На сьогоднішній день вугільна галузь є найбільш «вузьким місцем» у промисловості України. Незважаючи на те, що вона забезпечує національну економіку енергоресурсами, ця галузь потребує постійних державних дотацій та приватних інвестицій через низький технічний рівень обладнання, складні природні умови розробки родовищ і наявність сильних зовнішніх конкурентів. Та все ж вугілля є єдиним енергоносієм, який Україна має в обсягах, що здатні повністю забезпечити потреби національної економіки. «Видобуток вугілля в розмірі 115 млн тонн на рік може гарантувати Україні енергетичну незалежність» [6]. Зважаючи на те, що сьогодні потреба в електроенергії в нашій країні задовольняється в основному імпортованим з Росії природним газом, дуже важливо виявити потенціал українських підприємств вугільної промисловості та розробити стратегію його ефективної реалізації.

Питання оцінки ефективності використання потенціалу підприємств вугільної галузі розглядали І. Ямпольська [8], В. Щадова [3], О. Амоша [1, 2]. Велика кількість учених підкреслює, що без розробки ефективної політики залучення інвестицій неможливо підвищити конкурентоспроможність економіки та здійснити прогресивні зміни в її структурі. У своїй роботі Б. Винницький, М. Лендєл, Б. Онищук, П. Сегварі [4] описали механізми взаємодії держави з представниками приватного капіталу та запропонували різні моделі державно-приватного партнерства. Спираючись на існуючі дослідження, необхідно визначити найбільш оптимальні стратегії управління потенціалом підприємств вугільної галузі, дослідити методи залучення інвестицій та напрями можливого державно-приватного співробітництва в рамках цих стратегій.

Вугільний потенціал України представлений трьома басейнами («Донецький басейн (87% доведених резервів в Україні), Львівсько-Волинський (2%) та Дніпровський (4%), а також запаси вугілля на території Харківської, Полтавської областей та Закарпатті» [5]), шахтами, які знаходяться у державній та недержавній власності (табл. 1).

Недержавний сектор вугільної галузі на сьогоднішній день представляють шахти, що увійшли до вертикально інтегрованих енергетичних і металургійних корпорацій (ДПЕК, Метінвест, Донецьксталь). Ці шахти є рентабельними завдяки не тільки своєчасним інвестиціям, а й своїй потужності та природним умовам.

Державний сектор галузі характеризується кризою, яка посилюється з кожним місяцем. Майже 96%

шахт понад 20 років працюють без реконструкції. Через повільну реструктуризацію галузі в експлуатації знаходиться значна кількість дрібних і середніх збиткових неперспективних шахт. Критичних масштабів набуває знос активної частини промислово-виробничих фондів галузі. Із 7000 одиниць основного стаціонарного устаткування дві третини цілком відпрацювали свій нормативний термін і потребують негайної заміни.

На вугільну промисловість України впливають ряд позитивних і негативних факторів (табл. 2).

Таким чином, для збільшення ефективності використання потенціалу вугільної галузі України та подолання негативних факторів потрібно реалізувати певні дії. Аналіз світового досвіду структурних перетворень у вугільній галузі показав, що необхідно поетапно вирішити такі завдання: оцінити економічний стан шахт і розподілити їх на певні групи; виділити шахти, які потребують закриття; виявити резерви на перспективних підприємствах для забезпечення потреб країни у вугіллі [8]. Найчастіше процедури реструктуризації дозволяють країні знижувати витрати та досягати енергонезалежності.

Для оцінки стану шахт та поділу їх на групи необхідно визначити їх фінансові можливості. Прибуток шахти залежить від трьох основних показників: видобуток вугілля (тис. тонн), ціна 1 тони (грн), собівартість 1 тони вугілля (грн). На основі співвідношення середнього обсягу видобутку вугілля та його собівартості можна провести розподіл підприємств даної галузі на групи (рис. 1).

Отже, матриця складається з чотирьох видів підприємств. Спираючись на статистичні дані [5, 7], до квадранта «вожді» потрапили 40 шахт України, які знаходяться в недержавному секторі; до «господарів» потрапили 54 підприємства, які дають невеликий прибуток; 35 шахт є збитковими і потребують інвестицій, вони знаходяться в квадранті «марнотрати»; 2 шахти знаходяться в квадранті «невдахи».

«**Вожді**» – підприємства вугільної промисловості України, які за результатами діяльності у 2014 р. показали високі обсяги видобутку вугілля та низьку собівартість 1 тонни. Вони повністю забезпечують свій розвиток за рахунок власних коштів та приносять прибуток навіть без додаткових інвестиційних вкладень. Ці підприємства є лідерами в даній галузі.

«**Господарі**» – підприємства вугільної промисловості, що мають невеликий рівень видобутку, але при цьому собівартість вугілля не перевищує ціну реалізації

Таблиця 1

Основні показники вугільної промисловості України у 2014 р. [5, 7]

Показник	Підприємства державного сектора	Підприємства недержавного сектора	Усього
Кількість підприємств	90	41	131
Видобуток вугілля, млн тонн	19,5	45,5	65
Видобуток вугілля 1 шахтою, тис. тонн	216,7	1109,76	663,21
Середня собівартість 1 тонни вугілля, грн	1350	1089	1219,5
Ціна 1 тонни вугілля, грн	492	1734	1113

Фактори впливу на потенціал вугільної промисловості України [2, 3, 5]

Позитивні фактори	Негативні фактори
Поступовий перехід на енергетичне вугілля як джерело енергії	Висока собівартість вугілля (іноді вище вартості імпортованого)
Проведення приватизації та закриття неперспективних шахт	Брак інвестиційних ресурсів для модернізації шахт
Наявність значних резервів збільшення ефективності вугільних підприємств і впровадження інноваційних технологій	Відсутність стимулів до зниження витрат через зростання цін на вугілля (для приватних підприємств) або через діючу систему державної підтримки
Розвиненість вертикально інтегрованих підприємств у металургійній та енергетичній галузях	Залежність зайнятості населення від роботи шахт і відсутність механізму усунення негативних соціальних наслідків закриття шахт
Сприятлива політика українського уряду, спрямована на зменшення залежності від російського природного газу	Вибухонебезпечність пластів, через що видобуток вугілля є складним завданням як з технологічної, так і екологічної точок зору
Здатність повністю забезпечити необхідні обсяги електроенергії з гнучкістю, необхідною промисловим підприємствам та індивідуальним споживачам України	Наявність серйозних конкурентів на світовому ринку (Росія, Німеччина, Польща, США)
Наявність достатньої кількості резервів, щоб підтримувати поточний рівень видобутку вугілля в країні протягом більше 400 років	Навантаження на державний бюджет через підтримку збиткового виробництва

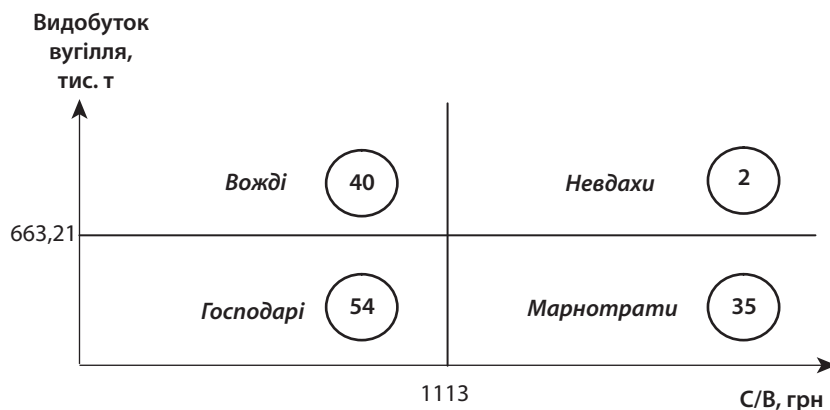


Рис. 1. Матричний підхід до групування підприємств вугільної промисловості України з урахуванням їх прибутковості

Джерело: складено на основі [5, 7].

(1113 грн). Вони мають можливість розвиватися за рахунок власних коштів, адже їх прибуток (невеликий) можна використовувати для вдосконалення виробництва. Водночас додаткові інвестиції можуть вивести підприємства у квадрант «Вожді». Даний варіант є привабливим для приватизації та вкладення інвестицій.

«*Марнотрати*» – підприємства вугільної промисловості України, що мають невисокий рівень видобутку, а собівартість вугілля перевищує ціну реалізації. Вони можуть функціонувати лише за рахунок дотацій з боку держави, а розвиватися – лише за рахунок приватних інвестицій. Загалом даний варіант є перспективним лише за наявності інвесторів.

«*Невдахи*» – вугільні підприємства, що мають високий рівень видобутку та високу собівартість 1 тонни вугілля. Тобто на таких підприємствах не існує ефекту масштабу виробництва, а тому їх подальше функціонування чи вкладення грошових коштів для їх вдосконалення та розвитку є недоцільним. Дані підприємства слід ліквідувати.

На основі узагальнення результатів діяльності підприємств вугільної промисловості України необхідно визначити найбільш оптимальні стратегії розвитку потенціалу для шахт кожного квадранта матриці та можливі форми державно-приватного співробітництва як на пряму реалізації потенціалу підприємств вугільної галузі (табл. 3).

Реалізація вищезазначених стратегічних альтернатив підприємствами вугільної промисловості України можлива лише за умови зовнішнього фінансування з боку приватних інвесторів. Через те, що 88 шахт потребують негайного «влиття» інвестицій, на сьогоднішній день в Україні існує концепція державно-приватного співробітництва, яка називається «Стратегія розвитку вугільної промисловості до 2030 року» (далі – «Стратегія 2030»). Суть концепції викладено на рис. 2.

Таким чином, стратегія включає в себе три етапи, на кожному з яких держава має надавати привілеї та до-

Можливі стратегії розвитку потенціалу підприємств вугільної промисловості України

Назва сектора	Мета	Рекомендована стратегія	Напрями реалізації	Рекомендовані форми державно-приватного співробітництва
«Вожді»	Розвиток виробництва та посилення конкурентних переваг	Стратегія зростання на основі розвитку виробництва та освоєння нових виробничих потужностей	<ul style="list-style-type: none"> – Визначення можливостей отримання додаткового доходу, аналіз ефективності використання всіх видів ресурсів; – ліквідація «вузьких місць» у роботі підприємства; – пошук внутрішніх резервів в усіх підсистемах; – удосконалення роботи всіх підсистем; – збільшення обсягів виробництва за рахунок впровадження нових технологій; – оптимізація роботи підприємства для зниження собівартості вугілля 	Підприємства є приватними
«Господарі»	Посилення потенціалу	Стратегія утримання позицій та посилення потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> – Інвестування в сильні сторони підприємства; – удосконалення системи управління; – зниження адміністративних витрат; – зняття з виробництва нерентабельної продукції; – звертання уваги на НДДКР зі швидкою віддачею; – нові придбання; – мінімізація ризику шляхом постійного моніторингу змін зовнішнього та внутрішнього середовища; – виявлення загроз і пошук можливостей; – аналіз факторів та резервів, що сприяють підвищенню продуктивності праці 	1) <i>оренда вуглевидобувних ділянок</i> , адже такі підприємства не потребують негайної реструктуризації, вони лише могли б розвиватися більш динамічно за умов існування додаткового доходу; 2) <i>передача підприємств у тимчасову експлуатацію приватним особам</i> , тобто концесія, якщо продуктивність праці є низькою, що свідчить про наявність проблем і необхідність реконструкції
«Марнотрати»	Мінімізація витрат	Стратегія зниження витрат та технічного переоснащення	<ul style="list-style-type: none"> – Залучення приватних інвестицій; – підтримка ланок, які дозволять при невеликих витратах збільшити обсяги видобутку вугілля; – економія витрат на утримання персоналу; – проведення НДДКР, що забезпечують впровадження ресурсозберігаючих технологій; – програма жорсткої економії витрат для кожного підрозділу, технології, виробу; – посилення централізованого фінансового контролю 	<i>Оренда вуглевидобувного підприємства приватними інвесторами</i> , адже шахтам потрібні значні обсяги інвестицій для повної реконструкції підприємства та створення декількох додаткових видобувних ділянок і підвищення продуктивності праці робітників
«Невдахи»	Консервація	Стратегія «збирання врожаю» та ліквідація	<ul style="list-style-type: none"> – Відмова від погляду на бізнес як на довгострокову діяльність; – концентрація на максимальній віддачі в найближчій перспективі; – повна ліквідація підприємства 	Здача підприємства в безкоштовну приватизацію за умови, що підприємства можуть бути ліквідованими (наприклад, через те, що вони є містотворюючими)

помагати приватним особам у розвитку вугільних підприємств. Для повної реалізації запропонованих заходів необхідні інвестиції в розмірі 46,6 млрд грн. Зрозуміло, що такі інвестиції можливо отримати лише за рахунок широкого залучення приватних інвесторів. Після реалізації програми щорічно країна буде економити 1,5 млрд

дол. (на відмові від закупки газу з Росії), адже потреби національного господарства будуть задовольнятися завдяки внутрішнім резервам, і вугільна галузь стане самоопукною (рис. 3).

Таким чином, для того, щоб подолати проблеми на вугільних підприємствах:



Рис. 2. Сутність «Стратегії розвитку вугільної промисловості до 2030 року» [6]

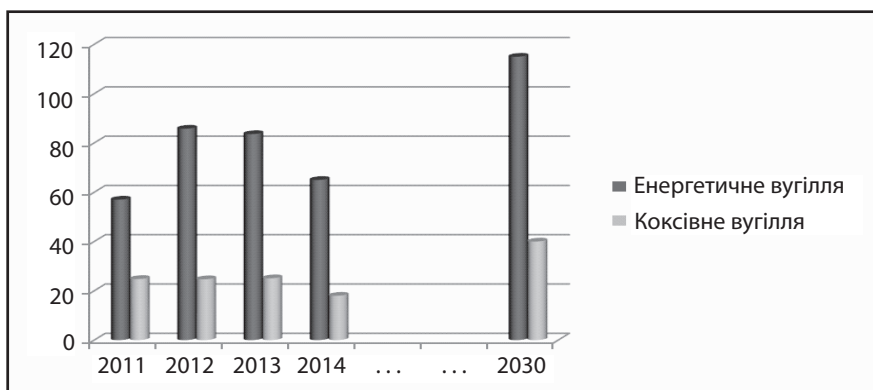


Рис. 3. Динаміка видобутку вугілля після реалізації «Стратегії 2030», млн тонн [5, 6]

- ✦ на першому етапі необхідно провести приватизацію потенційно прибуткових шахт, закрити безперспективні. При цьому важливо реалізувати механізм соціальної допомоги людям, працюючим на таких підприємствах;
- ✦ на другому етапі з боку держави необхідно провести лібералізацію податкової політики та ринку вугілля в цілому. З боку приватних осіб – капітальний ремонт старого обладнання або заміну його новим, більш функціональним;
- ✦ на третьому етапі необхідна підтримка високого рівня технічного оснащення та механізації праці на самих підприємствах.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день вугільна промисловість України має ряд серйозних недоліків, основним з яких

є невикористання наявного потенціалу повною мірою. Оцінка стану шахт показала, що лише підприємства недержавного сектора (40 шахт) мають високий рівень видобутку, завдяки чому забезпечують свій розвиток за рахунок власних коштів та приносять прибуток. Ще 54 підприємства є самоокупними та мають потенціал, який необхідно розкривати за рахунок «правильних» інвестицій. 37 підприємств галузі є збитковими і потребують невідкладної реструктуризації, 2 з них буде раціональніше зовсім ліквідувати.

Зважаючи на важливість залучення приватних інвестицій, на державному рівні була прийнята Стратегія розвитку вугільної промисловості до 2030 року. Її основою є співробітництво держави та приватного сектора економіки через залучення приватних інвестицій та приватизацію вугільних підприємств України в обмін на

лібералізацію податкової системи. Після реалізації всіх заходів, запропонованих в даній стратегії, використання рекомендованих форм державно-приватного співробітництва для різних груп підприємств можна очікувати зростання видобутку вугілля на 66,9%, видобутку енергетичного вугілля – на 59,6%, що дозволить Україні стати енергетично незалежною державою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Амоша О. І.** Соціальні аспекти реструктуризації підприємств. Частина 1. Правова база та світовий досвід : наукова доповідь / О. І. Амоша, І. М. Новак // Донецьк : ІЕП НАН України, 1999. – 88 с.
2. **Амоша О. І.** Соціальні аспекти реструктуризації підприємств. Частина 2. Стан, проблеми та шляхи вирішення : наукова доповідь / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, І. М. Новак, Є. Е. Копатько // Донецьк : ІЕП НАН України, 1999. – 64 с.
3. Довгостроковий прогноз розвитку вугільної галузі / Під ред. Шадова В.М. // Вугілля. – 2008. – № 2. – С. 66–68.
4. **Онищук Б.** Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Онищук, Б. Винницький, М. Лендъел, П. Сегварі // К. : К.І.С., 2008. – 146 с.
5. Отраслевой обзор Уголь Украины // Baker Tilly International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bakertilly.ua/media/Baker%20Tilly%20-%20Report_coal_industry_rus.pdf
6. Стратегия развития угольной промышленности Украины на период до 2030 года // Инвест-Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investukr.com.ua/get-news/1514/>
7. Угольная промышленность Украины // «Википедия» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/Угольная_промышленность_Украины

8. **Ямпольская И. Л.** Опыт реструктуризации угольной промышленности в странах мира / И. Л. Ямпольская // Теория и практика управления. – 2005. – № 4. – С. 44–56.

REFERENCES

- Amosha, O. I., and Novak, I. M. "Pravova baza ta svitovyi dosvid" [The legal framework and international experience]. In *Sotsialni aspekty restrukturyzatsii pidpriemstv*. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 1999.
- Amosha, O. I. et al. "Stan, problemy ta shliakhy vyrishennia" [State, problems and solutions]. In *Sotsialni aspekty restrukturyzatsii pidpriemstv*. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 1999.
- "Dovhostrokovyi prohnnoz rozvytku vuhilnoi haluzi" [Long-term forecast of the coal industry]. *Vuhillia*, no. 2 (2008): 66-68.
- Onyshchuk, B. *Dosvid ta perspektivy vprovadzhennia derzhavno-pryvatnykh partnerstv v Ukraini ta za kordonom* [Experience and prospects of implementation of public-private partnerships in Ukraine and abroad]. Kyiv: K. I. S., 2008.
- "Otraslevoy obzor Ugol Ukrainy" [Ukrainian Coal Industry Report]. Baker Tilly International. http://www.bakertilly.ua/media/Baker%20Tilly%20-%20Report_coal_industry_rus.pdf
- "Strategiia razvitiia ugolnoy promyshlennosti Ukrainy na period do 2030 god" [The development strategy of coal industry of Ukraine for the period until 2030]. Invest-Ukraina. <http://www.investukr.com.ua/get-news/1514/>
- "Ugolnaia promyshlennost Ukrainy" [The coal industry of Ukraine]. Vikipediia. https://ru.wikipedia.org/wiki/Угольная_промышленность_Украины
- Yampolskaya, I. L. "Opyt restrukturyzatsii ugolnoy promyshlennosti v stranakh mira" [The experience of restructuring of the coal industry in the world]. *Teoriia i praktika upravleniia*, no. 4 (2005): 44-56.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 КУЗНЕЦОВА К. О.

УДК 338.001.36

Кузнєцова К. О. Економічне обґрунтування оптимізації ресурсного забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств

Метою статті є економічне обґрунтування оптимізації ресурсного забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств на прикладі Вуглегірської ТЕС. Розглянуто підходи до оцінювання ресурсного забезпечення, визначено їх недоліки та запропоновано кореляційно-регресійний аналіз, який дозволить отримати такий рівень результативного показника (потенціалу конкурентоспроможності), який буде розглядатися як узагальнююча оцінка ресурсних можливостей енергогенеруючого підприємства. Встановлено, що для оптимізації величини показників зазначених факторів доцільно виокремити ті параметри, які не мають нормативних значень щодо найбільшої ефективності їх позитивного впливу на діяльність підприємства (виробнича собівартість електроенергії, втрати при виробництві електроенергії, чистий прибуток). Економіко-математична постановка задачі оптимізації ресурсного забезпечення енергогенеруючого підприємства зводиться до задачі багатокритеріальної (або векторної) оптимізації в умовах визначеності.

Ключові слова: енергогенеруюче підприємство, конкурентоспроможність, оптимізація, потенціал, ресурсне забезпечення.

Табл.: 2. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 9.

Кузнєцова Катерина Олександрівна – асистент, кафедра менеджменту, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: kuznecova@voliacable.com

УДК 338.001.36

Кузнєцова Е. А. Экономическое обоснование оптимизации ресурсного обеспечения потенциала конкурентоспособности энергогенерирующих предприятий

Целью статьи является исследование экономического обоснования оптимизации ресурсного обеспечения потенциала конкурентоспособности энергогенерирующих предприятий на примере Угледгорской ТЭС. Рассмотрены подходы к оценке ресурсного обеспечения, определены их недостатки и предложен корреляционно-регрессионный анализ, который позволит получить такой уровень результативного показателя (потенциала конкурентоспособности), который будет рассматриваться в качестве обобщающей оценки ресурсных возможностей энергогенерирующего предприятия. Установлено, что для оптимизации величины показателей указанных факторов целесообразно выделить те параметры, которые не имеют нормативных значений по наибольшей эффективности их положительного влияния на деятельность предприятия (производственная себестоимость электроэнергии, потери при производстве электроэнергии, чистая прибыль). Экономико-математическая постановка задачи оптимизации ресурсного обеспечения энергогенерирующего предприятия сводится к задачам многокритериальной (или векторной) оптимизации в условиях неопределенности.

Ключевые слова: энергогенерирующее предприятие, конкурентоспособность, оптимизация, потенциал, ресурсное обеспечение.

Табл.: 2. **Формул.:** 5. **Библ.:** 9.

Кузнєцова Екатерина Александровна – ассистент, кафедра менеджмента, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: kuznecova@voliacable.com

UDC 338.001.36

Kuznietsova K. O. The Economic Substantiation of Optimizing the Resources Provision of Competitive Potential of Power Generation Enterprises

The article is aimed at studying the economic substantiation of optimizing the resources provision of competitive potential of power generating enterprises on the example of Thermal Power Station Uglegorsk. Approaches to evaluation of the resources provision have been considered, their shortcomings identified, and a correlation-regression analysis has been proposed, which will provide such level of effective indicator (competitive potential), which will be considered as a generalizable estimate for resource capabilities of power generating enterprise. It has been determined that to optimize the values of indicators of these factors it is advisable to allocate those parameters which do not represent normative values for maximum efficiency in terms of a positive impact on enterprise activity (production cost of electricity, losses in electricity producing, net profit). An economic-mathematical formulation of the task for optimization of resources provision of power generating enterprise can be reduced to the tasks of a multi-criterion (or vector) optimization under conditions of uncertainty.

Key words: power generation enterprise, competitiveness, optimization, potential, resources provision.

Tabl.: 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 9.

Kuznietsova Kateryna O. – Assistant, Department of Management, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: kuznecova@voliacable.com

Згідно із загальноприйнятими методами оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства основною процедурою його визначення є порівняння певних параметрів функціонування підприємства, його продукції або технологій її створення та реалізації з параметрами підприємств-конкурентів.

Аналіз наукових праць дають підстави для виділення трьох підходів до оцінювання ресурсного забезпечення та можуть стати основою для подальших наукових досліджень: визначення на основі вартісної оцінки; розрахунок відносної величини ресурсного забезпечення на основі індексного аналізу – оцінювання ресурсного

забезпечення за допомогою індивідуальних і сукупних індексів ресурсозабезпеченості; кореляційно-регресійний аналіз – теоретичне визначення ефективності аналізованого об'єкта економетричними методами, які відображають зв'язок між впливовими факторами (ресурсами) та результатами виробництва, або потенціалом конкурентоспроможності підприємства.

Недоліками перших двох підходів є такі: формальне додавання ресурсів дозволяє проаналізувати лише величину та частково структуру ресурсів, що обмежує вивчення можливостей підприємства, тобто самого поняття потенціалу; додавання всіх ресурсів один до одно-

го є некоректним, оскільки збільшення або зменшення обсягів різних ресурсів по-різному впливає на результати діяльності підприємства; визначення вартісної оцінки деяких ресурсів є складним; на практиці розрахунок індексів по відношенню до середніх показників сукупності не відповідає дійсності; визначення сукупного індексу як середньоарифметичної величини призводить до того, що ресурси визнаються рівнозначними [1–4].

Тому з трьох вищеназваних підходів саме кореляційно-регресійний аналіз дозволить отримати такий рівень результативного показника (потенціал конкурентоспроможності), який буде розглядатися як узагальнююча оцінка ресурсних можливостей підприємства і буде застосовуватися для визначення найбільш вагомих факторів (видів показників ресурсного забезпечення) за досліджуваній період.

У багатьох дослідженнях аналізується значущість ресурсного забезпечення для формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства, однак аналіз висвітлення теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з оптимізацією ресурсного забезпечення енергогенеруючих підприємств задля підвищення їх конкурентоспроможності, потребує подальших досліджень. *Метою* даної статті є економічне обґрунтування оптимізації ресурсного забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств за допомогою кореляційно-регресійного аналізу на прикладі Вуглегірської ТЕС.

Методологія. Для вирішення поставлених завдань використано систему загальнонаукових і спеціальних методів, зокрема, методи структурування, ранжування – для визначення показників діагностики потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств на основі оптимізації ресурсного забезпечення; метод багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу, лінійного програмування, множинної регресії; метод ба-

гатофакторної оптимізації – для визначення впливу факторів та показників діагностики на потенціал конкурентоспроможності підприємств, оптимізації структури ресурсного забезпечення підприємства.

Вибір факторів визначається конкретними завданнями та цілями аналізу. У даній роботі вони відносяться до параметрів ресурсного забезпечення та визначаються переліком показників, структуру яких розроблено в [5].

Компаративний аналіз отриманих моделей дасть змогу оцінити, при якій моделі функціонування ринку електроенергії потенціал конкурентоспроможності на основі ресурсного забезпечення буде мати найкращі показники. Подальше прогнозування зміни потенціалу конкурентоспроможності на основі ресурсного забезпечення досліджуваного підприємства дозволить надати пропозиції щодо заходів підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності вже з урахуванням переліку оптимальних величин показників ресурсного забезпечення енергогенеруючого підприємства.

Отже, відповідно до реалізації структурно-логічної моделі [5] необхідне здійснення багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу залежності потенціалу конкурентоспроможності від імплікаційних показників ресурсного забезпечення Вуглегірської ТЕС.

На основі отриманих результатів багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу засобами інструментарію табличного процесора MSExcel складаємо рівняння залежності потенціалу конкурентоспроможності (K) від показників, що характеризують ресурсне забезпечення енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС (табл. 1).

Як видно з табл. 1, усі отримані економетричні моделі мають достатньо вагому дисперсійну статистику та коефіцієнти детермінації. Так, для перших чотирьох рівнянь

Таблиця 1

Економетричні моделі залежності потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС від показників ресурсного забезпечення

Група показників ресурсного забезпечення	Рівняння	Множинний коефіцієнт кореляції, r	Коефіцієнт детермінації, R^2	Дисперсійна статистика, F
1. Природні, $Ппр$	$Y_1 = 0,824 + 1,584x_{12} - 0,008x_{13} - 0,009x_{14}$	0,74	0,56	3,39 ($f = 0,034$) Квантиль $F_{0,95; 3; 8} = 3,38$
2. Технічні, $Птх$	$Y_2 = 4,298 + 0,019x_{22} + 2,533x_{24}$	0,89	0,79	11,27 ($f = 0,009$) Квантиль $F_{0,95; 2; 6} = 5,14$
3. Технологічні, $Птл$	$Y_3 = 4,301 + 2,883x_{31} + 0,6997x_{33}$	0,76	0,58	6,2 ($f = 0,0323$) Квантиль $F_{0,95; 2; 6} = 5,14$
4. Фінансові, $Пфін$	$Y_4 = 2,0936 - 0,344x_{41} + 0,018x_{42} - 2,989x_{44} - 10,88x_{45}$	0,75	0,56	4,19 ($f = 0,022$) Квантиль $F_{0,95; 4; 10} = 3,48$
5. Трудові, $Птр$ 6. Управлінські, $Пупр$ 7. Інформаційні, $Пінф$	$Y_5 = 2,1097 - 3,027x_{52} + 3,935x_{61} + 0,0067x_{72}$	0,51	0,26	3,89 ($f = 0,033$) Квантиль $F_{0,95; 3; 11} = 3,59$

(відповідно до груп незалежних показників з природної, технічної, технологічної та фінансової груп) коефіцієнти детермінації в середньому мають значення 0,62. Тобто, за досліджуваний період варіація показника потенціалу конкурентоспроможності у 62% випадків пояснюється саме змінами величин факторів, використаних у моделях. Розраховані коефіцієнти Фішера (див. табл. 1) мають значення більше, ніж критичні квантилі $F_{0,95; k1; k2}$, а дисперсійні значимості f мають величини менші, ніж величина рівня вагомості 0,05. Вищеназвані статистичні критерії дають змогу зробити висновки про адекватність отриманих економетричних моделей (див. табл. 1) і можливість їх використання для подальшого прогнозування.

Слід зазначити, що загальне рівняння щодо залежності потенціалу конкурентоспроможності підприємства від трудової, управлінської, інформаційної груп факторів при невеликому значенні коефіцієнта детермінації все ж має допустиме відносно критичного значення коефіцієнта множинної кореляції значення 0,51 та незначно, але більший, ніж квантиль Фішера, розрахунковий показник критерію Фішера. Ця група факторів із показників, що досліджувались, має найменший вплив на потенціал конкурентоспроможності підприємства.

Подальше прогнозування допустиме на базі розроблених економетричних моделей, але для зниження величини похибки апроксимації далі в роботі пропонується виконання оптимізації величини показників факторів, які не мають нормативних значень щодо найбільшої ефективності їх позитивного впливу на діяльність підприємства. До таких факторів відносяться показники природної групи та показник чистого прибутку з фінансової групи, а саме: x_{13} – виробнича собівартість e/e (коп./кВт·год), x_{14} – втрати при виробництві e/e (%), x_{42} – величина чистого прибутку підприємства (%).

Відповідно до економічної сутності зазначених показників можна відмітити, що вони мають різні критерії оптимізації (x_{13} , x_{14} – екстремум цільової функції доцільно мінімізувати, а x_{42} – максимізувати). Це означає, що економічна постановка класичної задачі оптимізації повинна відмовитися від традиційного допущення про те, що вибір одної з альтернатив відбувається на основі лише одного критерію. Тому економічна постановка скалярної (класичної) задачі оптимізації в даній роботі доцільно перетворити на задачу векторної оптимізації.

Отже, економіко-математична постановка оптимізаційної задачі зводиться до задач багатокритеріальної (або векторної) оптимізації в умовах визначеності та має таку математичну постановку задачі (1), (2) [6; 7]:

$$Z = \sum_{k=1}^s \frac{\alpha_k \cdot Z_k}{Z_{kнорм}} \rightarrow extr, \quad (1)$$

де Z – загальна цільова функція багатокритеріальної (векторної) оптимізації;

Z_k – k -та цільова функція, яка виражає k -й критерій;

$Z_{kнорм}$ – нормоване значення k -ї цільової функції;

α_k – коефіцієнт ваги k -ї цільової функції;

s – кількість цільових функцій (прийнятих критеріїв).

При цьому обмеженнями багатокритеріальної (векторної) оптимізації є вирази:

$$\begin{aligned} f_1(x_1, x_2, \dots, x_n) &< b_1; \\ f_2(x_1, x_2, \dots, x_n) &= b_2; \\ &\dots \dots \dots \\ f_m(x_1, x_2, \dots, x_n) &> b_m \end{aligned} \quad (2)$$

Критерій оптимальності в цих випадках (за визначенням італійського вченого В. Парето) застосовується при вирішенні таких завдань, коли оптимізація означає поліпшення одних показників за умови, щоб інші не погіршувалися. Безліч допустимих рішень, для яких неможливо одночасно поліпшити всі приватні показники ефективності (тобто поліпшити хоча б один з них, не погіршуючи інших), прийнято називати областю Парето, або областю компромісів, а належні їй рішення – ефективними, або оптимальними за Парето. У загальному випадку ефективні рішення не еквівалентні одне одному, таким чином, про два оптимальні за Парето рішення не можна сказати, яке з них краще. Тому при вирішенні багатокритеріальних задач необхідно додатково вивчення ефективних рішень. Звичайний підхід полягає в прагненні «згорнути» приватні критерії в один узагальнений скалярний критерій, оптимізація якого наводить до оптимального рішення задачі в цілому. Формулювання відповідного узагальненого критерію залежно від конкретних умов є основним питанням, яке вивчається в багатокритеріальній оптимізації [6; 7].

Отже, у даній роботі на основі вхідних даних, визначених впливових на потенціал конкурентоспроможності факторів (показники природної групи та показник чистого прибутку з фінансової групи, а саме: x_{13} – виробнича собівартість e/e (коп./кВт·год), x_{14} – втрати при виробництві e/e (%), x_{42} – величина чистого прибутку підприємства (млн грн)), які не мають нормативних регламентацій [8], пропонується рішення оптимізаційної задачі (1), (2) з такою економіко-математичною постановкою:

Нехай у системі електровидобування підприємства є 4 блоки джерел генерації з нормами витрат: виробнича потужність кожного з джерел становить $x_i = 300$ МВт, де $i = [1, 4]$; собівартість виробництва і передачі одиниці потужності від джерела до споживача відповідно до кожного блоку становить 0,05951 коп./МВт·год, 0,06212 коп./МВт·год, 0,0605 коп./МВт·год, 0,0611 коп./МВт·год; втрати при виробництві e/e відповідно до кожного блоку складають 0,02745%, 0,02745%, 0,02745%, 0,02745%; регулярність постачання ПЕР відповідно до кожного блоку дорівнює 32%, 28%, 26%, 34%. Чистий прибуток на одиницю виробленої електроенергії (на 1 МВт) для кожного блоку становить $z_{11} = 0,1299$ млн грн, $z_{21} = 0,1282$ млн грн, $z_{31} = 0,1356$ млн грн, $z_{41} = 0,1258$ млн грн. Необхідно визначити оптимальний обсяг виробництва електроенергії x_i , який би забезпечував підприємству максимальний чистий прибуток (Z_1) з мінімальною величиною витрат (Z_2).

Загальна цільова функція багатокритеріальної оптимізації (1), (2) перетвориться у вигляд задачі двокритеріальної оптимізації (3), (4), (5) з обмеженнями:

$$Z = \alpha_1 Z_1 / Z_{1\text{норм}} - \alpha_2 Z_2 / Z_{2\text{норм}} \rightarrow \max; \quad (3)$$

$$Z_1 = 0,1599x_1 + 0,1482x_2 + 0,1358x_3 + 0,1488x_4 \rightarrow \max; \quad (4)$$

$$Z_2 = 0,011x_1 + 0,014x_2 + 0,0125x_3 + 0,014x_4 \rightarrow \min, \quad (5)$$

де Z – загальна цільова функція двокритеріальної (векторної) оптимізації;

Z_1 – перша цільова функція чистого прибутку енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС, яка виражає критерій максимізації;

$Z_{1\text{норм}}$ – нормоване значення 1-ї цільової функції;
 α_1 – коефіцієнт ваги 1-ї цільової функції, який визначається експертами і в даній роботі визначений величиною 0,6 [9];

Z_2 – друга цільова функція втрат енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС, яка виражає критерій мінімізації;

$Z_{2\text{норм}}$ – нормоване значення 2-ї цільової функції;
 α_2 – коефіцієнт ваги 2-ї цільової функції, який визначається експертами і в даній роботі визначений величиною 0,4 [9].

Отримані результати (табл. 2) є основою для визначення резервів щодо підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності на базі оптимізації параметрів ресурсного забезпечення підприємства, що досліджується, і засобів адаптації енергогенеруючих підприємств до умов конкурентної моделі ринку.

Таблиця 2

Значення цільових функцій в результаті рішення задачі двокритеріальної (векторної) оптимізації ресурсного забезпечення ПАТ «Вуглегірська ТЕС»

$Z_1 \rightarrow \max$	$Z_2 \rightarrow \min$	$Z \rightarrow \max$
165,86 млн грн	7,8%	173,57 млн грн

Отже, параметри «чистий прибуток» і «виробничі втрати» Вуглегірської ТЕС, які в даній роботі було розглянуті як резервні ресурси щодо підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства в умовах функціонування «Конкурентного» ринку, за даними табл. 2 мають векторно-оптимальні значення: відповідно 173,57 млн грн, 7,8%. При цьому величина чистого прибутку має значення на 11,3% вище, ніж цей показник у досліджуваному 2013 р., коли потенціал конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС мав найбільшу величину, а значення показника виробничих втрат – на 3,18% менше, ніж зазначений показник у той самий період. У даній роботі отримані величини пропонуються використати як оптимізовані параметри економетричної моделі оцінки потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств.

Аналіз потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємств на основі показників ресурсного забезпечення в поєднанні з аналізом складу і структури параметрів означених груп показників ресурсного забезпечення енергогенеруючих підприємства, які найбільш впливають на зміну рівня потенціалу конкурентоспроможності та характерних для обох досліджених в роботі різновидів моделей функціонування ринку («Монопольна» та «Конкурентна») показав, що найбільша кореляція простежується між потенціалом

конкурентоспроможності та показниками: регулярність постачання ПЕР, виробнича собівартість e/e , втрати при виробництві e/e , фондомісткість, коефіцієнт завантаження ОФ, залишкова вартість нематеріальних активів, частка ринку, що займає підприємство, коефіцієнт оборотності активів, чистий прибуток підприємства, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт чистої рентабельності продукції, трудомісткість, коефіцієнт ефективності управління, рівень комунікацій підприємства. Зазначену структуру найбільш впливових на потенціал конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства предикторів зі складу ресурсного забезпечення, сформовану за імплікативним принципом, пропонується розглядати як впливові фактори і використовувати як основу для побудови економетричних моделей регресійної залежності потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства від зазначених параметрів та визначення переліку показників ресурсного забезпечення, які доцільно оптимізувати з метою виявлення резервів щодо підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства.

У результаті дослідження встановлено, що для виконання оптимізації величини показників зазначених вище впливових факторів доцільно виокремити ті параметри, які не мають нормативних значень щодо найбільшої ефективності їх позитивного впливу на діяльність підприємства, а саме: показники природної групи (x_{13} – виробнича собівартість e/e , x_{14} – втрати при виробництві e/e) та показник чистого прибутку з фінансової групи (x_{42} – величина чистого прибутку підприємства).

Аналіз економічної сутності зазначених показників показав, що вони мають різні критерії оптимізації, тому в даній роботі економіко-математична постановка задачі оптимізації ресурсного забезпечення енергогенеруючого підприємства зводиться до задачі багатокритеріальної (або векторної) оптимізації в умовах визначеності. У результаті розрахунків векторно-оптимальними значеннями для підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності досліджуваного підприємства Вуглегірська ТЕС є: втрати при виробництві – 7,8%, що на 3,18% менше, ніж зазначений показник при існуючому потенціалі конкурентоспроможності; чистий прибуток – 173,57 млн грн, що на 11,3% вище, ніж цей показник у досліджуваному періоді.

ВИСНОВКИ

Стале функціонування енергогенеруючих підприємств в умовах несприятливого середовища загострення конкурентної боротьби стикається з проблемами формування та оптимального використання ресурсного забезпечення, до яких належать: недостатній рівень забезпеченості енергоресурсами (нафта, природний газ, мазут, торф, вугілля, атомне паливо тощо); недостатньо високі якісні характеристики енергоресурсів та їх несприятлива цінова кон'юнктура; занадто високий рівень втрат енергії при перетворенні в електричну енергію, пов'язаних з невідповідним сучасним вимогам технічним станом енергогенеруючих підприємств і прогресивністю генеруючих установок; недостатня раціональність

територіальної розв'язки, яка провокує підвищення рівня втрат при транспортуванні електроенергії тощо. Формування ресурсного забезпечення як засобу підвищення рівня потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств і з урахуванням вирішення виявлених проблем повинно ґрунтуватися на принципах пріоритету мети, пріоритету функцій, системності, комплексності, забезпеченості ресурсами, ефективного розподілу ресурсів, плинності часу, що забезпечить посилення певних конкурентних переваг та їх утримання протягом тривалого часу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет ; под ред. М. И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

2. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ : учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская [и др.] ; под ред. Л. Т. Гиляровской. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527 с.

3. Окорочова Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Окорочова. – СПб. : СПбГТУ, 2001. – 293 с.

4. Стексова С. Ю. Методология определения ресурсного потенциала строительного предприятия / С. Ю. Стексова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 4. – С. 83–86.

5. Кузнецова К. О. Модель оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства на основі ресурсного потенціалу / К. О. Кузнецова // Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, право : зб. наук. пр. – К. : Вид-во Дипломат. академії при МЗС України. – 2015. – № 1. – С. 79–85.

6. Штойер Р. Многокритериальная оптимизация. Теория, вычисления и приложения / Р. Штойер. – М. : Радио и связь, 1992. – 504 с.

7. Костин В. Н. Оптимизационные задачи электроэнергетики : учеб. пособие / В. Н. Костин. – СПб. : СЗТУ, 2003. – 120 с.

8. Офіційний веб-сайт ТОВ «ДТЕК Центренерго». Вуглегірська ТЕС. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.centrenerg.com/divisions/vug>

9. Сытдыков Р. О многокритериальности целевой функции модели оптимизации режимов ЭЭС / Р. Сытдыков // *Elektroenergetika*. – 2009. – Vol. 2, No. 4, October.

Науковий керівник – Дергачова В. В., доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

REFERENCES

Bakanov, M. I., Melnik, M. V., and Sheremet, A. D. *Teoriya ekonomicheskogo analiza* [Theory of Economic Analysis]. Moscow: Finansy i statistika, 2005.

Giliarovskaia, L. T. et al. *Ekonomicheskii analiz* [Economic analysis]. Moscow: YUNITI-DANA, 2001.

Kuznietsova, K. O. "Model otsiniuvannia konkurentosproможnosti enerhoheneruiuchoho pidpriemstva na osnovi resursnoho potentsialu" [Model competitiveness evaluation on the basis of the energy resource potential]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy: ekonomika, sotsiologhiia, pravo*, no. 1 (2015): 79-85.

Kostin, V. N. *Optimizatsionnye zadachi elektroenergetiki* [Optimization problems of electric power industry]. St. Petersburg: SZTU, 2003.

Okorokova, L. G. *Resursnyy potentsial predpriatyi* [The resource potential of the enterprises]. St. Petersburg: SPbGtU, 2001.

Shtoyer, R. *Mnogokriterialnaya optimizatsiya. Teoriya, vychisleniya i prilozheniya* [Multi-criteria optimization. The theory, computation and applications]. Moscow: Radio i sviaz, 1992.

Steksova, S. Yu. "Metodologiya opredeleniia resursnogo potentsiala stroitel'nogo predpriatiia" [Methodology for determining the resource potential of the building enterprise]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 4 (2007): 83-86.

Sytdykov, R. "O mnogokriterialnosti tselevoy funktsii modeli optimizatsii rezhimov EES" [About multicriteria objective function optimization model EPS]. *Elektroenergetika*, vol. 2, no. 4 (2009).

"Vuhlehirska TES. - 2014" [Vuhlehirska power station. - 2014]. Ofitsiyniy veb-sait TOV «DTEK Tsentrenerho». <http://www.centrenerg.com/divisions/vug>

ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСОПРОДУКТІВ: ОЦІНКА, АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ МОДЕЛЮВАННЯ

© 2015 ПІЛЬКО А. Д., ПОТЯТИННИК Б. Б.

УДК 338.439:332.142.4

Пілько А. Д., Потятинник Б. Б. Потенціал регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів: оцінка, аналіз та перспективні напрями моделювання

Метою публікації є висвітлення результатів проведеного дослідження стану регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів, а також існуючих підходів до оцінювання ефективності функціонування такого ринку. Обґрунтовано доцільність та пріоритетність вивчення інституційної, економічної та соціальної ефективності використання потенціалу даного ринку в їх взаємозв'язку та взаємообумовленості. На основі наявної статистичної інформації розраховано значення показників використання виробничого та споживчого потенціалів регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів Івано-Франківської області. Ідентифіковано перспективні напрями дослідження із застосуванням відповідного економіко-математичного інструментарію. Запропоновані в статті підходи до оцінки ефективності використання потенціалу регіональних ринків продовольства і, зокрема, ринку м'яса та м'ясопродуктів у розрізі соціальної, економічної та інституційної ефективності можуть стати основою для розробки перспективного напрямку моніторингу рівня забезпечення продовольчої безпеки, а також формування відповідних цільових програм забезпечення продовольчої самодостатності регіону, продовольчої безпеки та сприяння розвитку АПК на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Ключові слова: ринок продовольства, потенціал ринку, ефективність ринку, аналіз, моделювання.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Пілько Андрій Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: andriypilko@i.ua

Потятинник Богдана Богданівна – економіст, ТОВ «Експера» (вул. Вербова, 9, м.Тисмениця, Івано-Франківська обл., 76018, Україна)

E-mail: dana5588@mail.ru

УДК 338.439:332.142.4

Пилько А. Д., Потятинник Б. Б. Потенциал регионального рынка мяса и мясопродуктов: оценка, анализ и перспективные направления моделирования

Целью публикации является освещение результатов проведенного исследования состояния регионального рынка мяса и мясопродуктов, а также существующих подходов к оцениванию эффективности функционирования такого рынка. Обоснованы целесообразность и приоритетность изучения институциональной, экономической и социальной эффективности использования потенциала данного рынка в их взаимосвязи и взаимозависимости. На основании имеющейся статистической информации произведены расчеты значения показателей использования производственного и потребительского потенциалов регионального рынка мяса и мясопродуктов Ивано-Франковской области. Идентифицированы перспективные направления исследования с использованием соответствующего экономико-математического инструментария. Предложенные в статье подходы к оценке эффективности использования потенциала региональных рынков продовольствия и, в частности, рынка мяса и мясопродуктов в разрезе социальной, экономической и институциональной эффективности могут стать основанием для разработки перспективного направления мониторинга уровня обеспечения продовольственной безопасности, а также формирования соответствующих целевых программ обеспечения продовольственной самодостаточности региона, продовольственной безопасности и содействия развитию АПК на общегосударственном и региональном уровнях.

Ключевые слова: рынок продовольствия, потенциал рынка, эффективность рынка, анализ, моделирование.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Пилько Андрей Дмитриевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: andriypilko@i.ua

Потятинник Богдана Богдановна – экономист, ООО «Экспера» (ул. Вербова, 9, г.Тисменица, Ивано-Франковская обл., 76018, Украина)

E-mail: dana5588@mail.ru

UDC 338.439:332.142.4

Pilko A. D., Potiatynnyk B. B. The Potential of Regional Market of Meat and Meat Products: Evaluation, Analysis and Perspective Directions for Modeling

The publication is aimed at coverage of the results of conducted studies on status of the regional market of meat and meat products, as well as examination of current approaches to evaluating the efficiency of functioning of such market. Feasibility and priority of researching the institutional, economic and social efficiency in using the potential of this market in their interrelationship and co-dependence has been substantiated. On the basis of available statistical data, calculations of values in terms of using the production and consumption potentials of the regional market of meat and meat products in the Ivano-Frankivsk region have been carried out. Perspective directions of research have been identified using the appropriate economic-mathematic tools. The proposed approaches to evaluating the efficiency of using the potential of regional food markets and, in particular, the market of meat and meat products in terms of social, economic and institutional efficiency, can become the basis for development of perspective directions of monitoring the food security level, as well as establishment of targeted programs to ensure food self-sufficiency and food security in the region and contributing to the development of agroindustrial complex at the national and regional levels.

Key words: food market, potential of market, market efficiency, analysis, modeling.

Fig.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Pilko Andriy D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: andriypilko@i.ua

Potiatynnyk Bohdana B. – Economist, Ekspera, LLC (vul. Verbova, 9, Tysmenytsia, Ivano-Frankivsk region, 76018, Ukraine)

E-mail: dana5588@mail.ru

Однією з визначальних передумов зміни існуючих тенденцій скорочення потенціалу розвитку територіальних систем регіонів України, котрі намітились починаючи з 2008–2009 рр. під впливом світової фінансово-економічної кризи і значно підсилились в 2014–2015 рр. у зв'язку з військовим протистоянням в окремих регіонах та фактичної окупації частини суверенної території України, є формування ефективних регіональних ринків споживчих товарів. З точки зору забезпечення продовольчої безпеки держави, визначальним є формування та регулювання процесів розвитку національного та регіональних ринків продовольства. Зважаючи на роль, яку відіграє продовольча безпека регіону в забезпеченні його економічної та соціальної безпеки, а також значно ширшого поняття в контексті еволюції безпекознавчих парадигм – безпеки розвитку, задачі оцінки, аналізу та прогнозування регіональних ринків продовольства в розрізі основних товарних груп із застосуванням відповідного економіко-математичного інструментарію є пріоритетним і перспективним напрямом міждисциплінарних прикладних досліджень.

Сучасний продовольчий ринок являє собою надзвичайно складну систему економічних та соціальних відносин між виробниками і споживачами продовольчої продукції, які взаємодіють між собою завдяки сформованому інфраструктурному забезпеченню в рамках інституційного середовища.

Проблеми функціонування та оптимізації розвитку регіональних ринків продовольчих товарів і, зокрема, ринку м'яса та м'ясопродуктів, стали предметом уваги як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Вагомий внесок у їх вирішення зробили В. Г. Андрійчук, П. І. Гайдуцький, С. Л. Дусановський, І. Г. Кириленко, Ю. С. Коваленко, Т. О. Осташко, Б. Й. Пасхавер, П. Т. Саблук, О. М. Шпичак, Г. В. Черевко та ін. Дослідженню проблем виробництва м'ясної продукції, формування ринку м'яса присвячені праці П. С. Березівського, М. В. Зось-Кіора, М. В. Зубця, П. К. Канінського, Б. А. Мельника, В. Я. Месель-Веселяка, О. В. Мазуренко, І. В. Свиноуса, В. Г. Ткаченко, В. І. Топіхи та багатьох інших авторів. У своїх працях дослідники визначають основні принципи функціонування національного та регіональних ринків м'яса та м'ясопродуктів, роль ефективності ринку продовольства в забезпеченні продовольчої безпеки, основні напрями аналізу та перспективи розвитку ринку м'яса і м'ясопродуктового підкомплексу. Водночас, складність і багатогранність даного ринку, а також питань, пов'язаних із вирішенням відповідних прикладних задач на практиці, зумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Актуальність і значимість вирішення завдання вдосконалення існуючого та розробки нового науково-методичного інструментарію проведення оцінки та аналізу процесів формування та розвитку регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів з окресленням перспективних напрямів моделювання процесів управління та регулювання розвитку таких ринків на сучасному етапі розвитку регіональних ринків продовольства обумовили вибір напрямку досліджень, окремі результати якого відображені в даній статті.

Метою даної публікації є висвітлення результатів проведених досліджень, спрямованих на вдосконалення існуючих і розробку нових науково-методичних підходів до проведення оцінки та аналізу регіональних ринків м'яса та м'ясопродуктів та окреслення перспектив застосування економіко-математичного інструментарію в практиці управління такими ринками.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

- ✦ конкретизовано поняття «потенціал ринку м'яса та м'ясопродуктів»;
- ✦ розглянуто питання інституційної, економічної та соціальної ефективності використання потенціалу ринку м'яса та м'ясопродуктів у їх взаємозв'язку та взаємообумовленості;
- ✦ ідентифіковано тенденції розвитку регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів, а також чинники, які визначають дані закономірності;
- ✦ проаналізовано існуючі підходи до проведення оцінки регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів;
- ✦ запропоновано підхід до проведення оцінки потенціалу регіонального ринку продовольства та ефективності його використання;
- ✦ окреслено перспективні напрями застосування можливостей економіко-математичного моделювання в практиці проведення оцінки, аналізу та прогнозування регіональних ринків м'яса та м'ясопродуктів.

Об'єктом дослідження є процеси оцінки та аналізу регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні положення, економіко-математичні методи та моделі оцінки та аналізу ринку м'яса та м'ясопродуктів на регіональному рівні.

Продовольча проблема є однією з найгостріших проблем, з якими стикалося людство протягом усєї своєї історії. Науковці відносять її до довгострокових і найскладніших не тільки в Україні, а й у світовій економіці. Від її розв'язання залежить реалізація генетичного потенціалу населення країни, гармонійний розвиток фізичних сил і духовних здібностей людини [6, с. 106].

Ринок м'яса та м'ясної продукції доцільно розглядати як одну зі складових агропродовольчого ринку, в структурі якої окремо слід аналізувати процеси на ринках яловичини, свинини, ринках м'яса овець і кіз, птиці. Сутність ринку м'яса та продуктів його переробки можна визначити як цілісну, відкриту організаційно-економічну систему, що розвивається під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та складається із сукупності підприємств, які беруть участь у виробництві, переробці, зберіганні, транспортуванні та реалізації [7].

Безперервні організаційні, економічні та інституційні трансформації, котрі мають місце в Україні та її регіонах протягом всього періоду її незалежності та носять як системний, так і дуже часто хаотичний непослідовний характер, підриваючи усталені уклади ведення господарства та взаємодії між виробниками і споживачами.

чами, суттєво вплинули на показники розвитку тваринництва. За даними статистики, внаслідок суттєвого скорочення поголів'я тварин в усіх категоріях господарств зменшилося і виробництво м'яса. Серед основних причин такого стану справ варто виділити низьку рентабельність тваринництва, незацікавленість сільськогосподарських товаровиробників у подальшому збільшенні виробництва в умовах диспаритету цін на сировинну та промислову продукцію, зміну організаційно-правової форми ведення бізнесу та фактичний перехід до дрібно-товарного господарства з усіма його недоліками, зниження забезпеченості товаровиробників матеріально-технічними ресурсами, утруднений доступ сільгоспвиробників до пільгових кредитів, погіршення кормової бази внаслідок скорочення посівних площ і зниження рентабельності рослинництва, практичну відсутність селекційно-плеємної роботи в господарствах, відкритість ринку для продукції іноземного виробництва.

Регіональний ринок м'яса та м'ясопродуктів слід розглядати як цілісну стохастичну систему, основними підсистемами якої виступають виробнича, збутова та підсистема споживання. Рівень розвитку продовольчого ринку, невід'ємною складовою якого виступає ринок м'яса та м'ясопродуктів, є своєрідним показником ефективності управління ресурсним потенціалом регіону, а також одним з індикаторів стану забезпечення продовольчої безпеки. Як зазначається у [2], «розкриття потенціалу, закладеного в ринковій системі, його ефективного використання з урахуванням регіональних особливостей і специфіки економіки, удосконалення просторової організації та підвищення ефективності функціонування такої складної системи, як регіональний ринок м'яса та м'ясопродуктів, неможливо без пізнання його сутності, принципів формування і функціонування».

Сучасний регіональний ринок м'яса та м'ясопродуктів характеризується високою децентралізацією, низьким рівнем монополізму, структурно поділяється на ринки окремих видів м'ясної продукції.

Вважаємо, що для правильної постановки та розуміння суті завдань регулювання процесів формування та розвитку регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів зміст поняття «потенціал ринку м'яса та м'ясопродуктів» повинен розкриватися в системі критеріїв та показників, за допомогою яких є можливість проведення системного аналізу поточного стану, динаміки та тенденцій розвитку процесів на такому ринку. Однією з передумов розробки та впровадження регіональних продовольчих програм, метою яких є поживлення регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів та підвищення ефективності використання його потенціалу, є проведення системного аналізу самого потенціалу, результати якого дають можливість врахувати взаємозв'язок між ключовими причинно-наслідковими комплексами в контексті забезпечення самодостатності регіонального ринку даного виду продовольства, максимально можливої ефективності використання наявних ресурсів та забезпечення продовольчої безпеки.

Вивчення численних літературних джерел показало, що, потенціал регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів, як правило, асоціюється з такими поняттями:

- ✦ максимальні обсяги виробництва даного виду продовольства при заданих природоресурсних обмеженнях;
- ✦ максимально можливі обсяги виробництва кормів для розвитку тваринництва з урахуванням родючості ґрунтів та біокліматичних умов;
- ✦ максимально можливі обсяги споживання населенням регіону даного виду продовольства;
- ✦ можливості логістичної системи регіонального ринку продовольства;
- ✦ рівень інвестиційної привабливості системи регіонального ринку продовольства і продукції АПК та конкурентоспроможність місцевого ринку;
- ✦ максимально можливі показники експорту м'яса та м'ясопродуктів як за кордон, так і в рамках міжрегіональної торгівлі;
- ✦ критичні обсяги імпорту даного виду продовольства з урахуванням самодостатності регіону і забезпечення продовольчої складової безпеки розвитку регіону.

У працях [1, 4] Н. Ф. Колодіна та Ю. І. Головня потенціал регіонального ринку продовольства розглядають як сукупність усіх наявних його можливостей в рамках певного регіону. При цьому конкретизуються такі складові потенціалу ринку продовольства:

- 1) виробничий потенціал вітчизняних сільгоспвиробників;
- 2) потенційні обсяги ввезення імпортової продовольчої продукції;
- 3) потенціал інфраструктури продовольчого ринку;
- 4) потенціал підприємств переробної галузі;
- 5) фінансовий потенціал споживачів продовольства.

На нашу думку, потенціал регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів – це сукупність ресурсних і споживчих можливостей учасників ринку (як виробників, так і споживачів), що можуть бути використані для задоволення потреб населення в даному виді продовольства відповідної якості та в обсягах, не менших за встановлені нормативи при збереженні можливостей розширеного відтворення відповідної бази розвитку з метою забезпечення продовольчої складової безпеки розвитку як у короткостроковій перспективі, так і на віддаленій період.

Основними етапами дослідження потенціалу регіональних ринків продовольства, у т. ч. і ринку м'яса та м'ясопродуктів, згідно з [4] є:

- ✦ аналіз рівня розвитку сільського господарства регіону;
- ✦ аналіз та оцінка внутрішніх сильних і слабких сторін розвитку сільськогосподарського виробництва регіону;
- ✦ аналіз та оцінка рівня розвитку регіонального продовольчого ринку та його інфраструктури;
- ✦ аналіз та оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища регіонального ринку продовольства;
- ✦ аналіз та оцінка потенціалу регіонального продовольчого ринку;

- ✦ узагальнення результатів оцінки потенціалу регіонального продовольчого ринку;
- ✦ розробка напрямів підвищення ефективності використання потенціалу регіонального продовольчого ринку.

Потенціал ринку даного виду продовольства слід розглядати в розрізі ресурсної, виробничої, інфраструктурної, споживчої та інституційної складових.

При цьому ефективність використання даних складових потенціалу ринку м'яса та м'ясопродуктів буде визначальним чинником забезпечення продовольчої безпеки держави та її регіонів.

Оцінка та аналіз ресурсної та виробничої складових потенціалу регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів визначається як економічними, так і природоресурсними умовами. Аналіз природоресурсних та біокліматичних умов розвитку потенціалу виробництва як м'яса та м'ясопродуктів, так і кормової бази для його функціонування, показав що в регіонах України є всі можливості для розвитку традиційних напрямів тваринництва. Враховуючи наявні земельні ресурси, придатність ґрунтів, а також середньорічний рівень температур і кількість опадів, можна зробити висновок про наявність усіх природоресурсних та біокліматичних передумов для розвитку тваринництва та його кормової бази.

Важливе значення має оцінка ефективності функціонування ринку м'яса, або, іншими словами, ефективності використання потенціалу його розвитку.

Аналіз численних теоретичних підходів, котрі знайшли своє відображення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, дозволив дійти висновку, що термін «ефективність» не має однозначного загальноновизнаного трактування. Ефективність є багатогранною категорією, яка може бути конкретизована за допомогою критеріїв виробничо-економічної, соціально-економічної, фінансово-економічної, технологічної, політичної тощо ефективності. Ефективність визначається на основі сукупності показників функціонування системи, яка аналізується з урахуванням множини як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Для вирішення задачі оцінки та аналізу регіонального ринку продовольства рекомендуємо вивчати інституційну, економічну та соціальну ефективність використання потенціалу даного ринку в їх взаємозв'язку та взаємообумовленості. Дослідники питань регулювання розвитку та управління ефективністю споживчих, у тому числі й продовольчих, ринків рекомендують аналіз інституційної ефективності використання потенціалу проводити в контексті розгляду ринку як системи інститутів, діяльність яких повинна забезпечити умови для ефективного функціонування й розвитку ключових суб'єктів ринку, в ролі яких виступають безпосередні виробники сільськогосподарської продукції, переробні підприємства, об'єкти ринкової інфраструктури, а також проміжні та кінцеві споживачі продовольства. Інституційна ефективність ринку м'яса та м'ясопродуктів буде характеризуватися рівнем узгодження та механізмами дотримання балансу інтересів між учасниками

ринку. Індикаторами інституційної ефективності регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів, на нашу думку, можуть служити:

- ✦ рівень прозорості та характер бар'єрів для входу на даний ринок;
- ✦ динаміка співвідношення між формальними та тіньовими обсягами ринку;
- ✦ рівень мобільності та адаптивності інституційного середовища до коливань ринкової кон'юнктури в контексті забезпечення продовольчої безпеки;
- ✦ справедливість розподілу доходів між суб'єктами ринку – безпосередніми виробниками м'яса, переробними підприємствами та посередницькими структурами;
- ✦ спрямованість інституційного середовища на формування регіонального ринку саме за рахунок максимально ефективного використання регіональних ресурсних і виробничих можливостей, тобто забезпечення реалізації економічних, соціальних та екологічних інтересів територіальних громад у контексті сталого розвитку території, а не реалізації вузьких економічних інтересів фінансово-промислових груп, які контролюють і регулюють процеси на ринку.

Як бачимо, переважна більшість показників, котрі, на наш погляд, можуть адекватно характеризувати інституційну ефективність регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів, є новими, тобто такими, стосовно інформаційного і методичного забезпечення яких на даний час ще немає розробленої відповідної бази.

Соціальна ефективність ринку буде характеризуватися рівнем доступності якісних продовольчих товарів для кінцевих споживачів. У літературі цілком справедливо окремо розглядають фізичну та економічну або фінансову доступність продовольства. Остання визначається постійною наявністю базових харчових продуктів відповідної якості у відповідній кількості та асортименті, що необхідні для забезпечення раціональних норм харчування.

Економічна доступність продовольства, на думку дослідників і, зокрема [5], «визначається рівнем економічного та соціального розвитку суспільства, від чого залежить можливість різних верств населення споживати у певному обсязі та асортименті продукти харчування, закупаючи їх за цінами, що склалися на ринку, виробляючи у власних підсобних господарствах тощо». Іншими словами, рівень економічної або фінансової доступності м'яса та м'ясопродуктів буде залежати від наявності пропозиції на регіональному ринку, рівня цін та купівельної спроможності населення регіону.

Під економічною ефективністю регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів будемо розуміти сукупний кінцевий результат діяльності учасників ринку, отриманий на основі планування та раціонального використання обмежених ресурсів, а також своєчасного реагування виробників, підприємств інфраструктури та споживачів на коливання ринкової кон'юнктури та зміни впливу чинників, які її визначають.

Економічну ефективність ринку м'яса та м'ясопродуктів, на нашу думку, адекватно будуть характеризувати такі показники:

- ✦ динаміка фондів виробництва і споживання м'яса та м'ясопродуктів;
- ✦ споживання м'яса та м'ясопродуктів на душу населення в порівнянні з мінімальними нормами та показниками споживання в розвинутих країнах;
- ✦ фінансово-економічні показники роботи підприємств – виробників м'яса та м'ясопродуктів;
- ✦ показники ефективності використання наявного в регіоні ресурсного потенціалу.

Для регіонів України характерним є високий рівень варіації показників виробництва м'яса на одну особу. Водночас, відмінності в споживанні м'яса та м'ясопродуктів на душу населення є незначними, що вказує на дієвість ринкового механізму саморегулювання розвитку.

У праці [3] проведено вичерпний аналіз особливостей формування та розвитку ринку м'яса та м'ясопродуктів і зазначається, що нарощування пропозиції м'яса за рахунок вітчизняних виробників є досить проблемним, тобто зростання попиту на даний вид продовольства покривається імпортом, що, безперечно, є негативним чинником регіонального розвитку і вказує на очевидні резерви підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом.

Згідно з розрахунками вчених [8, с. 227], обсяги виробництва м'яса (у забійній вазі) в Україні у 2015 р. може бути доведено до 3127 тис. тонн, у 2020 р. – до 4302 тис. тонн, у 2030 р. – до 5056 тис. тонн, що має відбуватися в господарствах усіх форм власності та господарювання. Однак найбільші темпи приросту мають відбуватися в сільськогосподарських підприємствах, де у 2030 р. буде вироблено 3308 тис. тонн м'яса. З урахуванням наявного потенціалу тваринництва, досвіду і традицій м'ясопродуктовий підкомплекс України повинен бути орієнтованим на експорт. Згідно з прогнозними даними у 2015 р. він зможе запропонувати на зовнішній ринок 265,2 тис. тонн м'яса (у забійній вазі), у 2020 р. – 488,3,

а у 2030 р. даний показник становитиме 778,9 тис. тонн [9, с. 210]. Сьогодні Україна ще не досягла продовольчого самозабезпечення окремими продуктами харчування за рахунок функціонування власного агропродовольчого комплексу. Зокрема, фактичний рівень споживання м'яса та м'ясопродуктів в Україні, який у 2014 р. становив 54,1 кг, є значно нижчим від раціонального та відповідає тільки мініимальному нормативному показнику.

У відношенні до фізіологічних норм споживання продуктів харчування на одну особу в Україні спостерігається перевищення за позиціями лише хліба та хлібопродуктів (на 10,2%), картоплі (на 4,0%), олії (на 13,8%). Нижчим порівняно з раціональною нормою споживання м'яса є споживання молока та молокопродуктів, овочів і баштанних, плодів і ягід, риби та рибопродуктів, у незначній мірі цукру (табл. 1).

Одним із чинників збитковості відгодівлі худоби в багатьох сільськогосподарських підприємствах є відсутність належної системи матеріального стимулювання, досить низький рівень оплати праці. Також до цього слід додати проблему заборгованості з оплати праці. Тому за таких умов не можна розраховувати на належну віддачу від працівників сільського господарства [7].

Як зазначають автори [9, 10], попит на м'ясопродукти залежить від трьох основних груп чинників: демографічних, поведінкових і пов'язаних з рівнем платоспроможності споживачів.

До пріоритетних економіко-математичних методів, які найчастіше використовуються для оцінювання потенціалу регіональних ринків продовольства, у тому числі й ринку м'яса та м'ясопродуктів, можна віднести: метод суми місць, метод бальних оцінок, метод багатомірної середньої, метод «Паттерн», методи кореляційно-регресійного аналізу, спектрального та дискримінантного аналізу, а також методи метрики.

Для проведення оцінки рівня використання виробничого потенціалу регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів Івано-Франківської області запропоновано проведення розрахунків коефіцієнта використання по-

Таблиця 1

Споживання основних продуктів харчування населенням України

Вид продуктів харчування	Норми харчування		Фактичне споживання			Фактичне споживання у 2014 р. до норми, %	
	Раціональні	Мінімальні	1990 р.	2000 р.	2014 р.	Раціональної	Мінімальної
М'ясо і м'ясопродукти	83,0	52,0	68,2	32,8	54,1	65,2	104,0
Молоко і молокопродукти	380,0	341,0	373,2	199,1	222,8	58,6	65,3
Яйця, шт.	290	231	272	166	309	106,6	133,8
Хліб і хлібні продукти	101,0	94,0	141,0	124,9	108,5	107,4	115,4
Картопля	124,0	96,0	131,0	135,4	141,0	113,7	146,9
Овочі та баштанні	161,0	105,0	102,5	101,7	163,2	101,4	155,4
Плоди, ягоди і виноград	90,0	68,0	47,4	29,3	52,3	58,1	76,9
Риба та рибні продукти	20,0	12,0	17,5	8,4	11,1	55,5	92,5
Цукор	38,0	32,0	50,0	36,8	36,3	95,5	113,4
Олія	13,0	8,0	11,6	9,4	13,1	100,8	163,8

тенціалу за період з 1990 р. по 2014 р., а для оцінки споживчого потенціалу – за період з 2000 р. по 2014 р.

Коефіцієнт використання виробничого (споживчого) потенціалу (K_j) з виробництва (споживання) м'яса та м'ясопродуктів у j -му звітному періоді пропонується

розраховувати за формулою:
$$K_j = \frac{Q_j}{Q_{\max}}$$

де Q_j – виробництво (споживання) м'яса та м'ясопродуктів у j -му звітному періоді;

Q_{\max} – максимальні обсяги виробництва (споживання) м'яса та м'ясопродуктів за період аналізу.

Результати проведених розрахунків на основі даних Державної служби статистики України відображено на *рис. 1* і *рис. 2*.

У Івано-Франківській області, незважаючи на фінансово-економічну кризу, спостерігається тенденція до незначного підвищення ефективності використання виробничого і споживчого потенціалів ринків м'яса та м'ясопродуктів.

Разом з тим, усе ще низька ефективність функціонування ринку м'яса стала помітною в періоди зростання реальних доходів населення, що зумовило підвищення попиту на м'ясопродукти. У цій ситуації регіональний ринок м'яса та м'ясопродуктів показав зростання, але не за рахунок збільшення ефективності використання ресурсного та виробничого потенціалів, а завдяки збільшенню залежності від імпоротної продукції. Такий стан

справ є далеким від оптимальних тенденцій розвитку досить потужної ресурсної та виробничої бази ринку м'яса та м'ясопродуктів Івано-Франківської області.

На основі проведеного аналізу робіт, де висвітлено позитивний досвід застосування економіко-математичного інструментарію в процесі вирішення задач оцінки, аналізу та прогнозування регіональних ринків продовольства, можна окреслити такі потенційні напрями застосування економіко-математичних методів та можливостей математичного моделювання:

- ✦ оцінка та аналіз потенціалу та місткості регіонального ринку, а також рівня ефективності його використання і самодостатності регіонів в окремих видах продовольства;
- ✦ оптимізація заходів державної регіональної політики регулювання процесів розвитку на ринках продовольства в контексті забезпечення продовольчої безпеки;
- ✦ оцінка та аналіз причинно-наслідкових комплексів у механізмі забезпеченні продовольчої безпеки та пошук резервів підвищення його ефективності;
- ✦ прогнозування розвитку регіональних продовольчих ринків;
- ✦ оцінка та аналіз інвестиційної привабливості регіональних продовольчих ринків.

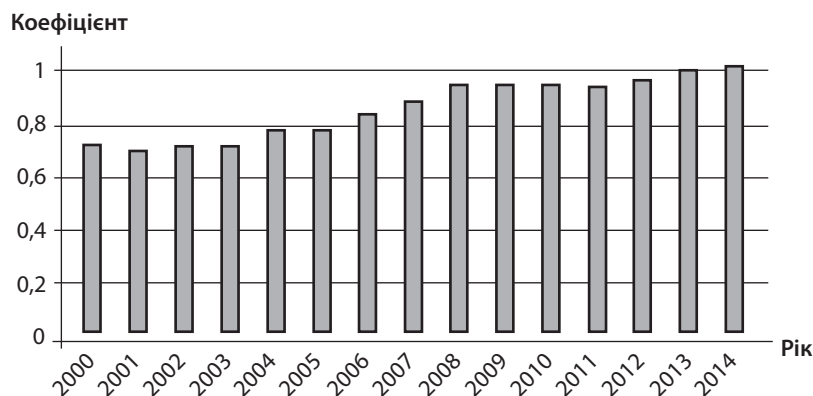


Рис. 1. Використання виробничого потенціалу м'яса та м'ясопродуктів в Івано-Франківській області

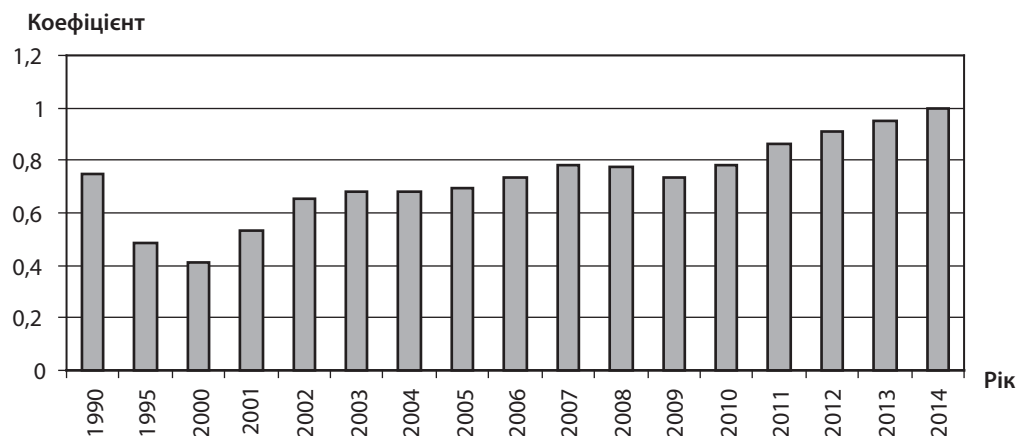


Рис. 2. Використання споживчого потенціалу м'яса та м'ясопродуктів в Івано-Франківській області

ВИСНОВКИ

Регіональний ринок м'яса та м'ясопродуктів є невід'ємною складовою частиною агропродовольчого ринку і за своєю сутністю представляє систему відносин, пов'язаних із виробництвом і товарообігом сировини для виробництва м'яса та м'ясопродуктів. Кон'юнктура регіонального ринку м'яса та м'ясопродуктів формується в результаті взаємодії первинного та похідного попиту, первинної та похідної пропозиції товарів як від виробників даного виду продовольства, котрі працюють в регіоні, так і за його межами. Для оптимізації процесів формування регіональних ринків м'яса та м'ясопродуктів, а також регулювання процесів розвитку таких ринків у контексті забезпечення продовольчої безпеки регіону, пріоритетним завданням прикладної науки є проведення оцінки потенціалу ринку м'яса та м'ясопродуктів у розрізі його основних складових, а також аналіз тенденцій розвитку потенціалу ринку, ефективності його використання та ідентифікація причинно-наслідкових комплексів, які їх визначають. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Колодина Н. Ф.** Методика исследования потенциала регионального продовольственного рынка / Н. Ф. Колодина // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Выпуск № 37-1. Том 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-issledovaniya-potentsiala-regionalnogo-prodovolstvennogo-rynka>
- 2. Бондаренко В. М.** Територіальна організація продовольчого ринку регіону та напрями її удосконалення : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.10.01 / В. М. Бондаренко ; Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2005. – 20 с.
- 3. Яців С. Ф.** Формування та розвиток регіонального ринку м'яса : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / С. Ф. Яців ; Львівський держ. аграрний ун-т. – Л., 2007. – 20 с.
- 4. Головня Ю. І.** Методика дослідження потенціалу регіонального продовольчого ринку в контексті національного суверенітету / Ю. І. Головня // Ефективна економіка. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1879>
- 5. Тернавська І. Б.** Принципи гарантування продовольчої безпеки країни / І. Б. Тернавська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/k-e-n-ternavska-i-b-printsipi-garantuvannya-prodovolchoyi-bezpeki-krayini>
- 6. Мазуренко О. В.** Продовольча безпека та поточна ситуація з позиції виробництва та споживання м'яса / О. В. Мазуренко // Вісник Уманського національного університету садівництва. – 2008. – Вип. 70 (частина 2 – Економіка). – С. 105–111.
- 7. Накай О. А.** Сучасний стан та проблеми функціонування ринку м'яса в Україні / О. А. Накай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n8/36SSP.pdf>
- 8. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) /** За ред. М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
- 9. Мостенська Т. Л.** Особливості формування попиту і пропозиції на ринку харчових продуктів / Т. Л. Мостенська // Економіка України. – 2003. – № 2. – С. 113–120.
- 10. Шуст О. А.** Оцінка впливу платоспроможного попиту на збалансованість харчування населення / О. А. Шуст // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5 – С. 14–18.

REFERENCES

- Ahrarnyi sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektivy rozvytku)* [Agricultural sector of Ukraine (state and prospects of development)]. Kyiv: NNTs IAE, 2011.
- Bondarenko, V. M. "Terytorialna orhanizatsiia prodovolchoho rynku rehionu ta napriamy yii udoskonalennia" [The territorial organization of the food market in the region and areas for improvement]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.10.01*, 2005.
- Holovnia, Yu. I. "Metodyka doslidzhennia potentsialu rehionalnoho prodovolchoho rynku v konteksti natsionalnoho suverenitetu" [Research Methodology potential regional food market in the context of national sovereignty]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1879>
- Kolodina, N. F. "Metodika issledovaniia potentsiala regionalnogo prodovolstvennogo rynku" [Method of research capacities of the regional food market]. <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-issledovaniya-potentsiala-regionalnogo-prodovolstvennogo-rynka>
- Mazurenko, O. V. "Prodovolcha bezpeka ta potochna sytuatsiia z pozytsii vyrobnytstva ta spozhyvannia miasa" [Food security and the current situation from the standpoint of production and consumption of meat]. *Visnyk Umanskooho natsionalnoho universytetu sadivnytstva*, vol. 2, no. 70 (2008): 105-111.
- Mostenska, T. L. "Osoblyvosti formuvannia popytu i propyztsii na rynku kharchovykh produktiv" [Features of formation of demand and supply of food]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2003): 113-120.
- Nakai, O. A. "Suchasnyi stan ta problemy funktsionuvannia rynku m'iasa v Ukraini" [Current state and problems of the meat market in Ukraine]. <http://www.bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n8/36SSP.pdf>
- Shust, O. A. "Otsinka vplyvu platospromozhnoho popytu na zbalansovanist kharchuvannia naseleennia" [Assessing the impact of effective demand for balanced nutrition]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 5 (2011): 14-18.
- Ternavska, I. B. "Pryntsypy harantuvannia prodovolchoi bezpeky krainy" [The principles guaranteeing food security]. <http://intkonf.org/k-e-n-ternavska-i-b-printsipi-garantuvannya-prodovolchoyi-bezpeki-krayini>
- Yatsiv, S. F. "Formuvannia ta rozvytok rehionalnoho rynku miasa" [Formation and Development of Regional meat market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2007.

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ РУХУ ЯЄЦЬ У ПТАХІВНИЦТВІ

© 2015 РИБАКОВА О. А.

УДК 357

РибакOVA О. А. Документальне оформлення руху яєць у птахівництві

У статті розглянуто основні аспекти оприбуткування продукції птахівництва яєчного напрямку первинними документами бухгалтерського обліку. Акцентовано увагу на застарілості форм первинних документів, які були розроблені ще за радянських часів та використовуються у птахівництві й сьогодні. Проведено дослідження з оприбуткування продукції як на спеціалізованих птахівничих підприємствах, так і на неспеціалізованих. Виявлено необхідність у вдосконаленні існуючих форм первинних документів (Щоденник надходження сільськогосподарської продукції, Картка обліку дорослої птиці та Картка обліку молодняка птиці). Також розроблено та запропоновано нові, зокрема Акт на сортування яєць на яйцескладі для птахівничих підприємств і Звіт про рух яєць на яйцескладі. Запровадження таких форм первинних документів дозволить своєчасно отримувати всю необхідну інформацію, більш детально проаналізувати роботу на яйцескладі, сформувати більш ефективну інформаційну базу для оперативного аналізу та прийняття відповідних управлінських рішень.

Ключові слова: первинний документ, батьківське стадо, промислове стадо, яйцесклад, спеціалізовані птахівничі підприємства, неспеціалізовані птахівничі підприємства.

Рис.: 5. **Бібл.:** 8.

РибакOVA Ольга Анатоліївна – аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: olyarybakova@yandex.ru

УДК 357

РибакOVA О. А. Документальное оформление движения яиц в птицеводстве

В статье рассмотрены основные аспекты оприходования продукции птицеводства яичного направления первичными документами бухгалтерского учета. Акцентируется внимание на устарелости форм первичных документов, которые были разработаны еще в советское время и используются в птицеводстве и сегодня. Проведены исследования по оприходуванню продукции как на специализированных птицеводческих предприятиях, так и на неспециализированных. Обнаружена необходимость совершенствования существующих форм первичных документов (Дневник поступления сельскохозяйственной продукции, Карточка учета взрослой птицы и Карточка учета молодняка птицы). Также разработаны и предложены новые, в том числе Акт на сортировку яиц на яйцескладе для птицеводческих предприятий и Отчет о движении яиц на яйцескладе. Введение таких форм первичных документов позволит своевременно получать всю необходимую информацию, более детально проанализировать работу на яйцескладе, сформировать более эффективную информационную базу для оперативного анализа и принятия соответствующих управленческих решений.

Ключевые слова: первичный документ, родительское стадо, промышленное стадо, яйцесклад, специализированные птицеводческие предприятия, неспециализированные птицеводческие предприятия.

Рис.: 5. **Библ.:** 8.

РибакOVA Ольга Анатольевна – аспирантка, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: olyarybakova@yandex.ru

UDC 357

Rybakova O. A. Documenting the Eggs Flow in the Poultry Industry

The article is concerned with the main aspects of placing in property poultry products of the egg direction by means of primary accounting documents. Special attention is paid to the outdated forms of primary documents that were designed during the Soviet era and are still used in the poultry industry today. Studies on placing in property both at specialized and non-specialized poultry industry enterprises were carried out. The need to improve existing forms of primary documents has been discovered (Diary of income of agricultural products, Card for accounting mature birds and Card for accounting young birds). Also elaborated and offered are the new, including the Act of sorting eggs at the egg depot for poultry industry enterprises and Report on eggs flow at the egg depot. Introduction of such forms of primary documentation will provide for getting all the necessary information in a timely manner, analyzing in greater detail the work at the egg depot, forming a better information base for operational analysis and adopting appropriate management decisions.

Key words: primary document, parent stock, commercial stock, egg depot, specialized poultry industry enterprises, non-specialized poultry industry enterprises.

Рис.: 5. **Bibl.:** 8.

Rybakova Olga A. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: olyarybakova@yandex.ru

Формування інформації в системі внутрішньогосподарського обліку птахівничих підприємствах здійснюється на основі первинних документів, що підтверджують факт оприбуткування, передачі та сортування яєць. Ці документи були розроблені та затверджені ще за радянських часів і не повністю враховують всі процеси, які відбуваються на сучасних птахофабриках, і технологічні особливості галузі, а також не дають змоги сформувати повну, достовірну та аналітичну інформацію для прийняття подальших управлінських рішень.

Тому в умовах інтенсифікації галузі птахівництва та застосування сучасних технологій виникає об'єктивна необхідність в отриманні додаткової інформації для

прийняття управлінських рішень. Це може бути досягнуто шляхом удосконалення первинного обліку на птахівничих підприємствах через розробку та впровадження спеціалізованих форм первинних документів.

Питаннями аналізу та вдосконалення документального оформлення організаційних і технологічних процесів на підприємствах, що виробляють продукцію птахівництва, досліджували такі науковці: Коцупатрий М. М., Мервенецька В. А., Золотарьова Н. С. [4, 5], Моссаковський В. Б. [6], Іванюта П. В. [7], Жук В. М. [8] та ін., але з розвитком як галузі птахівництва, так і бухгалтерського обліку постає необхідність у розробці спеціалізованого документального забезпечення, яке б відповідало стан-

дартам обліку та повною мірою відображало всі технологічні та організаційні аспекти галузі.

Метою статті є систематизація й уточнення існуючого переліку спеціалізованих форм первинних документів, які використовуються птахівничими підприємствами, та внесення пропозицій щодо вдосконалення діючих і розробка нових відповідно до облікової політики підприємства, чинного законодавства [1] та галузевих особливостей птахівництва.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання: дослідити документальне оформлення оприбуткування яєць згідно з чинним законодавством; виявити відповідність їх сучасним вимогам інформаційно-аналітичного забезпечення управління та надати пропозиції щодо вдосконалення документального оформлення оприбуткування яєць на птахівничих підприємствах.

У результаті дослідження були отримані такі результати.

Згідно із законодавством України птахівничі підприємства використовують затверджені типові та спеціальні форми первинних документів, на основі яких здійснюється оприбуткування продукції.

Птахівничі підприємства поділяються на спеціалізовані та неспеціалізовані, залежно від типу відрізняється і процес обліку оприбуткування продукції.

На неспеціалізованих підприємствах надходження продукції від виробничих цехів на яйцесклад оформляється Щоденником надходження сільськогосподарської продукції (форма № 81). З яйцескладу продукція вибуває за різними каналами вибуття і оформлюється:

- ✦ при реалізації товарних яєць на продаж – Товарно-транспортною накладною ф. № 1-ТТН);
- ✦ при закладці яєць батьківського стада на інкубацію – Накладною внутрішньогосподарського призначення (ВЗСГ-8) [2];
- ✦ при передачі бракованих чи битих яєць (батьківського та промислового стада) в цех виробництва яєчного порошку – на підставі Накладної внутрішньогосподарського призначення (ВЗСГ-8) [2].

На спеціалізованих підприємствах одержання яйця від птиці відбувається у Картці обліку дорослої птиці (форма № ПБАСГ-16) [3] і Картці обліку молодняку птиці (форма № ПБАСГ-17) [3]. Передача одержаних яєць на яйцесклад оформляються Накладною внутрішньогосподарського призначення. Вибуття яєць зі складу оформляються такими документами, як і в неспеціалізованих господарствах.

Відображення руху яєць на птахівничих підприємствах здійснюється в первинних документах, що дозволяє вчасно отримувати інформацію, необхідну як для оперативного обліку, так і для управління господарською діяльністю.

Оприбуткування яєць від птиці оформлюється Щоденником надходження сільськогосподарської продукції, однак він не враховує такі показники, як види (інкубаційні, харчові, биті) та якість отриманих яєць. Тому було запропоновано додати нові реквізити Поголів'я

на початок дня, де зазначається маса та кількість голів, а також Фактичний збір яєць за день з розподілом на: харчові, інкубаційні та биті яйця.

У виробничих підрозділах процес оприбуткування яєць відображають у Картці обліку дорослої птиці. Такий документ не повною мірою відображає інформацією щодо фактичного збору яєць у день за кожним видом, а в Картці обліку молодняку птиці взагалі відсутні реквізити, де зазначається надходження яєць від молодняку птиці. Тому доцільно внести в ці документи такі реквізити: в Картці обліку дорослої птиці (рис. 1) і Картці обліку молодняку птиці (рис. 2) інформацію про Фактичний збір яєць за день з розподілом на цілі та биті яйця.

Усі птахівничі підприємства у своїй структурі мають яйцесклад, куди надходять яйця з виробничих підрозділів. На сьогоднішній день відсутня затверджена форма Акту на сортування яєць на яйцескладі. Підприємства використовують власно розроблені, але в них відсутня інформація про якість розсортованих яєць і контроль за їх рухом. Тому нами вдосконалено і запропоновано форму Акту на сортування яєць на яйцескладі для птахівничих підприємств (рис. 3).

Також для узагальнення всієї інформації про якість розсортованих яєць, канали їх надходження та вибуття було розроблено та запропоновано такий документ, як Звіт про рух яєць на яйцескладі (рис. 4). Форма цього документа законодавчо не затверджена, але більшість птахівничих підприємств використовують власно розроблені форми. Використання такого документа дає змогу більш детально проаналізувати роботу на яйцескладі, дозволяє сформувати більш ефективну інформаційну базу для оперативного аналізу та прийняття відповідних управлінських рішень.

Діючі первинні документи були розроблені ще за радянських часів, а галузь птахівництва за цей час зазнала значних змін і вдосконалень у технологічних процесах. Тому чинне документальне забезпечення не повністю відповідає сучасним вимогам господарювання і потребує вдосконалення в напрямку формування додаткової інформації для забезпечення ефективного процесу аналізу та управління на підприємстві. Запропонована система документованого руху яєць на птахівничих підприємствах наведена на рис. 5.

Розроблені документи дають змогу більш детально проаналізувати проведені операції на яйцескладі, здійснити оперативний контроль з надходжень і руху яєць з урахуванням їх виду та якості, проконтролювати процес надходження і реалізації яєць на яйцесклад та прийняти відповідні управлінські рішення щодо вдосконалення системи обліку на підприємстві.

ВИСНОВКИ

Галузь птахівництва дуже інтенсивно розвивається, особливо в останні роки, що потребує вдосконалення не лише обліку певних процесів, а й первинних документів. Використання документального забезпечення, яке було розроблено ще за радянських часів, уже не відповідає сучасним вимогам управління господар-

Сільгоспідприємство _____

Додаток
до Методичних рекомендацій
Сільгоспоблік, форма N ПБАСГ-16

Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ _____

_____ ЗАТВЕРДЖЕНО
« » _____ 20__ р.
Керівник підприємства
_____ підпис

**Картка № _____
обліку руху дорослої птиці (для спеціалізованих господарств)**

Структурний підрозділ _____ за _____ 20__ р.
Вік птиці _____

Ферма (птичник) Пташник № _____ Птахівниця _____
П.П.П.

Число місяця	Поголів'я на початок дня	Надійшло		Забито		Падіж		Інше вибуття		Фактичний збір яєць за день	
		голів	вага	голів	вага	голів	вага	голів	вага	цілі	биті
1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2											
...
14											
...
22											
...
31											
Разом за місяць											
Ціна											
Сума											
Код синтетичного обліку	дебет										
	кредит										
Рух поголів'я півнів за місяць											
Рух всього поголів'я з початку року											
у т. ч. півнів											

Фактично: середнє поголів'я несучок за місяць _____ Птахівниця _____ підпис, ініціали та прізвище

яйценосність на одну несучку за місяць _____ Завідувач ферми _____ підпис, ініціали та прізвище

Керівник структурного підрозділу _____ підпис, ініціали та прізвище Перевірив _____ посада, підпис, ініціали та прізвище

Рис. 1. Картка обліку руху дорослої птиці (для спеціалізованих господарств)

ською діяльністю та новітнім технологіям у галузі. Усе це є підставою для вдосконалення, а в деяких випадках і розробки нових первинних документів для здійснення ефективної облікової політики на підприємстві.

Удосконалення існуючих документів та запровадження нових, а саме – Акту на сортування яєць на яйцескладі та Звіту про рух яєць на яйцескладі дозволить більш детально проаналізувати роботу на яйцескладі, сформувавши більш ефективну інформаційну базу для оперативного аналізу та прийняття відповідних управлінських рішень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах : Затв. наказом Міністерства аграрної політики України від 21 грудня 2007 р. № 929 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_by/pg_gscmoz/index.htm

3. Додаток до Методичних рекомендацій Сільгоспоблік : Затв. наказом Міністерства аграрної політики України від 21 лютого 2008 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/documents/date_cj/pg_gbwfxa/pg4.htm

4. Коцупатрий М. М. Особливості обліку в птахівництві / М. М. Коцупатрий, В. А. Мервенецька // Баланс-Агро. – 2013. – № 38. – С. 14–21.

5. Коцупатрий М. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління біологічними перетвореннями в інкубаторно-птахівничих підприємствах : монографія / М. М. Коцупатрий, Н. С. Золотарьова. – Київ : КНЕУ, 2012. – 232 с.

6. Моссаковський В. Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : монографія / В. Б. Моссаковський. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.

Сільгоспідприємство _____

Додаток
до Методичних рекомендацій
Сільгоспоблік, форма N ПБАСГ-17

Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ _____

ЗАТВЕРДЖЕНО

«__» _____ 20__ р.

Керівник підприємства _____

_____ підпис

Картка №__
обліку руху молодняка птиці (для спеціалізованих господарств)

Структурний підрозділ _____

за _____ 20__ р.

Вік птиці _____

Ферма (птичник) Пташник №__

Птахівниця _____

_____ П.І.П.

Число місяця	Поголів'я на початок дня	Надійшло		Забито		Падіж		Інше вибуття		Фактичний збір яєць за день	
		голів	вага	голів	вага	голів	вага	голів	вага	цілі	биті
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1											
...
10											
...
15											
...
25											
...
31											
Разом за місяць											
З початку року											
Ціна											
Сума											
Код синтетичного обліку	дебет										
	кредит										

Жива вага на початок місяця _____ кг Приріст за місяць _____ кг

на кінець місяця _____ кг Середньодобовий приріст _____ г

Збереженість _____ % Птахівниця _____ підпис ініціали та прізвище _____

Завідувач ферми _____ підпис ініціали та прізвище _____

Перевірив _____ посада _____ підпис ініціали та прізвище _____ Керівник структурного підрозділу _____ підпис ініціали та прізвище _____

Рис. 2. Картка обліку руху молодняка птиці (для спеціалізованих господарств)

7. Іванюта П. В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів: навч. посібник / П. В. Іванюта, З. М. Левченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.

8. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / В. М. Жук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.

Науковий керівник – Бірюк О. Г., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

REFERENCES

Ivaniuta, P. V., and Levchenko, Z. M. *Vnutrishnyohospodarskyi (upravlinskyi) oblik u vyrobnychyykh pidrozdilakh silskohospodarskykh hospodariuyuchykh subiektiv* [Interfarm (management) accounting production units in agricultural businesses]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Kotsupatryi, M. M., and Mervenetska, V. A. "Osoblyvosti obliku v ptakhivnytstvi" [Features of accounting in poultry]. *Balans-Ahro*, no. 38 (2013): 14-21.

Kotsupatryi, M. M., and Zolotaryova, N. S. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia biolohichnymy peretvorenniamy v inkubatorno-ptakhivnychyykh pidpriemstvakh* [Accounting and analytical maintenance of biological transformations in incubatory-poultry enterprises]. Kyiv: KNEU, 2012.

[Legal Act of Ukraine] (2007). http://uazakon.com/documents/date_by/pg_gscmoz/index.htm

[Legal Act of Ukraine] (2008). http://uazakon.com/documents/date_cj/pg_gbwfxa/pg4.htm

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

Mossakovskiy, V. B. *Stan ta perspektyvy rozvytku bukhhalterskoho obliku v Ukraini* [State and prospects of development of accounting in Ukraine]. Kyiv: Interpres LTD, 2009.

Zhuk, V. M. *Kontseptsia rozvytku bukhhalterskoho obliku v ahrronomu sektori ekonomiky* [The concept of accounting in the agricultural sector]. Kyiv: NNTs IAE, 2009.

Назва підприємства

Затверджую

«__» _____ 20__ р.

Керівник підприємства

_____ підпис

**Акт на сортування яєць на яйцескладі
№ __ від «__» _____ 20__ р.***

Комісією у складі начальника цеху інкубації _____, зоотехніка _____, сортувальника _____ було здійснено розсортування продукції, у результаті чого було одержано:

Кількість	Вид яєць						нестандартні											
	племінні			дієтичні		столові			усього	малі	насічка	биті для меланжу						
	усього	еліта	1-й клас	2-й клас	небонітовані	інкубаційні	усього	у тому числі					у тому числі					
							усього	відбірні	1-ї категорії	2-ї категорії								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	

Начальник цеху інкубації _____

(підпис)

Зоотехнік _____

(підпис)

Сорт увальник _____

(підпис)

Оператор _____

(підпис)

* – авторська розробка.

_____ (ініціали, прізвище)

_____ (ініціали, прізвище)

_____ (ініціали, прізвище)

_____ (ініціали, прізвище)

Рис. 3. Акт сортування яєць на яйцескладі

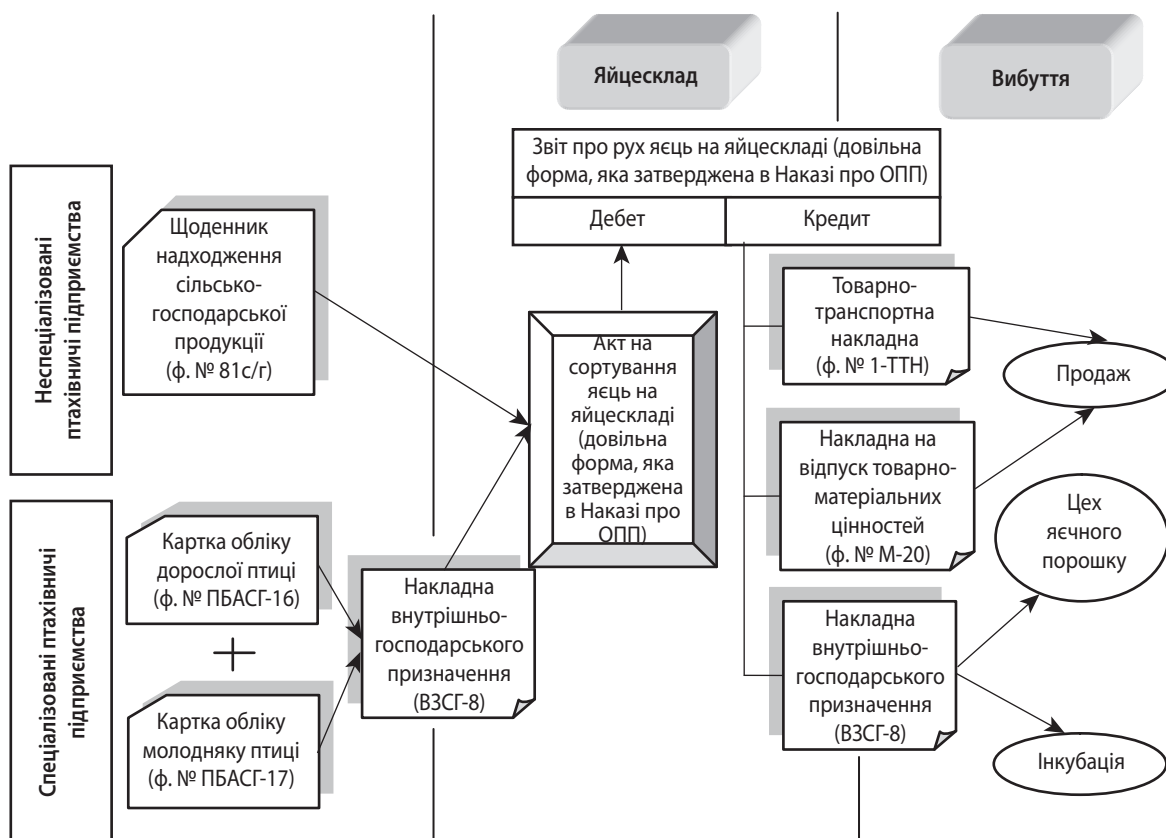


Рис. 5. Система документального руху продукції на птахівничих підприємствах яєчного напрямку

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЗІ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

© 2015 ПОСОХОВ І. М., ЖАДАН Ю. В.

УДК 338.24.01

Посохов І. М., Жадан Ю. В. Розробка заходів зі зниження ризиків промислових підприємств залізничного транспорту

У теперішній час залізнична галузь відчуває на собі вплив економічної кризи та падіння економічного виробництва, у тому числі внаслідок розриву економічних зв'язків з Російською Федерацією та втрати цих ринків, тому підвищується актуальність дослідження ризиків промислових підприємств залізничного транспорту. Метою статті є дослідження ризиків промислових підприємств залізничного транспорту та розробка заходів щодо їхнього зниження на промислових підприємствах залізничного транспорту. Визначено та досліджено сучасні проблеми функціонування залізничного транспорту України: безупинне старіння основних фондів залізниць України, їх високий фізичний та моральний знос та відсутність оновлення, що є найбільшою проблемою розвитку залізничної мережі та становить велику загрозу безпеці руху. Авторами досліджено сучасні ризики промислових підприємств залізничного транспорту ПуАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПуАТ «Стаханівський вагонобудівний завод», ПуАТ «Дніпроввагонмаш», ПуАТ «Азовзагальмаш» і запропоновано заходи зі зниження ризиків підприємств, що досліджуються: загрози політичної та економічної нестабільності країни можна знизити шляхом проведення гнучкої маркетингової політики та розробки альтернативних шляхів збуту продукції; диверсифікація виробництва; створення спільних підприємств (філій); залучення додаткових інвестицій.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, система управління ризиками, ризики промислових підприємств залізничного транспорту.

Бібл.: 15.

Посохов Ігор Михайлович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Багалея, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: dglaz04@mail.ru

Жадан Юлія Володимирівна – аспірантка, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Багалея, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: gaidus@mail.ua

УДК 338.24.01

UDC 338.24.01

Посохов И. М., Жадан Ю. В. Разработка мероприятий по снижению рисков промышленных предприятий железнодорожного транспорта

В настоящее время железнодорожная отрасль испытывает на себе влияние экономического кризиса и падение экономического производства, в том числе вследствие разрыва экономических связей с Российской Федерацией и потери этих рынков, поэтому повышается актуальность исследования рисков промышленных предприятий железнодорожного транспорта. Целью статьи является исследование рисков промышленных предприятий железнодорожного транспорта и разработка мероприятий по их снижению на промышленных предприятиях железнодорожного транспорта. Определены и исследованы современные проблемы функционирования железнодорожного транспорта Украины: непрерывное старение основных фондов железных дорог Украины, их высокий физический и моральный износ и отсутствие обновления, что является самой большой проблемой развития железнодорожной сети и представляет большую угрозу безопасности движения. Авторами исследованы современные риски промышленных предприятий железнодорожного транспорта ПАО «Крюковский вагоностроительный завод», ПАО «Стахановский вагоностроительный завод», ПАО «Днепровагонмаш», ПАО «Азовообщемаш» и предложены мероприятия по снижению рисков исследуемых предприятий: угрозы политической и экономической нестабильности страны можно снизить путем проведения гибкой маркетинговой политики и разработки альтернативных путей сбыта продукции; диверсификация производства; создание совместных предприятий (филиалов); привлечение дополнительных инвестиций.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, система управления рисками, риски промышленных предприятий железнодорожного транспорта.

Библ.: 15.

Посохов Игорь Михайлович – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Багалея, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: dglaz04@mail.ru

Жадан Юлия Владимировна – аспирант, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Багалея, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: gaidus@mail.ua

Posokhov I. M., Zhadan Iu. V. Development of Measures to Reduce Risks of Industrial Enterprises of Railway Transport

The rail industry is currently experiencing the impact of economic crisis and the fall in economic production, including results of the severance of economic relations with the Russian Federation and the loss of these markets, thus relevance of researching the risks of industrial enterprises of railway transport increases. The article is aimed at studying risks of industrial enterprises of railway transport and developing measures on their decrease at the industrial enterprises of railway transport. The current problems of railway transport in Ukraine have been identified and researched: continuous aging of fixed assets of railways of Ukraine, their high physical and moral wear together with lack of renewal represent the biggest challenge for the rail network development and is a major threat to traffic safety. The authors have examined the current risks of the industrial enterprises of railway transport: PAO "Kriukivskii Vahonobudivnii Zavod", PAO "Stakhanivskii Vahonobudivnii Zavod", PAO "Dniprovagonmash", PAO "Azovzagalmash" and suggested measures to reduce risks of the enterprises in question: threats to political and economic stability in the country could be reduced through carrying out flexible marketing policy and developing alternative ways of marketing; diversification of production; establishment of joint ventures (filial branches); attraction of additional investment.

Key words: risk, risk management, system for risk management, risks of industrial enterprises of railway transport.

Bibl.: 15.

Posokhov Igor M. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Bahaliia, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: dglaz04@mail.ru

Zhadan Iuliya V. – Postgraduate Student, Department of the Organization of Production and Personnel Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Bahaliia, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: gaidus@mail.ua

У сучасних умовах дослідження ризиків та управління ризиками промислових підприємств залізничного транспорту – найважливіші завдання, які керівники та співробітники підприємств, незалежно від видів діяльності, змушені вирішувати щодня. Пов'язано це з тим, що будь-яка організація функціонує в умовах невизначеності та прагне максимізувати прибуток в умовах постійної зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств неможливе без науково обґрунтованого управління цими підприємствами, що потребує визначення та аналізу ризиків промислових підприємств та розробки заходів щодо їх зниження. У теперішній час залізнична галузь відчуває на собі вплив економічної кризи та падіння економічного виробництва, частково внаслідок розриву економічних зв'язків з Російською Федерацією та втратою цих ринків, тому питання дослідження ризиків промислових підприємств залізничного транспорту наразі є актуальними.

Дослідженню сучасних питань управління ризиками присвячені публікації відомих закордонних науковців, таких як: Т. Andersen [1], Т. Bedford [2], S. Borodina [3], M. Crouhy [4], A. Damodaran [5], P. Hopkin [6], P. Jorion, [7, 8], J. Kallman [9, 10], T. Korol [11], M. McCarthy [12], G. Monahan [13], P. Sweeting [14], A. Zaman [15] та інші. Ними було розглянуто й розкрито сутність ризику, сучасні інструменти управління ризиками, питання класифікації ризику, інструменти, необхідні для створення і функціонування системи управління ризиками, практичні аспекти управління ризиками, ключові помилки управління ризиками. Проте, незважаючи на наявність наукових публікацій у цій галузі, питання з визначення ризиків промислових підприємств залізничного транспорту недостатньо досліджені. Таким чином, *метою* статті є дослідження основних сучасних проблем функціонування залізничного транспорту України та визначення ризиків промислових підприємств залізничного транспорту.

Безупинне старіння основних фондів залізниць України, їх фізичний та моральний знос та відсутність їх оновлення є найбільшою проблемою розвитку залізничної мережі та становить велику загрозу безпеці руху. Керівництво Укрзалізниця питанням безпеки завжди надавало пріоритетне значення. Проте залізничникам дуже важко підтримувати на високому рівні показники безпеки без підтримки з боку підприємств, що займаються виготовленням і ремонтом рухомого складу, оскільки у більшості випадків якість виконання робіт з ремонту рухомого складу не відповідає вимогам.

Метою політики транспорту щодо оновлення рухомого складу є задоволення зростаючих проблем народного господарства і населення у високоякісних перевезеннях за рахунок поставок рухомого складу нового покоління і модернізації з подовженням терміну служби існуючого рухомого складу на основі технологічних рішень, що відрізняються високою економічністю, кращими споживчими та експлуатаційними техніко-економічними характеристиками.

Сьогодні «Укрзалізниця» опинилася у складній ситуації та наблизилася до точки неповернення щодо оновлення рухомого складу та модернізації інфраструктури.

Із 7,5 тис. пасажирських вагонів 2,9 тис. експлуатуються понад 29 років. Не старше 10 років лише 3% техніки. Загальний знос пасажирських вагонів складає 88%. Понаднормовий термін експлуатується 83% дизель-поїздів, 72% пасажирських тепловозів та 64% вантажних електровозів. Незважаючи на зусилля, що застосовує «Укрзалізниця» з підтримки вантажного рухомого складу на необхідному рівні, можна констатувати, що робочий парк вагонів власності «Укрзалізниця» достатньо швидко досягає закінчення свого нормативного терміну служби, він застарів не тільки фізично, але й морально. Основною причиною старіння парку вантажних вагонів та погіршення його технічного стану є зменшення закупівель вагонів і запасних частин.

Через те, що вантажний вагонний парк протягом тривалого періоду практично не оновлювався, значна його частина підлягає заміні або модернізації.

Алаі проведемо дослідження сучасних ризиків промислових підприємств, що виробляють продукцію для залізничного транспорту.

Політика ПуАТ «Крюківський вагонобудівний завод» з управління ризиками у 2014–2015 рр. полягає в зниженні факторів ризику на функціонування підприємства. На підприємстві виділені такі ризики:

- ✦ *політичні* (відсутність державної програми з підтримки вітчизняного вагонобудування, можливі зміни в законодавстві, часті зміни керівного складу Міністерства транспорту України, ДП «Укрзалізниця», втрата частини ринку збуту Російської Федерації);
- ✦ *економічні* (інфляція, зростання собівартості продукції, збільшення вартості енергоносіїв);
- ✦ *невиконання контрактів* з боку ділових партнерів;
- ✦ *діяльність конкурентів*;
- ✦ *інформаційні* (виникають завдяки неефективній організації інформаційних потоків на підприємстві, невірних відомостей (інформації), які надійшли на підприємство та які вийшли за межі підприємства за виною працюючого персоналу: розголошення важливих відомостей або відомостей, які загрожують економічній безпеці підприємства).

Основними ризиками ПуАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» у 2014–2015 рр., що впливають на функціонування підприємства, є:

1. *Недиверсифікованість ринків збуту* (високий ступінь експортної орієнтації постачання продукції), основними споживачами продукції товариства є підприємства Російської Федерації, України, Казахстан, Латвія, що свідчить про високу залежність від ринку збуту РФ, у 2014 р. обсяг експорту вантажних вагонів склав 100,0%, у тому числі: РФ – 83,3%, Латвія – 16,7%.

2. *Сертифікація нової продукції* (подовження терміну дії виданих раніше сертифікатів). Порядок сертифікації нової продукції підприємства включає матеріальні та часові витрати, внаслідок чого вона є господарським ризиком, тому що від початку сертифікації та до одержання сертифікату нового виду продукції під впливом

факторів середовища може змінитися кон'юнктура на ринку та зменшитись попит на продукцію.

3. *Високий ступінь залежності підприємства від постачання матеріалів і комплектуючих.* Будь-які зміни (конкурентна боротьба, підвищення цін, монополізація, соціально-політичні події) впливають на функціонування підприємства та змінюють умови його роботи.

4. *Залежність від кредиторів.* Залучення кредитних коштів для виробничої програми (закупівля матеріалів, комплектуючих).

5. *Зміни кон'юнктури ринка.*

6. *Зростання конкуренції.* Сьогодні, коли попит на універсальні напіввагони, в основному, є задовільним, попит на спеціалізований вантажний склад (вагонхопери для транспортування мінеральних добрив, цементу, вагони-самоскиди, вагони-платформи) визначає активність, обсяг ринку і конкурентні можливості виробників – кон'юнктуру ринку.

7. *Екологічні ризики* – ризики, пов'язані зі шкідливим впливом діяльності підприємства на навколишнє середовище і оплату збитку в разі: невиконання заходів у терміни, передбачені програмами щодо зниження забруднення повітря та дозволами на викид забруднюючих речовин у повітря (за наднормативне забруднення), у водні об'єкти (за наднормативне забруднення), забруднення, засмічення земель, несанкціоноване складування відходів.

ПуАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» затвердило та здійснює політику управління фінансовими ризиками, у тому числі через систему бюджетування, аналіз грошових потоків та моніторингу платіжного календарю для забезпечення погашення кредиторської заборгованості в установлені терміни і достатності грошових коштів для розрахунків.

Основними факторами ризику, що впливають на діяльність підприємства ПуАТ «Дніпровагонмаш» у 2014–2015 рр., є: зменшення обсягів виробництва, пов'язане зі світовою економічною кризою; неформальна вказівка уряду Російської Федерації не закуповувати вагони українських виробників (політика протекціонізму); розробка та впровадження програм цільового фінансування державними банками російських вагонобудівників; загроза економічної нестабільності; інфляційні процеси (зміна індексу цін впливає на рівень рентабельності продукції ПуАТ «Дніпровагонмаш»); недостатнє фінансування з боку ДП «Укрзалізниця» на придбання рухомого складу; підвищення рівня конкуренції (поява нових, а також нарощування потужностей існуючих вагонобудівних заводів в країнах СНД); загрози, що пов'язані з діяльністю конкурентів на сегментах ринку; загрози втрати замовлень; загрози переходу російських компаній на закупівлю виключно вагонів нового покоління – з навантаженням на вісь 25 т.

ДП «Стальзавод» (дочірнє підприємство ПуАТ «Дніпровагонмаш») випускає сталеві відливки для вагонобудування з низьколегованої та вуглецевої сталі. Основні клієнти ДП «Стальзавод» у 2014–2015 рр.: ПуАТ «Дніпровагонмаш»; ПуАТ «Крюківський вагонобудівний завод».

Ризики, що загрожують підприємству ДП «Стальзавод» з боку *ринкового середовища*: зниження попиту на готову продукцію ДП «Стальзавод» внаслідок зменшення попиту на вантажні вагони; поява нових конкурентів на ринку вагонного литва; політика протекціонізму з боку Росії.

Ризики, які загрожують ДП «Стальзавод» з боку *конкурентів*: демпінг з боку основних конкурентів ДП «Стальзавод»; збільшення обсягів виробництва та реалізації готової продукції основними конкурентами.

Фінансування діяльності ПуАТ «Дніпровагонмаш» і ДП «Стальзавод» відбувається за рахунок власних коштів. Резерви зростання ліквідності полягають у зменшенні обсягу дебіторської заборгованості.

Значні ризики, що впливали на діяльність ПуАТ «Азовзагальмаш» у 2014–2015 роках:

1. *Діяльність основних конкурентів.* На ринку машинобудування спостерігається високий рівень конкуренції. Підприємства-конкуренти: «Уралвагонзавод», «Русхіммаш», «Дніпровагонмаш», «Алтайвагонзавод», ПуАТ «Крюківський вагонобудівний завод», «Тіхвінський вагонобудівний завод». У 2014–2015 рр. відбувалось зниження рівня попиту на напіввагони, цистерни та криті вагони ПуАТ «Азовзагальмаш».

Конкурентоспроможність продукції підприємства залежить від якості, ціни, рівня витрат на виробництво, виконання вимог замовників та дотримання графіків поставок. Зниження впливу цього виду ризику можливо лише шляхом виробництва високоякісної продукції, зменшення рівня собівартості продукції, більш ефективного функціонуванні менеджменту підприємства.

2. *Політична криза на території України.* Події в Україні, які виникли наприкінці 2013 р. через бажання підписати асоціацію з ЄС, привели у 2014 р. до погіршення відносин з Росією, включаючи торговельні стосунки.

Наразі країни СНД – основний ринок збуту виробів галузі вагонобудування, страх клієнтів розміщувати замовлення на українських виробництвах є ризиком падіння обсягів підприємства. Зрозуміло, що про збільшення обсягів навіть не йде мова, бажано б зберегти обсяги промислового виробництва.

3. *Військові ризики.* Впродовж 2014–2015 рр. на території Донецької області здійснювались військові заходи в межах Антитерористичної операції. Було зруйновано багато населених пунктів, а також у декількох випадках залізнична колія, що ускладнювало або унеможливило рух вагонів.

4. Щоб забезпечити якість залізничних перевезень, незважаючи на втрату російського ринку, підприємство планує на продукцію вагонобудування запровадити обов'язкову сертифікацію продукції за стандартом IRIS.

5. *Залежність від монопольної сертифікації РСФЗТ.* Поставка продукції вагонобудування з ПуАТ «Азовзагальмаш» та вагонного литва з ПрАТ «Азовелектросталь» у РФ і СНД (більшість країн) неможлива без наявності сертифікату з Російського сертифікаційного реєстра федерального залізничного транспорту (РСФЗТ). У зв'язку із надзвичайним станом на території Донецької області органи РСФЗТ відмовилися здійсню-

вати інспекційний контроль виробництва та на підставі цього призупинили майже усі діючі сертифікати.

6. Набувають чинності *протекціоністські заходи*, тобто введення квот у Російській Федерації на імпорту виробів вагонобудування, що є основним ринком збуту продукції ПуАТ «Азовзагальмаш».

7. *Відшкодування ПДВ у зазначені терміни*. Для того, щоб обігові кошти були збалансованими, необхідно додержуватись норм, прийнятих у Податковому кодексі. Незмінність норм кодексу з відшкодування ПДВ – ще один важливий фактор у збалансуванні. Це зв'язано з тим, що майже 95% продукції експортується, та вся продукція є матеріально- та енергоємною, тобто велика частка собівартості продукції купується з ПДВ.

8. *Своєчасне повернення переплати з податку на прибуток*. Додержання норм Податкового кодексу щодо повернення сум переплати з податку на прибуток є одним з істотних чинників відновлення балансу обігових коштів підприємства. Але впродовж 2014 р. держава завинила мільйони гривень та не повернула надміру сплачені кошти.

Фактори, які можуть негативно впливати на діяльність ПуАТ «Азовзагальмаш»: ризик одержання сировини низької якості; ризик, пов'язаний зі збільшенням коштів, що витрачаються на сировину; ризик зміни вимог споживачів до продукції ПуАТ «Азовзагальмаш». Вплив цих ризиків може призвести до збільшення собівартості продукції, зменшення рівня конкурентоспроможності, погіршення реалізації продукції на світовому ринку та зменшення обсягу обігових коштів. Слід зазначити, що робота ПуАТ «Азовзагальмаш» побудована так, щоб вплив проблем, ризиків та економічних або законодавчих обмежень на діяльність підприємства був мінімальним.

Авторами запропоновано заходи зі зниження ризиків підприємств, що досліджуються.

Галузеві загрози можливо мінімізувати за рахунок розробки нових видів продукції (удосконалення технічних параметрів вагонів) за допомогою могутнього конструкторського потенціалу. Внутрішні загрози підприємств можна знизити за рахунок наявності широкого діапазону серійності та можливості швидкої переналадки устаткування.

Заходи зі зниження ризиків та захисту діяльності підприємства ПуАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: пошук нових альтернативних ринків збуту та покупців продукції; модернізація продукції та розвиток нових виробничих потужностей; розширення асортименту продукції та вдосконалення продукції, яка виробляється серійно; введення в експлуатацію сучасного зварювально-складального комплексу під випуск пасажирських вагонів, вагонів метро та електропоїздів; укладення довгострокових контрактів та участь у галузевих і державних програмах (п'ятирічного договору з «Укрзалізницею»);

Для зниження ступеню залежності від постачання матеріалів і комплектуючих ПуАТ «*Стаханівський вагонобудівний завод*» необхідно здійснювати заходи, спрямовані на диверсифікацію постачальників.

Для зменшення негативного впливу дефіциту великих литих деталей візка 18-100 підприємство почало ви-

користувати литво виробництва Чеського заводу «Кутна Хора», що дозволило зберегти середні обсяги виробництва в період виникнення проблем із сертифікацією продукції ПуАТ «Кременчуцький сталеливарний завод».

ПуАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» варто і далі співпрацювати із заводами СКД Kutna Hora та SCB Foundry. У машинобудівній галузі ринкові механізми виявились слабкими регуляторами та призвели до неоднорідності та мінливості бази постачальників, а також до нерегулярності постачань.

Для зменшення ступеню впливу факторів високої експортної залежності та дефіциту обігових коштів унаслідок невідшкодування ПДВ ПуАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» необхідно шукати можливості переорієнтації постачання продукції на внутрішній ринок України.

Для зменшення негативного впливу зміни кон'юнктури ринку ПуАТ «Стаханівський вагонобудівний завод» потрібно реструктуризувати виробництво на користь вагонів, які користуються найбільш високим попитом (мають кращі конкурентні характеристики). Сучасна орієнтація товариства на випуск вагонів-хоперів, думпкарів, платформ (розробка та сертифікація нових конкурентоздатних моделей) дозволить підприємству стабілізувати позицію на ринку в умовах зменшення попиту на напіввагони.

З метою розширення ринків збуту ПуАТ «Дніпровагонмаш» та іншим підприємствам потрібно постійно брати участь у тендерах, які оголошують компанії країн СНД і далекого зарубіжжя.

Запропоновано такі перспективні плани розвитку ПуАТ «Дніпровагонмаш»: розширення модельного ряду вагонів за рахунок розробки нових моделей вагонів та вдосконалення вже існуючих; освоєння нових ринків збуту продукції; та заходи щодо зменшення ризиків ДП «Стальзавод» (дочірнє підприємство ПуАТ «Дніпровагонмаш»): покращення якості ливарної продукції; освоєння нових ринків збуту продукції; розширення номенклатури продукції.

Заходи щодо зменшення ризиків і стратегія розвитку ринків ПуАТ «Азовзагальмаш»: зміцнення позицій ПуАТ «Азовзагальмаш» на раніше освоєних ринках збуту продукції; розширення асортименту продукції; вивчення попиту клієнтів і створення нової продукції з необхідними клієнту властивостями; сертифікація продукції за стандартом IRIS; вивчення нових регіональних ринків збуту продукції; пошук потенційних замовників на нову продукцію. Для цього потрібно використовувати: прямі контакти з представниками іноземних фірм, власну агентську мережу, а також встановлення контактів з представниками посольств і торговельно-економічних місій за кордоном, проведення консультацій, ведення ділових переговорів, участь в тендерах, проведення презентацій продукції підприємства; встановлення довгострокових взаємовигідних відносин зі споживачами продукції, моніторинг світових ринків збуту; створення передумов для зростання збуту на внутрішньому ринку; посилення конкурентоспроможності на ринках СНД, Європи, країнах Близького Сходу шляхом впроваджен-

ня інвестицій, спрямованих на підвищення якості продукції та скорочення виробничих витрат.

Мінімізувати ризик високого ступеню зносу основних фондів *Маріупольського заводу важкого машинобудування* можна шляхом постійних поточних та капітальних ремонтів, а також придбанням нових основних фондів.

ВИСНОВКИ

1. Визначено та досліджено сучасні основні проблеми функціонування залізничного транспорту України: безупинне старіння основних фондів залізниць України, їх фізичний та моральний знос та відсутність їх оновлення, що є найбільшою проблемою розвитку залізничної мережі та становить велику загрозу безпеці руху.

2. Виокремлено та проведено дослідження сучасних ризиків промислових підприємств залізничного транспорту: ПуАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПуАТ «Стаханівський вагонобудівний завод», ПуАТ «Дніпровагонмаш», ПуАТ «Азовзагальмаш».

3. Запропоновано заходи зі зниження ризиків промислових підприємств залізничного транспорту:

- ✦ загрози політичної та економічної нестабільності країни можна знизити шляхом проведення гнучкої маркетингової політики (розробка альтернативних шляхів збуту продукції, зокрема розширення географії поставок продукції); диверсифікації виробництва; створення спільних підприємств (філій); залучення додаткових інвестицій;
- ✦ для зниження ступеню впливу факторів високої експортної залежності та дефіциту обігових коштів унаслідок невідшкодування ПДВ потрібно шукати можливості переорієнтації постачання продукції на внутрішній ринок України та пошуку нових перспективних ринків збуту продукції підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Andersen, T. Strategic risk management practice: how to deal effectively with major corporate exposures / T. Andersen & P. Schroder. – Cambridge : Cambridge University Press, 2010. – 268 p.

2. Bedford, T. Probabilistic Risk Analysis: Foundations and Methods / T. Bedford, R. Cooke. – Cambridge : Cambridge University Press, 2001. – 414 p.

3. Borodina, S. Investing in BRIC countries : evaluating risk and governance in Brazil, Russia, India & China / S. Borodina, O. Shvyrkov, Jean-Claude Bouis. – New York : McGraw-Hill, 2010. – 368 p.

4. Crouhy, M. Risk management / M. Crouhy, D. Galai, R. Mark. – 2nd ed. – New York, NY : McGraw-Hill, 2012. – 416 p.

5. Damodaran, A. Strategic Risk Taking: A Framework for Risk Management / A. Damodaran. – Pennsylvania : Pearson Prentice Hall, 2008. – 408 p.

6. Hopkin, P. Fundamentals of risk management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management / P. Hopkin. – London : Kogan Page, 2010. – 384 p.

7. Jorion, P. Value at risk: the new benchmark for managing financial risk / P. Jorion. – 3rd ed. – New York, NY : McGraw-Hill, 2006. – 600 p.

8. Jorion, P. Financial risk Manager. Handbook / P. Jorion. – New York, NY : McGraw-Hill, 2010. – 818 p.

9. Kallman, J. Instructors' manual, the Tools & Techniques of Risk Management & Insurance / J. Kallman. – National Underwriter : Cincinnati, 2007.

10. Kallman, J. Risk Control, First Edition, ARM 55 / J. Kallman. – Insurance Institute of America : Malvern, 2005.

11. Korol, T. Multi-Criteria Early Warning System Against Enterprise Bankruptcy Risk / T. Korol // Euro Journals Publishing. – 2011. – P. 143–145.

12. McCarthy, M. Risk From the CEO and Board Perspective: What All Managers Need to Know About Growth in a Turbulent World / M. McCarthy, T. Flynn. – New York : McGraw Hill, 2003. – 256 p.

13. Monahan, G. Enterprise risk management: a methodology for achieving strategic objectives / G. Monahan. – New York, NY : Wiley, 2008. – 180 p.

14. Sweeting, P. Financial Enterprise Risk Management (International Series on Actuarial Science) / P. Sweeting. – Cambridge : Cambridge University Press, 2011. – 564 p.

15. Zaman, A. Reputational Risk: How To Manage For Value / A. Zaman. – London : Creation FT Prentice Hall, 2004. – 286 p.

REFERENCES

Andersen, T., and Schroder, R. *Strategic risk management practice: how to deal effectively with major corporate exposures*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010.

Bedford, T., and Cooke, R. *Probabilistic Risk Analysis: Foundations and Methods*. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

Borodina, S., Shvyrkov, O., and Bouis, J.-C. *Investing in BRIC countries : evaluating risk and governance in Brazil, Russia, India & China*. New York: McGraw-Hill, 2010.

Crouhy, M., Galai, D., and Mark, R. *Risk management*. New York: McGraw-Hill, 2012.

Damodaran, A. *Strategic Risk Taking: A Framework for Risk Management*. Pennsylvania: Pearson Prentice Hall, 2008.

Hopkin, P. *Fundamentals of risk management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management*. London: Kogan Page, 2010.

Jorion, P. *Value at risk: the new benchmark for managing financial risk*. New York: McGraw-Hill, 2006.

Jorion, P. *Financial risk Manager. Handbook*. New York: McGraw-Hill, 2010.

Kallman, J. *Instructors' manual, the Tools & Techniques of Risk Management & Insurance*. National Underwriter: Cincinnati, 2007.

Kallman, J. *Risk Control, First Edition, ARM 55*: Insurance Institute of America : Malvern, 2005.

Korol, T. "Multi-Criteria Early Warning System Against Enterprise Bankruptcy Risk". *Euro Journals Publishing* (2011): 143-145.

McCarthy, M., and Flynn, T. *Risk From the CEO and Board Perspective: What All Managers Need to Know About Growth in a Turbulent World*. New York: McGraw Hill, 2003.

Monahan, G. *Enterprise risk management: a methodology for achieving strategic objectives*. New York: Wiley, 2008.

Sweeting, P. *Financial Enterprise Risk Management (International Series on Actuarial Science)*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

Zaman, A. *Reputational Risk: How To Manage For Value*. London: Creation FT Prentice Hall, 2004.

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОФОРІЕНТАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ З ПРИКЛАДАМИ В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

© 2015 КІСЬ О. П.

УДК 331.548

Кісь О. П. Проблеми інформаційного забезпечення профорієнтаційних процесів в Україні з прикладами в галузі туризму

Метою статті є дослідження проблеми структурних диспропорцій на ринку праці України з точки зору інформаційного забезпечення процесів професійної орієнтації населення та визначення шляхів подолання цієї проблеми. Саме цей аспект проблеми є найменш дослідженим у вітчизняній науковій літературі. Виявлено, що існують суттєві складнощі з доступом до публічних документів, таких як Класифікатор професій та Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, які мають забезпечувати суспільство інформацією, необхідною для планування кар'єри. Крім того, підраховано, що забезпеченість професійних назв робіт кваліфікаційними характеристиками складає не більше 50%, і бракує переважно кваліфікаційних характеристик професій, які вимагають високого рівня освіти. Обґрунтовується необхідність урахування досвіду США в створенні національної електронної онлайн-бази даних професій O*NET. Стаття орієнтована на фахівців у сфері взаємодії ринків праці та освіти, у сфері профорієнтаційних процесів. Також фахівцям у галузі туризму можуть бути корисні наведені в роботі приклади.

Ключові слова: ринок праці, профорієнтація, класифікатор професій, довідник кваліфікаційних характеристик, професійний стандарт, туризм.
Табл.: 3. **Бібл.:** 15.

Кісь Олександр Петрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kisaleks@mail.ru

УДК 331.548

Кісь А. П. Проблемы информационного обеспечения профориентационных процессов в Украине с примерами в сфере туризма

Целью данной статьи является исследование проблемы структурных диспропорций на рынке труда Украины с точки зрения информационного обеспечения процессов профессиональной ориентации населения и определение путей преодоления этой проблемы. Именно этот аспект проблемы является наименее изученным в отечественной научной литературе. Выявлено, что существуют существенные сложности с доступом к публичным документам, таким как Классификатор профессий и Справочник квалификационных характеристик профессий работников, которые должны обеспечивать общество информацией, необходимой для планирования карьеры. Кроме того, подсчитано, что обеспеченность профессиональных названий работ квалификационными характеристиками составляет не более 50%, и отсутствуют преимущественно квалификационные характеристики профессий, требующих высокого уровня образования. Обосновывается необходимость учета опыта США в создании национальной электронной онлайн-базы данных профессий O*NET. Статья ориентирована на специалистов в сфере взаимодействия рынков труда и образования, в сфере профориентационных процессов. Также специалистам в сфере туризма могут быть полезны приведенные примеры.

Ключевые слова: рынок труда, профориентация, классификатор профессий, справочник квалификационных характеристик, профессиональный стандарт, туризм.
Табл.: 3. **Библ.:** 15.

Кісь Олександр Петрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: kisaleks@mail.ru

UDC 331.548

Kis O. P. Problems of Informational Supporting the Professional Orientation Processes in Ukraine with Examples in the Tourism Sphere

The article is aimed at studying the problem of structural disparities in the labor market of Ukraine in terms of informational supporting the professional orientation of population and finding ways to overcome this problem. Particularly this aspect of the problem is still the least studied in the national literature. It has been revealed that there are considerable difficulties with access to public documents, such as the Classifier of professions and Reference book of qualification characteristics for these professionals, which should provide society with information about career planning. In addition, it has been estimated that provision of denotations for professions with qualification characteristics does not exceed 50%, and there are predominantly no qualification characteristics of professions requiring high levels of education. The article substantiates the necessity of considering the experience of the United States of America in establishing the national electronic on-line database of professions O*NET. The article is intended for specialists in the sphere of interaction of labor markets and education, as well as sphere of professional orientation processes. The provided examples can also be useful for specialists in the tourism sphere.

Key words: labor market, professional orientation, Classifier of professions, Reference book of qualification characteristics, professional standard, tourism.
Tabl.: 3. **Bibl.:** 15.

Kis Oleksandr P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Tourism, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: kisaleks@mail.ru

Диспропорції на ринку праці є безперечно суттєвою проблемою для економіки України, без вирішення якої важко уявити досягнення стабільного економічного зростання, зростання добробуту населення, зміцнення держави та посідання Україною гідного місця в системі міжнародного поділу праці. Далеко вже не перший рік лунають застереження щодо великої кількості дипломованих спеціалістів з економіки, менеджменту та юриспруденції, у той час як роботодавцям не вистачає кваліфікованих кадрів з технічною освітою.

Зазначена проблема знайшла відображення в роботах українських науковців. Зокрема, державне регулювання ринку праці досліджували: В. Бакуменко, С. Гринкевич, В. Дорофійенко, В. Ільяшенко, Л. Костровець, О. Черниш. Дослідження взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг в Україні здійснювали: Д. Богиня [1], О. Єрмоленко [2, 3], Ю. Коновалов, О. Мартякова [4], Я. Юрик [5, 6].

Проте в переважній більшості робіт, присвячених цій тематиці, акцент робиться на відносинах у межах трикутника «ринок праці – держава – освіта». При

цьому ринок праці переважно аналізується з точки зору попиту з боку роботодавців, а не пропозиції. А пропозиція якщо і розглядається, то, як правило, з позиції державного регулювання діяльності освітніх закладів, а не в аспекті прийняття рішень випускниками шкіл щодо обрання майбутньої професії.

Недостатня увага до інформаційного забезпечення профорієнтаційної роботи обумовила невисоку ефективність спроб держави у 2015 р. привести структуру пропозиції праці у відповідність до потреб ринку праці, які полягали в регулюванні розподілу обсягів державного замовлення на підготовку кадрів у вищих навчальних закладах з акцентом на користь природничо-математичних та інженерно-технічних спеціальностей (напрямів підготовки). Данні щодо змін обсягів державного замовлення вже під час вступної кампанії свідчать про зменшення в багатьох ВНЗ кількості місць державного замовлення на технічні спеціальності (напрями підготовки), за винятком галузі знань «Інформатика та обчислювальна техніка», та збільшення замовлення на економічні спеціальності (напрями підготовки).

У табл. 1 наведено данні по деяких технічних ВНЗ України щодо обсягів державного замовлення на початку липня (ДЗ_л) відповідно до наказу МОН України № 728 від 09.07.2015 р., наприкінці серпня (ДЗ_с) з урахуванням змін внесених наказами № 783, № 825, № 868 та № 889 та різниці у державному замовленні (ЗДЗ) між станом на 09.07.2015 р. і на 21.08.2015 р., коли були внесені останні суттєві зміни. Данні наведені по обсягах державного замовлення на підготовку фахівців освітнього ступеня «бакалавр» на денній формі навчання на основі повної загальної середньої освіти або освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста. При цьому слід зауважити, що за деякими напрямами підготовки обсяг державного замовлення першими наказами зі змінами був збільшений, а потім з урахуванням кількості поданих заяв – зменшений.

Зміни в обсягах державного замовлення на підготовку кадрів здійснюються, як правило, за поданнями самих ВНЗ з огляду на кількість уже поданих заяв абітурієнтів на вступ. Отже, зменшення обсягів державного замовлення на так звані технічні спеціальності свідчить про те, що кількість заяв абітурієнтів за ними була меншою за кількість бюджетних місць, тобто абітурієнти та їх батьки не бажають отримувати відповідну, затребувану на ринку праці Україні, освіту навіть безкоштовно, і водночас готові оплачувати за власні кошти навчання по спеціальностях, за якими ринок праці не відчуває дефіциту дипломованих спеціалістів.

Пояснюється це насамперед низьким рівнем інформованості абітурієнтів та навіть їх батьків щодо професій. Найпершим етапом профорієнтаційної роботи є інформаційний. Перш ніж обрати професію, абітурієнти мають отримати максимум інформації про професії, їх зміст, статус на ринку праці, рівні освіти, перспективи працевлаштування, можливості продовження навчання. Досвід профорієнтаційної роботи автора та роботи в приймальній комісії університету свідчить, що значна кількість абітурієнтів у виборі майбутньої професії ке-

руються передусім своїми уявленнями щодо «престижності» спеціальності (напрямку підготовки) та можливістю отримати бюджетне місце. При цьому суспільне уявлення щодо «престижності» не завжди відповідає реальному розкладу на ринку праці України та світу. Причина тому – брак доступної вичерпної інформації щодо професій.

Проаналізуємо джерела інформації, які мають забезпечувати усвідомлений вибір професії громадянами України.

Один з основних документів – це Класифікатор професій. На сьогодні діє його версія ДК 003:2010, розроблена Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики у 2010 р. На жаль, незважаючи на розвиток електронних засобів комунікації та руху до створення електронного урядування, зацікавленим особам проблематично отримати доступ до актуальної й достовірної інформації на офіційних інформаційних ресурсах. Автору на момент написання статті не вдалося знайти Класифікатор професій ДК 003:2010 на офіційних сайтах Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (саме це міністерство стало центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації після адміністративної реформи), Міністерства соціальної політики, Міністерства інфраструктури, Міністерства освіти і науки України. На офіційному порталі Верховної Ради України в розділі «Законодавство» наведено лише застарілу, скасовану версію – Класифікатор професій ДК 003:2005 [7]. Звісно, останню версію можливо знайти на сайтах неурядових організацій, проте виникає питання щодо достовірності та актуальності такої інформації.

Наступний офіційний документ, який визначає перелік основних робіт, які властиві тій або іншій посаді, та забезпечує єдність у визначенні кваліфікаційних вимог щодо певних посад, – це Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників (ДКХПП). ДКХПП є систематизованим за видами економічної діяльності збірником описів професій, які наведено у Класифікатору професій. У загальних положеннях ДКХПП зазначається, що «Довідник є нормативним документом, обов'язковим з питань управління персоналом на підприємствах, в установах і організаціях усіх форм власності та видів економічної діяльності» [8]. На жаль, і цей нормативний документ, як і Класифікатор професій, складно знайти в повному обсязі на офіційних сайтах органів державної влади. На різних офіційних ресурсах можна відшукати окремі розділи цього документа, але не в повному, систематизованому вигляді. При зверненні до приватних сайтів є ризики, що інформація може виявитися неактуальною і не достовірною.

Крім того, далеко не всі професійні назви робіт отримали описання у випусках ДКХПП. Аналіз Додатка Б Класифікатора професій свідчить, що менше 50% від загальної кількості професійних назв робіт, наведених у Класифікаторі професій, мають відповідні кваліфікаційні характеристики у ДКХПП (4440 з 8966) [9].

У загальних положеннях ДКХПП зазначається, що «Довідник служить для:

Зміни обсягів держзамовлення на підготовку фахівців за освітнім ступенем «бакалавр» на денній формі навчання в окремих ВНЗ у 2015 р.

Галузь знань	ВНЗ 1			ВНЗ 2			ВНЗ 3		
	ДЗ _л	ДЗ _с	ЗДЗ	ДЗ _л	ДЗ _с	ЗДЗ	ДЗ _л	ДЗ _с	ЗДЗ
0102. Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини	7	15	8	10	15	5	x	x	x
0201. Культура	x	x	x	x	x	x	3	8	5
0202. Мистецтво	8	9	1	x	x	x	x	x	x
0203. Гуманітарні науки	30	30	0	12	12	0	3	10	7
0301. Соціально-політичні науки	13	13	0	x	x	x	0	5	5
0303. Журналістика та інформація	10	12	2	x	x	x	x	x	x
0304. Право	15	15	0	x	x	x	x	x	x
0305. Економіка та підприємництво	50	50	0	34	37	3	28	68	40
0306. Менеджмент і адміністрування	69	69	0	45	44	-1	5	10	5
0401. Природничі науки	60	78	18	27	26	-1	15	20	5
0402. Фізико-математичні науки	110	88	-22	47	47	0	x	x	x
0403. Системні науки та кібернетика	185	185	0	83	73	-10	56	41	-15
0501. Інформатика та обчислювальна техніка	641	642	1	284	284	0	250	275	25
0502. Автоматика та управління	218	213	-5	130	130	0	45	38	-7
0503. Розробка корисних копалин	39	26	-13	15	15	0	x	x	x
0504. Металургія та матеріалознавство	170	68	-102	25	20	-5	x	x	x
0505. Машинобудування та матеріалобробка	552	378	-174	232	163	-69	105	81	-24
0506. Енергетика та енергетичне машинобудування	187	136	-51	98	50	-48	40	29	-11
0507. Електротехніка та електромеханіка	391	264	-127	222	160	-62	20	12	-8
0508. Електроніка	218	201	-17	63	38	-25	x	x	x
0509. Радіотехніка, радіоелектронні апарати та зв'язок	385	305	-80	37	32	-5	91	66	-25
0510. Метрологія, вимірвальна техніка та інформаційно-вимірвальні технології	239	124	-115	58	39	-19	23	15	-8
0511. Авіаційна та ракетно-космічна техніка	52	50	-2	x	x	x	215	115	-100
0513. Хімічна технологія та інженерія	190	188	-2	115	104	-11	x	x	x
0514. Біотехнологія	85	100	15	22	22	0	x	x	x
0515. Видавничо-поліграфічна справа	55	46	-9	12	11	-1	x	x	x
0517. Харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції	x	x	x	27	27	0	x	x	x
0701. Транспорт і транспортна інфраструктура	x	x	x	35	26	-9	60	37	-23
0801. Геодезія та землеустрій	x	x	x	x	x	x	20	30	10
1701. Інформаційна безпека	112	112	0	x	x	x	15	15	0
1702. Цивільна безпека	x	x	x	5	5	0	x	x	x

а) розроблення посадових інструкцій працівникам, які закріплюють їх обов'язки, права та відповідальність;

б) складання положень про структурні підрозділи, які визначають їх роль та місце в системі управління підприємством (установою, організацією);

в) формування та регулювання ринку праці;

г) ведення документації про укладення трудового договору (прийняття на роботу), професійне просування, переведення на іншу роботу, відсторонення від роботи, припинення і розірвання трудового договору;

д) присвоєння і підвищення категорій за посадою відповідно до оволодіння особою повним обсягом знань та робіт за результатами кваліфікаційної атестації;

е) організації навчально-виховного процесу в закладах освіти, які готують працівників за професіями відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів» [8].

Таким чином, для ефективного функціонування ринку праці цей документ має велике значення, зокрема і для профорієнтаційної роботи. Навряд чи слід очікувати раціонального обрання професії молоддю, яка

поповнює ринок праці, якщо їй недоступна навіть така базова інформація щодо майбутньої роботи. У зв'язку з цим конче потрібно вирішити зазначені вище проблеми з відсутністю кваліфікаційних характеристик великої кількості професій та доступом до актуальної й достовірної інформації з офіційних джерел.

Стан забезпеченості професій кваліфікаційними характеристиками в ДКХПП можна проілюструвати на прикладі професій туристичної галузі (табл. 2). Інформацію для табл. 2 щодо наявності випусків ДКХПП взято з Додатка Б до Класифікатора професій ДК 003:2010 [9].

З табл. 2 видно, що у сфері туризму найменш забезпечені кваліфікаційними характеристиками професії з 1-го, 2-го та 3-го розділів, які передбачають високий рівень освіти. Незважаючи на це, освітньо-кваліфікаційні характеристики (складові галузевих стандартів освіти) за напрямом підготовки «Туризм» освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» і спеціальністю «Туризмознавство» освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» були якісно прописані.

Таблиця 2

Забезпеченість професій у галузі туризму кваліфікаційними характеристиками в ДКХПП

Код та назва класифікаційного угруповання, професійна назва роботи	Випуск ДКХПП
1	2
1 Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі). 12 Керівники підприємств, установ та організацій. 123 Керівники функціональних підрозділів. 1239 Керівники інших функціональних підрозділів.	
<i>Завідувач номерного фонду готелю (туристичного комплексу та ін.)</i>	-
2 Професіонали. 22 Професіонали в галузі наук про життя та медичних наук. 221 Професіонали в галузі наук про життя та медичних наук. 2213 Професіонали в агрономії, водному господарстві, зооінженерії, лісівництві, меліорації та природно-заповідній справі. 2213.2 Агрономи, гідротехніки, зооінженери, лісоводи та професіонали споріднених професій.	
<i>Фахівець з рекреації</i>	-
24 Інші професіонали. 244 Професіонали в галузі економіки, соціології, археографії, археології, географії, кримінології та палеографії. 2444 Професіонали в галузі філології, лінгвістики та перекладів. 2444.2 Філологи, лінгвісти, перекладачі та усні перекладачі.	
<i>Гід-перекладач</i>	-
248 Професіонали в галузі туризму, готельної, ресторанної та санаторно-курортної справи. 2481 Професіонали в галузі туризму. 2481.1 Наукові співробітники (туризмологія, екскурсознавство).	
<i>Молодший науковий співробітник (туризмологія, екскурсознавство)</i>	-
<i>Науковий співробітник (туризмологія, екскурсознавство)</i>	-
<i>Науковий співробітник-консультант (туризмологія, екскурсознавство)</i>	-
2481.2 Туризмознавці.	
<i>Екскурсознавець</i>	-
<i>Туризмознавець</i>	-
2482 Професіонали в галузі готельної та ресторанної справи. 2482.2 Професіонали із готельної та ресторанної справи.	
<i>Фахівець із гостинності в місцях розміщення (готелі, туристичні комплекси та ін.)</i>	-
<i>Фахівець із готельної справи</i>	-

1	2
Фахівець із ресторанної справи	-
2483 Професіонали в галузі санаторно-курортної справи. 2483.1 Наукові співробітники (рекреалогія).	
Молодший науковий співробітник (рекреалогія)	-
Науковий співробітник (рекреалогія)	-
Науковий співробітник-консультант (рекреалогія)	-
2483.2 Професіонали із санаторно-курортної справи.	
Фахівець із санаторно-курортної справи	-
3 Фахівці. 34 Інші фахівці. 341 Фахівці в галузі фінансів та торгівлі. 3414 Консультанти з подорожей та організатори подорожей.	
Екскурсовод	5*, 81
Інструктор оздоровчо-спортивного туризму (за видами туризму)	-
Організатор подорожей (екскурсій)	81, 67
Організатор туристичної і готельної діяльності	-
Фахівець з готельного обслуговування	-
Фахівець з розвитку сільського туризму	-
Фахівець з туристичного обслуговування	-
Фахівець із конференц-сервісу	-
Фахівець із організації дозвілля	-
Фахівець із спеціалізованого обслуговування	80
Фахівець із туристичної безпеки	-
4 Технічні службовці. 42 Службовці, що обслуговують клієнтів. 422 Агенти з інформування клієнтів. 4221 Агенти з туризму.	
Агент з організації туризму	5*, 81
Конторський (офісний) службовець (подорожі)	-
5 Працівники сфери торгівлі та послуг. 51 Працівники, що надають персональні та захисні послуги. 511 Працівники, що надають послуги в дорозі. 5111 Працівники, що надають послуги в дорозі.	
Агент з доставки замовлених квитків	-
Агент з організації обслуговування авіап перевезень	68
Агент з приймання замовлень на квитки	-
Бортпровідник	68
Бортпровідник судновий	67
Евакуатор	80
Інструктор-провідник бортовий	68
Старший бортовий провідник служби бортпровідників	68
Стюард (послуги у дорозі)	-
Черговий з організації групових пасажирських перевезень	-
Черговий з реєстрації пасажирів	68
Черговий з реєстрації транзитних пасажирів	-
Черговий із забезпечення харчування пасажирів	68
Черговий на зустрічі та посадці пасажирів	-
Черговий по залу (вокзалу, залізничного агентства обслуговування пасажирів)	66, 67
5113 Супроводжувачі у подорожах.	

1	2
Груповод	-
512 Доглядачі будинків та працівники закладів ресторанного господарства. 5121 Доглядачі будинків та чергові в готелях та гуртожитках.	
Консьєрж готельного комплексу	-
Порт'є	87
Стюард (готелі та інші місця розміщення)	-
Черговий по поверху (готелю, кемпінгу, пансіонату)	87
514 Інші працівники, пов'язані з наданням послуг окремим особам. 5149 Інші працівники, пов'язані з наданням послуг окремим особам.	
Інструктор підводного плавання (рекреаційний дайвінг)	-
Інструктор спортивний з туристичного супроводу (за видами туризму)	-
Провідник (за видами туризму)	-

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 р. на заміну галузевим стандартам освіти мають прийти стандарти вищої освіти, які мають враховувати професійні стандарти. Про це зазначено у пункті 3 статті 10:

«3. Стандарт вищої освіти визначає такі вимоги до освітньої програми:

...

6) вимоги професійних стандартів (у разі їх наявності)» [10].

На цей час професійні стандарти можна знайти на офіційному сайті Міністерства освіти і науки України або на сайті електронного архіву «Репозитарій професійних кваліфікацій».

На офіційному сайті МОН України наведено лише 8 скорочених версій професійних стандартів (паспортів професій): «Журналіст мультимедійних видань засобів масової інформації», «Інженер конвертерного виробництва», «Інженер-електрик в енергетичній сфері енергопостачальної компанії», «Інженер-електромеханік гірничий», «Майстер конвертерного виробництва», «Підручний сталевара конвертера», «Редактор мультимедійних видань засобів масової інформації», «Сталевар конвертера» [11]. На сайті електронного архіву «Репозитарій професійних кваліфікацій» – 19 професійних стандартів [12].

Отже, стан речей з розробкою професійних стандартів на цей момент не дозволяє системно застосовувати їх при формуванні освітніх стандартів або при проведенні профорієнтаційної роботи.

Професійні стандарти розробляються і використовуються в багатьох країнах для забезпечення виваженого вибору майбутньої спеціальності працівниками, формування державної політики у сфері зайнятості населення, регулювання відносин між працівниками та роботодавцями, розробки освітніх програм різних рівнів, оцінювання якості освіти.

Корисним для України може бути досвід США зі створення національного інформаційного ресурсу щодо професій – електронна база даних O*NET (*Occupational Information Network*). Метью Маріані вказує серед інших

на такі переваги системи O*NET у порівнянні з DOT (*Dictionary of Occupational Titles* – аналог українського ДКХПП) [13]:

1. O*NET – гнучка система на відміну від фіксованого формату DOT.

2. O*NET відображає професії сучасного (постіндустріального) суспільства, у той час як DOT відповідає потребам індустріального суспільства.

3. У системі O*NET оцінюється уніфікованість вмінь та навичок, що спрощує створення кластерів професій та планування кар'єри в межах такого кластера, а не однієї єдиної професії.

4. Легкість оновлення O*NET у порівнянні з DOT.

O*NET складається з кількох основних підсистем:

1. *Content model (Anatomy of an occupation)* – змістовна модель (анатомія професії), яка визначає ключові характеристики професії через набір стандартизованих дескрипторів.

2. *O*NET-SOC Taxonomy (Aspect of occupations)* – таксономія O*NET (спектр професій). Визначає перелік професій, на відміну від змістовної моделі, яка визначає структуру інформації щодо окремої професії. Періодично оновлюється.

3. *Data Collection (Real-world information)* – збір даних (реальна інформація). Якщо підсистема O*NET-SOC Taxonomy визначає перелік професій, а підсистема Content model визначає загальну структуру інформації по кожній професії, то підсистема Data Collection забезпечує постійне оновлення інформації щодо кожної професії шляхом онлайн-опитування експертів та робітників.

Оцінити корисність інформації щодо професій в системі O*NET можна на прикладі опису деяких професій галузі туризму, наведеного в табл. 3.

На думку автора, варто проаналізувати і врахувати досвід Сполучених Штатів у створенні гнучкої інформаційної системи щодо професій в Україні.

ВИСНОВКИ

1. На ринку праці в Україні спостерігаються структурні диспропорції, які проявляються зокрема у невідповідності структури державного замовлення на під-

Приклад опису професій галузі туризму в системі O*NET США

Професія	Туристичний агент	Туристичний гід
1	2	3
Стиля характеристика	Планувати та продавати клієнтам туристичного агентства транспортні послуги та послуги з розміщення. З'ясувати потрібний пункт призначення, вид транспорту, дати подорожі, засоби розміщення та прийнятний рівень витрат. Також може розробляти, планувати та організовувати маршрути подорожі та продавати турпакети. Може допомагати у вирішенні проблем клієнтів під час подорожі	Планувати, організовувати та здійснювати індивідуальні та групові подорожі, тури та експедиції на велику відстань
Типові назви робіт	Радник з організації автомобільних подорожей, Туристичний агент, Консультант з подорожей, Радник з організації подорожей	Радник з організації круїзів, Гід, Керівник походу на гірських велосипедах, Керівник річного походу, Координатор туру, Директор туру, Туристичний супроводжуючий, Менеджер туру, Туроператор, Керівник туру
Завдання	Стягувати з клієнтів оплату за транспортні послуги та послуги розміщення. Спілкуватися з клієнтами з метою з'ясування потрібного їм пункту призначення, виду транспорту, засобів розміщення, дати подорожі та фінансових обмежень. Обчислювати вартість подорожі та розміщення, використовуючи калькулятор, комп'ютер, тарифні довідники перевізників та готелів, а також призначати ціну турпакета. Бронювати проїзні квитки та місця в готелях за допомогою комп'ютера або телефону. Планувати, описувати, оформлювати та продавати пакетні тури або інсентів-тури, сформовані туроператорами	Розробляти туристичні маршрути, використовуючи знання про пункти призначення та транспортне сполучення. Вирішувати будь-які проблеми з переміщенням, розміщенням та обслуговуванням туристів. Продавати туристичні пакети. Організація подорожі в деталях, включаючи розміщення, транспортне забезпечення, спорядження та доступність медичного обслуговування. Оцінювати рівень послуг, отримуваних під час туристичної подорожі, та звітувати результати дослідження організаторам туру
Інструменти	Струменеві принтери. Персональні комп'ютери. Копіювальні машини. Платіжні термінали. Пристрої для друку квитків	Автобуси. Аптечки першої медичної допомоги. Мікрофони. Рації. Навігатори.
Технології	Програмне забезпечення для бізнес-аналітики та аналізу даних. Електронний календар та щоденник. Система управління взаємодіями з клієнтами. Електронні бази даних та мова запитів. Електронні таблиці.	Бухгалтерське програмне забезпечення. Система управління взаємодіями з клієнтами. Електронна пошта. Навігаційне програмне забезпечення. Електронні таблиці
Знання	Організація типових та індивідуальних послуг. Географія. Організація продажів та маркетинг. Транспорт. Англійська мова.	Організація типових та індивідуальних послуг. Організація продажів та маркетинг. Географія. Діловодство. Менеджмент.

1	2	3
<p>Вміння та навички</p>	<p>Активне слухання – вміння уважно слухати те, що кажуть інші особи, витратити час на розуміння точки зору співрозмовника, ставити належні уточнюючі запитання, не переривати невчасно співрозмовника. Говоріння – спілкування з іншими з метою ефективного передачі інформації. Спрямованість на обслуговування – активний пошук шляхів допомоги людям. Розуміння прочитаного – розуміння тексту документів професійного характеру. Соціальна сприйнятливість – передбачення реакції інших і розуміння, чому вони так реагують</p>	<p>Активне слухання – вміння уважно слухати те, що кажуть інші особи, витратити час на розуміння точки зору співрозмовника, ставити належні уточнюючі запитання, не переривати невчасно співрозмовника. Говоріння – спілкування з іншими з метою ефективного передачі інформації. Спрямованість на обслуговування – активний пошук шляхів допомоги людям. Координація дій – узгодження власних дій з діями інших. Переконливість – вміння впливати на інших з метою зміни їх думок та поведінки</p>
<p>Здібності</p>	<p>Усне сприйняття – здатність слухати та розуміти інформацію та ідеї, які передаються усно за допомогою слів та речень. Виразність мовлення – здатність передавати інформацію та ідеї в усній формі зрозуміло іншим особам. Ясність мови – здатність мовити чітко, зрозуміло. Розпізнавання мови – здатність розпізнавати та розуміти мовлення інших осіб. Письмове сприйняття – здатність читати та розуміти інформацію та ідеї, наведені в письмовій формі</p>	<p>Усне сприйняття – здатність слухати та розуміти інформацію та ідеї, які передаються усно за допомогою слів та речень. Ясність мови – здатність мовити чітко, зрозуміло. Розпізнавання мови – здатність розпізнавати та розуміти мовлення інших осіб. Виразність мовлення – здатність передавати інформацію та ідеї в усній формі зрозуміло іншим особам. Письмове сприйняття – здатність читати та розуміти інформацію та ідеї, наведені в письмовій формі</p>
<p>Типові завдання діяльності (загальні)</p>	<p>Обслуговування, виконання замовлень, робота безпосередньо з людьми (обслуговування покупців у закладах харчування і торгівлі та приймання відвідувачів). Збір інформації (проведення спостережень, сприйняття інформації від інших осіб та її отримання іншими способами з усіх можливих джерел). Робота з обчислювальною технікою (використання комп'ютерів, комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення з метою написання програм, налаштування програмного забезпечення, введення даних та обробки інформації). Продажі або вплив на інших осіб (переконавання інших осіб придбати товари або послуги, а також вплив на думки та дії інших осіб). Комунікації із зовнішнім середовищем організації (спілкування з людьми із зовнішнього середовища організації, представлення організації перед споживачами, суспільством, представниками органів державної та місцевих влад в усній або письмовій формі з використанням телефонного зв'язку або електронної пошти)</p>	<p>Збір інформації (проведення спостережень, сприйняття інформації від інших осіб та її отримання іншими способами з усіх можливих джерел). Налагодження та підтримка міжособистісних стосунків (розвиток конструктивних взаємовигідних робочих стосунків та підтримання їх протягом тривалого часу). Обслуговування, виконання замовлень, робота безпосередньо з людьми (обслуговування покупців у закладах харчування і торгівлі та приймання відвідувачів). Комунікації із зовнішнім середовищем організації (спілкування з людьми із зовнішнього середовища організації, представлення організації перед споживачами, суспільством, представниками органів державної та місцевих влад в усній або письмовій формі з використанням телефонного зв'язку або електронної пошти). Продажі або вплив на інших осіб (переконавання інших осіб придбати товари або послуги, а також вплив на думки та дії інших осіб)</p>
<p>Типові завдання діяльності (галузеві)</p>	<p>Збирати інформацію про споживачів та продукцію з метою визначення потреб споживачів. Здійснювати торгово-розрахункові операції. Калькулювати вартість товарів або послуг. Оформлювати договори купівлі-продажу або інші. Відпускати продукцію або послуги.</p>	<p>Надавати першу медичну допомогу. Задовольняти скарги клієнтів та вирішувати проблеми. Вести фінансові та бухгалтерські записи. Роз'яснити правила, політику та процедури. Організовувати рекреаційну діяльність та події</p>

Примітка: авторський переклад.

Джерело: складено за даними www.onetcenter.org [14, 15].

готовку фахівців у ВНЗ і вподобань абітурієнтів при обранні спеціальності (напрямку підготовки). Однією із суттєвих причин цього, до того ж малодослідженою, є слабка інформованість абітурієнтів щодо специфіки тієї чи іншої професії.

2. Первинну інформацію щодо структури ринку праці та специфіки професій громадяни України мають отримувати з таких нормативно-правових документів, як Класифікатор професій та Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Проте режим доступу до офіційних версій цих документів слід характеризувати як ускладнений і дуже некомфортний для потенційних споживачів цієї публічної інформації. Крім того, не більше 50% професійних назв робіт, затверджених Класифікатором професій, мають описання в Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників.

3. Професійні стандарти, які мають на доповнення до ДКХПП характеризувати професії та, відповідно до чинного законодавства України, використовуватись у процесі розробки стандартів вищої освіти та навчальних програм, на поточний час розроблені та оприлюднені в мізерній кількості. Ця ситуація потребує скорішого вирішення та мобілізації для цього суспільних ресурсів, включаючи інтелектуальний потенціал галузевих організацій роботодавців, об'єднань підприємців, освітніх та наукових установ.

4. Також у процесі вдосконалення системи інформаційного забезпечення профорієнтації в Україні варто проаналізувати вдалий досвід США з розробки гнучкої, динамічної інформаційної системи зі збору та розповсюдження в суспільстві інформації щодо професій – програми O*NET. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Богиня Д. П.** Оптимізація зайнятості, як чинник ефективності праці / Д. П. Богиня // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 1(26). – С. 6–9.
2. **Єрмоленко О. А.** Протиріччя та їх наслідки на ринку праці в Україні / О. А. Єрмоленко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 231–236.
3. **Єрмоленко О. А.** Методи регулювання вітчизняного ринку праці / О. А. Єрмоленко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7. – С. 23–28.
4. **Мартьякова О. В.** Взаємодія ринків праці та освітніх послуг: тенденції перспективи розвитку / О. В. Мартьякова, О. В. Мудра // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-видавничий журнал. – 2012. – № 7 (17). – С. 19–24.
5. **Юрик Я. І.** Ринок праці України: вчора, сьогодні, завтра / Я. І. Юрик, Ю. І. Коновалов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 150–156.
6. **Юрик Я. І.** Аналіз основних тенденцій розвитку ринку праці України / Я. І. Юрик, І. Л. Жук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 173–180.
7. Класифікатор професій ДК 003:2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/vb375609-05>
8. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004 № 336 «Про затвердження Випуску 1 «Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності» Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dcz.gov.ua/ode/doccatalog/document?id=7898

9. Класифікатор професій ДК 003:2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profstandart.org.ua/classifiers/professions>

10. Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

11. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. Професійні стандарти (паспорти професій) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/activity/education/vishha/standarty-prof.html>

12. Реєстр професійних стандартів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profstandart.org.ua/standarts>

13 **Mariani M.** Replace with a database: O*NET replaces the Dictionary of Occupational Titles / Matthew Mariani [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bls.gov/careeroutlook/1999/Spring/art01.pdf>

14. Summary report for: 39-7012.00 – Travel Guides [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.onetonline.org/link/summary/39-7012.00>

15. Summary Report for: 41-3041.00 – Travel Agents [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.onetonline.org/link/summary/41-3041.00>

REFERENCES

Bohynia, D. P. "Optimizatsiia zainiatosti yak chynnyk efektyvnosti pratsi" [Optimization of employment as a factor of efficiency]. *Visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii*, no. 1 (26) (2012): 6-9.

"Klasyfikator profesii DK 003:2005" [Classification of professions DK 003: 2005]. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/vb375609-05>

"Klasyfikator profesii DK 003:2010" [Classification of professions DK 003: 2010]. <http://www.profstandart.org.ua/classifiers/professions>

[Legal Act of Ukraine] (2004). www.dcz.gov.ua/ode/doccatalog/document?id=7898

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

Martiakova, O. V., and Mudra, O. V. "Vzaiemodiia rynkiv pratsi ta osvitynih posluh: tendentsii i perspektyvy rozvytku" [The interaction of labor markets and education: trends and prospects]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (17) (2012): 19-24.

Mariani, M. "Replace with a database: O*NET replaces the Dictionary of Occupational Titles". <http://www.bls.gov/careeroutlook/1999/Spring/art01.pdf>

"Profesiini standarty (pasporty profesii)" [Professional standards (passports professions)]. Ofitsiynyi sait Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. <http://mon.gov.ua/activity/education/vishha/standarty-prof.html>

"Reiestr profesiinykh standartiv" [Register of professional standards]. <http://www.profstandart.org.ua/standarts>

"Summary report for: 39-7012.00 – Travel Guides" <http://www.onetonline.org/link/summary/39-7012.00>

"Summary Report for: 41-3041. 00 – Travel Agents" <http://www.onetonline.org/link/summary/41-3041.00>

Yermolenko, O. A. "Metody rehuliuвання vitchyznianoho rynku pratsi" [Methods of regulating domestic labor market]. *Biznes Inform*, no. 7 (2013): 23-28.

Yermolenko, O. A. "Protyrichchia ta yikh naslidky na rynku pratsi v Ukraini" [Contradictions and their effects on the labor market in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 3 (2014): 231-236.

Yuryk, Ya. I., and Konovalov, Yu. I. "Rynok pratsi Ukrainy: vchora, syohodni, zavtra" [The labor market in Ukraine: yesterday, today and tomorrow]. *Biznes Inform*, no. 8 (2014): 150-156.

Yuryk, Ya. I., and Zhuk, I. L. "Analiz osnovnykh tendentsii rozvytku rynku pratsi Ukrainy" [Analysis of the main trends of the labor market in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6 (2013): 173-180.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

© 2015 **ВАСЬКІВСЬКА К. В., ДАНИЛЮК О. І.**

УДК 368.914

Васьківська К. В., Данилюк О. І. Удосконалення системи пенсійного забезпечення в Україні

У статті виділено переваги накопичувальної пенсійної системи, зокрема, диференціація розмірів пенсії залежно від заробітної плати та ефективності використання пенсійних накопичень. Відмічено, що при запровадженні другого рівня та удосконаленні функціонування третього рівня слід звернути увагу на великий розмір адміністративних витратків в Україні, а зниження адміністративних витрат (тобто підвищення стійкості накопичувальної складової пенсійної системи) може бути досягнуто за рахунок зменшення винагороди суб'єктам інституційної інфраструктури. Наголошено, що запровадження пенсійної системи з умовно-накопичувальними рахунками доцільно розпочати паралельно з обов'язковою накопичувальною складовою. Підкреслено невідповідність реформованої пенсійної системи критеріям стійкості, прийнятності за витратами та справедливості і часткову невідповідність критеріям достатності, надійності, передбачуваності, що призводить до збільшення дефіциту ПФУ та необґрунтованості визначення розміру пенсії. Стверджено, що досягнути належного коефіцієнта заміщення в межах 60–70%, який би гарантував майбутнім пенсіонерам достатній добробут, неможливо лише за допомогою розподільної системи. Тому серед пріоритетних завдань розподільної складової має бути відповідальність за забезпечення майбутніх доходів. Формування ефективної обов'язкової накопичувальної системи повинно доповнюватися належними гарантіями з боку держави та раціональною політикою адміністрування, щоб не допустити надмірної частки управлінських витрат.

Ключові слова: система пенсійного забезпечення, обов'язкове державне пенсійне страхування, коефіцієнт заміщення, умовно-накопичувальні рахунки, ефективна пенсійна система.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 3. **Бібл.:** 10.

Васьківська Катерина Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів суб'єктів господарювання, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: prokopyshakv@gmail.com

Данилюк Олена Іванівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи, Кам'янець-Подільський національний університет ім. Івана Огієнка (вул. Огієнка, 61, м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька обл., 32301, Україна)

E-mail: olene.danilyuk@mail.ru

УДК 368.914

UDC 368.914

Васьковская Е. В., Данилюк Е. И. Усовершенствование системы пенсионного обеспечения в Украине

В статье выделены преимущества накопительной пенсионной системы, в частности, дифференциация размеров пенсий в зависимости от заработной платы и эффективности использования пенсионных накоплений. Отмечено, что при введении второго уровня и совершенствовании функционирования третьего уровня следует обратить внимание на большой размер административных расходов в Украине, а снижение административных расходов (то есть повышение устойчивости накопительной составляющей пенсионной системы) может быть достигнуто за счет уменьшения вознаграждения субъектам институциональной инфраструктуры. Отмечено, что введение пенсионной системы с условно-накопительными счетами целесообразно начать параллельно с обязательной накопительной составляющей. Подчеркнуто несоответствие реформированной пенсионной системы критериям устойчивости, приемлемости по расходам и справедливости и частичное несоответствие критериям достаточности, надежности, предсказуемости, что приводит к увеличению дефицита ПФУ и необоснованности определения размера пенсий. Утверждено, что достичь надлежащего коэффициента замещения в пределах 60–70%, который бы гарантировал будущим пенсионерам достаточное благосостояние, невозможно только с помощью распределительной системы. Поэтому среди приоритетных задач распределительной составляющей должна быть ответственность за обеспечение будущих доходов. Формирование эффективной обязательной накопительной системы должно дополняться надлежащими гарантиями со стороны государства и рациональной политикой администрирования, чтобы не допустить чрезмерной доли управленческих расходов.

Ключевые слова: система пенсионного обеспечения, обязательное государственное пенсионное страхование, коэффициент замещения, условно-накопительные счета, эффективная пенсионная система.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 3. **Библ.:** 10.

Васьковская Екатерина Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов субъектов хозяйствования, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: prokopyshakv@gmail.com

Данилюк Елена Ивановна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной педагогики и социальной работы, Кам'янець-Подольський національний університет ім. Івана Огієнка (вул. Огієнка, 61, г. Кам'янець-Подольський, Хмельницька обл., 32301, Україна)

E-mail: olene.danilyuk@mail.ru

Vaskivska K. V., Danyliuk O. I. Improvement of the Pension System in Ukraine

The article allocates the benefits of funded pension system, in particular, differentiation of pensions depending on salary and efficiency of use of pension savings. It is specified that with introduction of the second level and improving the functioning of the third level attention should be paid to the large amount of administrative costs, whereby reducing administrative costs (i. e. increasing stability of the funded component of pension system) can be achieved by lowering the amount of remuneration to the subjects of institutional infrastructure. It has been noted that a pension system with notional accounts is advisable to introduce with consideration of the funded component, which is mandatory. The article emphasizes inconsistency of the reformed pension system towards the criteria of sustainability, acceptability of costs, fairness, as well as partial inconsistency towards the criteria of sufficiency, reliability, predictability, which leads to an increase in the deficit of the Pension Fund of Ukraine and baselessness in determining amounts of pensions. It has been stated that to achieve an adequate replacement rate within 60-70%, which would guarantee to the future retirees sufficient wealth, will be impossible using the distribution system only. Therefore, priorities of the distribution component must include responsibility for ensuring future revenues. The formation of an effective mandatory funded system should be accompanied by adequate guarantees by the State along with a rational administration policy to prevent excessive share of management costs.

Key words: pension system, compulsory State pension insurance, replacement rate, notional accounts, effective pension plan.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 10.

Vaskivska Kateryna V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance of Business Entities, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: prokopyshakv@gmail.com

Danyliuk Olena I. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Social Education and Social Work, Kamianets-Podilsky National University named after Ivan Ohienko (vul. Ohienka, 61, Kamianets-Podilskii, Khmelnytsky region, 32301, Ukraine)

E-mail: olene.danilyuk@mail.ru

Для економіки України характерним є зростання безробіття, низька питома вага заробітної плати у ВВП, інфляційні коливання, низький рівень пенсій. Останній показник свідчить про недосконалість системи пенсійного забезпечення населення. Тому подальшого поглиблення вимагають питання реформування системи пенсійного забезпечення в Україні. Відповідно, наукові дослідження з проблем удосконалення системи пенсійного забезпечення є актуальними.

Проблемам реформування пенсійного забезпечення присвячені праці українських вчених-економістів: Возняк Г. [1], Іващенко Т. [3], Кириленко О. [4], Лібанової Е. [8] та інших. Разом з тим недостатньо дослідженими є питання відповідності пенсійної системи України сучасним економічним і демографічним тенденціям.

Метою статті є розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи пенсійного забезпечення населення. Для досягнення поставленої мети вирішувались такі завдання: дослідити структуру системи пенсійного забезпечення в Україні та розробити рекомендації щодо подальшого її реформування.

Вирішення проблем пенсійного забезпечення, подолання фінансової незбалансованості ПФУ можливе лише шляхом запровадження багаторівневої системи. Побудову багаторівневої, а точніше, трьохрівневої пенсійної системи було визначено Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [2].

Запровадження обов'язкової накопичувальної системи обґрунтовується тим, що перший рівень (розподільчий) внаслідок прогнозованих негативних демографічних тенденцій не зможе забезпечити належний коефіцієнт заміщення в межах 60–70%, який би гарантував майбутнім пенсіонерам гідний добробут.

До переваг накопичувальних систем відносять, насамперед, диференціацію розмірів пенсій залежно від заробітної плати та ефективності використання пенсійних накопичень. Залежність розмірів пенсії від розміру заробітків і сплачених внесків сприятиме підвищенню трудової активності і зниженню нелегальних доходів громадян. Наступною перевагою накопичувальної системи є незалежність від демографічних чинників, що випливає з особливостей механізму її функціонування, який виключає перерозподільні елементи. Деякі автори справедливо зазначають, що такі системи не зовсім вільні від впливу демографічних процесів, зокрема, зростання тривалості життя в пенсійному віці [3]. Однак збільшення очікуваної тривалості життя при виході на пенсію впливатиме на розмір виплат окремих пенсіонерів, а не на загальний стан пенсійної системи.

Майбутня пенсія залежить, з одного боку, від доходу, отриманого протягом періоду накопичення, а з іншого боку, – від актуарних розрахунків, проведених на дату виплати. Адекватність майбутніх виплат повинна забезпечуватися суворим наглядом за дотриманням вимог пенсійного законодавства і законодавчо встановленими вимогами щодо безпеки зберігання та інвестування пенсійних коштів. До них відносять вимоги до мінімального розміру власного капіталу та розкриття інформації; ліцензійні вимоги до інфраструктурних інститутів (компаній з управління активами, радника з інвестиційних

питань, банку-зберігача, зовнішнього аудитора); вимоги щодо складу та розмежування пенсійних активів й інших активів; наявність зовнішнього актуарія; регулювання розмірів адміністративних витрат і оплати послуг.

Ефективність і надійність інвестування пенсійних активів обов'язкової накопичувальної системи має забезпечуватися такими засадами:

- ✦ обмеженням переліку дозволених інструментів державними цінними паперами, банківськими вкладеннями, акціями та облігаціями вітчизняних та іноземних емітентів та іпотечних активів;
- ✦ існуванням законодавчих гарантій і чіткого механізму повернення депозитів пенсійних фондів із державних банківських установ;
- ✦ спеціальним конструюванням пенсійних облігацій, що передбачає поєднання гарантованої доходності на рівні інфляції з обмеженням кола учасників обігу таких облігацій державними фінансовими установами й учасниками пенсійної системи II і III рівнів;
- ✦ наданням компаніям з управління активами права первинного доступу до аукціонів НБУ із продажу державних пенсійних облігацій;
- ✦ запровадженням інституту маркет-мейкерів пенсійних облігацій;
- ✦ запровадженням інституту рефінансування НПФ з боку НБУ під заставу пенсійних облігацій;
- ✦ інвестуванням в акції та облігації вітчизняних емітентів виключно на первинному ринку (при первинному розміщенні або в контрольні пакети акцій у процесі приватизації). До емітентів застосовуються особливі вимоги: прибутковість за основною операційною діяльністю протягом певного терміну, особливий режим відповідальності менеджменту та власників і додаткові вимоги до корпоративного управління;
- ✦ запровадженням критеріїв відбору таких емітентів та особливим режимом їх відповідальності;
- ✦ спеціальним конструюванням пенсійних активів: визначенням їх переліку, забезпеченням додаткової відповідальності емітента, системою гарантій, страхування тощо [6].

Для підвищення прибутковості пенсійної системи експерти Світового банку пропонують використовувати систему портфелів життєвого циклу. Відповідно до цієї стратегії молоде покоління інвестує свої накопичення в більш ризикові інструменти з підвищеною прибутковістю, а люди старшого віку – в надійніші, хоча і менш прибуткові. З огляду на такий розподіл ризиків і законодавчі обмеження можна запропонувати таку структуру інвестиційного портфеля (табл. 1). Отже, у міру старіння населення стратегія інвестування стає більш консервативною і менш ризикованою.

Використання різних інвестиційних стратегій дозволяє уникнути ризиків для старших вікових груп, вихід на пенсію яких у накопичувальній системі співпадає в часі з кризовими ситуаціями на фінансовому ринку. Для застрахованих осіб молодшого віку наслідки криз нівелюються підвищеним інвестиційним доходом у періоді економічних підйомів.

Рекомендована структура інвестиційного портфеля в системі накопичувального страхування за віковими групами, %

Інвестиційний портфель, вікові групи	Акції резидентів	Акції нерезидентів	Інші цінні папери
Консервативний (особи старше 50 років)	–	–	100
Поміркований (особи 35–50 років)	до 20	до 10	більше 70
Ризиковий (особи молодше 35 років)	20–40	10–20	40–70

Джерело: власне опрацювання.

Важливим заходом щодо зменшення негативного впливу кризових ситуацій на розмір пенсій у накопичувальній системі може стати встановлення гнучкого пенсійного віку [5]. Це створить можливість для учасників «перечекати» період знецінення пенсійних активів і виходити на пенсію в умовах відновлення позитивних інвестиційних тенденцій.

При запровадженні другого рівня і вдосконаленні функціонування третього рівня слід звернути увагу на великий розмір адміністративних витрат в Україні. Зниження адміністративних витрат, а значить підвищення стійкості накопичувальної складової пенсійної системи, може бути досягнуто за рахунок зменшення винагороди суб'єктам інституційної інфраструктури (професійним адміністраторам, компаніям з управління активами, зберігачам). Суттєвими недоліками солідарної системи в Україні є недостатнє корелювання суми сплачених внесків і величини пенсійних виплат, а також відсутність зв'язку між сумою нарахованої пенсії та очікуваною тривалістю життя. Світовий досвід показує, що автоматичне досягнення таких співвідношень може бути досягнуто шляхом запровадження пенсійної системи з умовно-накопичувальними рахунками (NDC). У системі NDC для кожного працівника створюється індивідуальний рахунок, на який зараховуються внески і нараховується умовний дохід за визначеною ставкою. Підставою для розрахунку умовного капіталу може бути темп зростання заробітної плати (Латвія, Польща, Швеція) або темп зростання ВВП (Італія). При виході на пенсію до засобів, накопичених на умовному рахунку, застосовується фактор анuitету, що відображає залишкову тривалість життя даної вікової групи в момент виходу на пенсію. Враховуючи процентну ставку, визначається розмір пенсійних виплат.

Основними передумовами для реалізації NDC є:

1. *Позитивне довгострокове очікуване зростання внесків.* Держава має мати достатній економічний потенціал для підтримки макроекономічної стабільності. При постійній величині або зниженні рівня внесків виникне потреба в підвищенні ставки внесків. Прогнозоване економічне зростання України в майбутньому дає підставу для можливості ефективного функціонування пенсійної системи з умовно-накопичувальними рахунками.

2. *Достатній державний адміністративний потенціал для управління індивідуальними рахунками.* Повинні бути достатні інституційні можливості для збору внесків, поточного їх обліку. В Україні з 2000 р. накопичений певний досвід персоніфікації рахунків. Крім цього, проводиться певна робота з підготовки до запровадження другого рівня – обов'язкової накопичувальної системи.

3. *Достатній політичний потенціал уряду,* щоб зробити довгострокові зобов'язання правдоподібними і сформувати впевненість людей в отриманні в майбутньому достатнього рівня пенсій. Довіра до уряду буде сформована лише при ефективності усіх задекларованих першочергових реформ, принаймні при очевидності перших позитивних наслідків.

Досвід чотирьох країн, що ввели NDC систему, свідчить, що процес здійснення NDC-реформ вимагає великої підготовчої роботи як на технічному, так і на політичному рівні, добрі зв'язки з громадськістю, ефективні адміністративні рамки і добрі правила, щоб впоратися з економічними і демографічними змінами [9].

Найбільш складною проблемою є перехід від старої до нової системи, під час якого мають вирішуватися такі питання: конвертування прав, набутих у рамках старої системи; визначення вікових когорт, що включаються в нову систему. Запровадження пенсійної системи з умовно-накопичувальними рахунками доцільно розпочати паралельно з обов'язковою накопичувальною складовою. Для виявлення можливих результатів запровадження пенсійної системи з умовно-накопичувальними рахунками та обов'язкової накопичувальної складової проведемо актуарні розрахунки, виходячи з таких даних. Темпи приросту заробітної плати та прибутковості інвестицій використані з прогнозів НДІ [7]. Умовний капітал визначений, виходячи з темпів приросту заробітної плати. Як очікувана тривалість життя на пенсії використані прогнозні дані Інституту демографії і соціальних досліджень.

Сума пенсійних виплат у час виходу на пенсію розраховується за формулою:

$$P = \frac{\sum V_n + \sum UK + \sum ДН}{OmP}, \quad (1)$$

де P – сума пенсії; V_n – сума внесків; UK – сума умовного капіталу; $ДН$ – сума додаткових надходжень; OmP – очікувана тривалість життя на пенсії.

Результати актуарних розрахунків показують, що у 2052 р. коефіцієнт заміщення в системі з умовно-накопичувальними рахунками буде становити 31,5%, в обов'язковій накопичувальній – 11,1%. Отримані дані цілком зіставні з показниками інших країн, що використовують систему з умовно-накопичувальними рахунками. Наприклад, у Польщі коефіцієнт заміщення в державній системі становить 28,7%, у Швеції – 31,1% [10]. Таким чином, загальний коефіцієнт заміщення в державній пенсійній системі (розподільній і накопичувальній) становитиме 42,6%, що, звичайно, є недостатньо для забезпечення гідного рівня життя на пенсії. Тому для

збільшення доходів людей пенсійного віку слід покращувати умови для розвитку добровільного пенсійного забезпечення. Для досягнення коефіцієнта заміщення 55,0% необхідно спрямувати в систему добровільного пенсійного забезпечення 7,8% заробітної плати, а для коефіцієнта 60,0% – 11,0%.

Ставка внесків для загального коефіцієнта заміщення 55,0%, у добровільній накопичувальній системі – 12,4% (55,0 – 42,6):

$$x = \frac{y - 0,0109}{1,5845} = \frac{12,4 - 0,0109}{1,5845} = 7,8\% \quad (2)$$

Ставка внесків для загального коефіцієнта заміщення 60,0%, у добровільній накопичувальній системі – 17,4% (60,0 – 42,6):

$$x = \frac{y - 0,0109}{1,5845} = \frac{17,4 - 0,0109}{1,5845} = 11,0\% \quad (3)$$

Таким чином, досягнення у 2052 р. коефіцієнта заміщення на рівні 60,0% можливе лише за рахунок розвитку накопичувальних елементів пенсійної системи – як обов'язкового, так і добровільного (рис. 1).

Отже, основним завданням на найближчу перспективу є, з одного боку, створення умов для розвитку обов'язкової та добровільної накопичувальних пенсійних систем, зокрема посилення інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення як щодо перспектив і можливостей державного та недержавного пенсійного забезпечення, так і щодо порядку функціонування накопичувальних складових. З іншого боку, залучення широкого кола осіб для участі в добровільному пенсійному забезпеченні можливе лише при наявності в них достатньої суми доходів і збільшенні довіри до фінансових інститутів.

Ефективна пенсійна система має відповідати таким принципам: достатність, стійкість, прийнятність за витратами, надійність, передбачуваність і справедливість. Одержані результати підкреслюють невідповідність реформованої пенсійної системи критеріям стійкості, прийнятності за витратами і справедливості і часткову невідповідність критеріям достатності, надійності, передбачуваності. А ці диспропорції пенсійного забезпечення в Україні призводять до збільшення дефіциту ПФУ та необґрунтованості визначення розміру пенсій.

ВИСНОВКИ

Одержані результати дослідження дають підстави стверджувати, що досягнути належного коефіцієнта заміщення в межах 60–70%, який би гарантував майбутнім пенсіонерам достатній добробут, неможливо лише за допомогою розподільної системи. Серед пріоритетних завдань розподільної складової, крім захисту від бідності людей пенсійного віку, повинна бути відповідальність за забезпечення майбутніх доходів. Це означає, що досягнути гідного рівня життя літніх людей можна лише за рахунок розвитку накопичувальних елементів. Для збільшення участі населення в недержавному пенсійному забезпеченні необхідно, по-перше, поступово підвищувати його доходи; по-друге, вживати заходи, які б збільшували довіру до фінансових установ; по-третє, посилити інформаційну кампанію щодо майбутнього пенсійної системи і діяльності пенсійних фондів. Формування ефективної обов'язкової накопичувальній системі, крім цього, має доповнюватися належними гарантіями з боку держави і раціональною політикою адміністрування, щоб не допустити надмірної частки управлінських витрат. ■

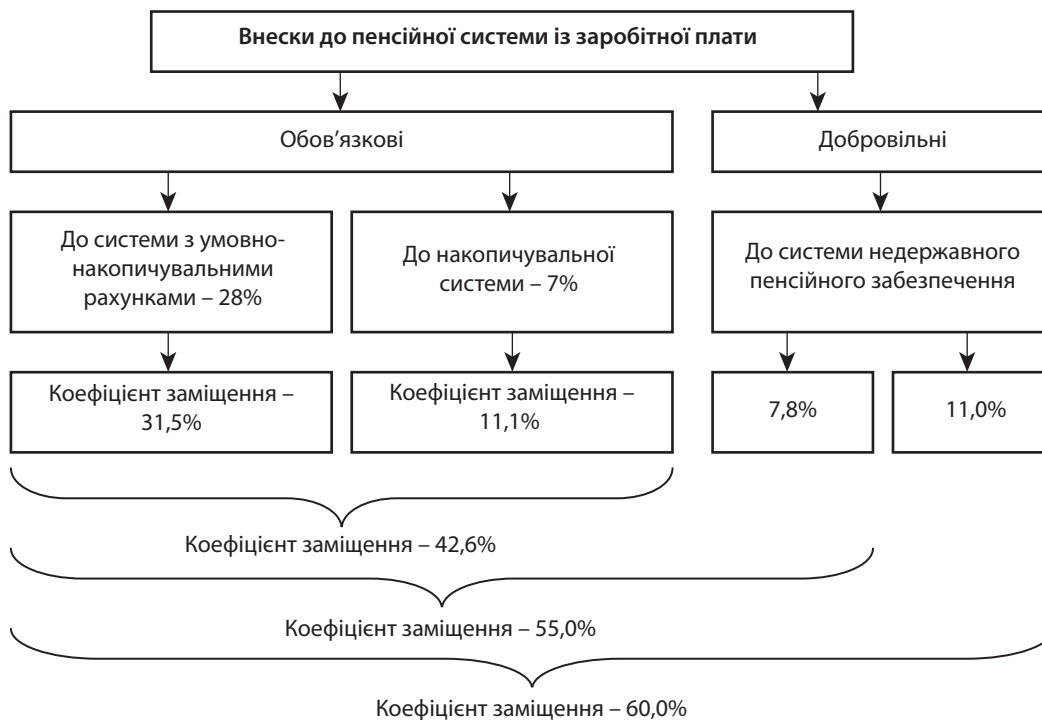


Рис. 1. Формування перспективних коефіцієнтів заміщення в Україні у 2052 рр.

Джерело: власне опрацювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. **Возняк Г. І.** Сучасні механізми реалізації бюджетної політики розвитку: регіональний вимір / Г. І. Возняк // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 187–193.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV. Редакція від 09.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
3. **Іващенко Т.** Оптимізація взаємодії пенсійного страхування та забезпечення в умовах фінансово-економічної кризи / Т. Іващенко // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2010. – № 21. – С. 339–345.
4. **Кириленко О. П.** Захист пенсійних накопичень у контексті інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів / О. П. Кириленко, Г. І. Козак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 38–39.
5. **Коваль О. П.** Місце й роль загальнообов'язкової накопичувальної складової в багаторівневій пенсійній системі України: антикризовий аспект / О. П. Коваль // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 68–75.
6. **Коваль О. П.** Перспективи впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні: вплив на економічну безпеку : монографія / О. П. Коваль. – К. : НІСД, 2012. – 240 с.
7. Основні показники однорівневої пенсійної системи без подовження пенсійного віку / НДІ праці і зайнятості населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pension.kiev.ua/files/okotsyuba_16sep2010_ua.pdf
8. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації : колективна монографія / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 270 с.
9. **Chłoń-Domińczak, A.** The First Wave of NDC – Taking Stock Ten Years Plus Down the Road / Agnieszka Chłoń-Domińczak, Daniele Franco, Edward Palmer. – 2009. – Stockholm : Forsakringskassan. – 55 p.
10. Gross pension replacement rates from public, mandatory private and voluntary private pension schemes [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd-library.org/docserver/download/8111011ec016.pdf?expires=1358877795&id=id&accname=guest&checksum=E6DAE8B6074DA6C822905F36BA549AA6>

REFERENCES

- Chlon-Dominczak, A., Franco, D., and Palmer, E. *The First Wave of NDC – Taking Stock Ten Years Plus Down the Road*. Stockholm: Forsakringskassan, 2009.
- “Gross pension replacement rates from public, mandatory private and voluntary private pension schemes”. <http://www.oecd-library.org/docserver/download/8111011ec016.pdf?expires=1358877795&id=id&accname=guest&checksum=E6DAE8B6074DA6C822905F36BA549AA6>
- Ivashchenko, T. “Optyimizatsiia vzaiemodii pensiinoho strakhuvannia ta zabezpechennia v umovakh finansovo-ekonomichnoi kryzy” [Optimization for pension insurance and ensuring the financial and economic crisis]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 21 (2010): 339-345.
- Kyrylenko, O. P., and Kozak, H. I. “Zakhyst pensiinykh nakopychen u konteksti investytsiinoi diialnosti nederzhavnykh pensiinykh fondiv” [Security retirement savings in the context of the investment of private pension funds]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2012): 38-39.
- Koval, O. P. “Mistse i rol zahalnooboviazkovoï nakopychuvальної складової в багаторівневій пенсійній системі України: антикризовий аспект” [Place and role of mandatory funded component

of a multi-tier pension system in Ukraine: bailout aspect]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2012): 68-75.

Koval, O. P. *Perspektyvy vprovadzhennia zahalnooboviazkovoï nakopychuvальної pensiinoï systemy v Ukraini: vplyv na ekonomichnu bezpeku* [Prospects for the introduction of mandatory funded pension system in Ukraine: the impact on economic security]. Kyiv: NISD, 2012.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>

“Osnovni pokaznyky odnorivnevoi pensiinoï systemy bez podovzhennia pensiinoho viku” [Key figures tier pension system without extending the retirement age]. NDI pratsi i zainiatosti naselennia. http://www.pension.kiev.ua/files/okotsyuba_16sep2010_ua.pdf

Pensiina reforma v Ukraini: napriamy realizatsii [Pension reform in Ukraine: Trends realization]. Kyiv: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010.

Vozniak, H. I. “Suchasni mekhanizmy realizatsii biudzhethnoi polityky rozvytku: rehionalnyi vymir” [Current mechanisms for implementation of fiscal policy: a regional dimension]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2014): 187-193.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2015 ОРЛИК І. О., ВАСИЛЬЦІВ Т. Г.

УДК 330.322: 339.37

Орлик І. О., Васильців Т. Г. Стратегічні напрями розвитку інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі

Метою статті є дослідження актуальності розробки нормативно-методичного забезпечення за основними складовими та напрямками інвестиційно-інноваційного розвитку суб'єкта господарювання (концепції технологічної політики і політики у сфері інформатизації, програми вдосконалення системи розробки та проектування інноваційних товарів) та відносно підготовки і впровадження проектів регламентації роботи персоналу у сфері інвестицій та інновацій, формування системи управління інтелектуальною власністю (патенти, ліцензії, ноу-хау). Проаналізовано сучасний стан інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки в Україні. Обґрунтовано актуальність стратегічних напрямів розвитку інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Запропоновано поетапність стратегічного інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки в Україні.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, торговельні підприємства роздрібною торгівлі, імплементація інвестиційно-інноваційної діяльності, роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки, елементи системи управління інвестиційно-інноваційної діяльності.

Бібл.: 8.

Орлик Ілона Олександрівна – аспірантка, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: ilonka_007@list.ru

Васильців Тарас Григорович – доктор економічних наук, доцент, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: tgvas@mail.ru

УДК 330.322: 339.37

UDC 330.322: 339.37

Орлик И. А., Васильцев Т. Г. Стратегические направления развития инвестиционного обеспечения инновационной деятельности предприятий розничной торговли

Целью статьи является исследование актуальности разработки нормативно-методического обеспечения по основным составляющим и направлениям инвестиционно-инновационного развития предприятия (концепции технологической политики и политики в сфере информатизации, программы совершенствования системы разработки и проектирования инновационных товаров) и относительно подготовки и реализации проектов регламентации работы персонала в сфере инвестиций и инноваций, формирование системы управления интеллектуальной собственностью (патенты, лицензии, ноу-хау). Проанализировано современное состояние инвестиционно-инновационной деятельности предприятий розничной торговли по продаже керамической плитки и сантехники в Украине. Обоснована актуальность стратегических направлений развития инвестиционного обеспечения инновационной деятельности предприятий розничной торговли. Предложена поэтапность стратегического инвестиционно-инновационного развития предприятий розничной торговли по продаже керамической плитки и сантехники в Украине.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, торговые предприятия розничной торговли, имплементация инвестиционно-инновационной деятельности, розничная торговля по продаже керамической плитки и сантехники, элементы системы управления инвестиционно-инновационной деятельностью.

Библ.: 8.

Орлик Илона Александровна – аспирантка, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: ilonka_007@list.ru

Васильцев Тарас Григорьевич – доктор экономических наук, доцент, профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: tgvas@mail.ru

Orlyk I. O., Vasylytsyv T. G. Strategic Directions for Development of Investment Provision of Innovation Activity of Retail Trade Enterprises

The article is aimed at studying relevance of development of normative-methodical provision of the basic constituents and directions of investment-innovative development of enterprise (concepts of both technology policy and policy in the informatization sphere, system for improving the program for developing and projecting innovative products), as well as preparation and implementation of projects for regulation of staff performance in the sphere of investment and innovation, creation of a system for management of intellectual property (patents, licenses, know-how). The current status of investment-innovation activity of the retail trade enterprises for sales of ceramic tiles and plumbing equipment in Ukraine has been analyzed. Relevance of the strategic directions of investment provision to innovation activity of retail trade enterprises has been substantiated. A step-by-step character implementing of the strategic investment-innovative development of retail trade enterprises for sales of ceramic tiles and plumbing equipment in Ukraine has been proposed.

Key words: investment-innovation activity, retail trade enterprises, implementation of investment-innovation activity, retail trade of ceramic tile and plumbing equipment, elements of the system for management of investment-innovation activity.

Bibl.: 8.

Orlyk Ilona O. – Postgraduate Student, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: ilonka_007@list.ru

Vasylytsyv Taras G. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor Head of the Department of Finance and Credit, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: tgvas@mail.ru

Результати аналізу ефективності управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі в Україні дозволяють стверджувати, що, незважаючи на досить активний розвиток,

торговельній сфері притаманні такі проблеми, як обмеженість можливостей достатнього фінансування інвестиційно-інноваційних програм, недостатність впливу та співпраці торгівлі з виробничим сектором щодо ство-

рення спільних торгових марок і виробництва нових інноваційних товарів, обмеженість заходів, спрямованих на формування інтелектуально-кадрового та інноваційного потенціалу, стимулювання інтелектуальної творчої діяльності. Ці проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку характерні для підприємств зі спеціалізованою роздрібною торгівлю керамічною плиткою та сантехнікою. Крім того, низькою залишається частка реалізованих інноваційних товарів, використання об'єктів інтелектуальної власності, обмеженість практик для залучення зовнішніх партнерів до спільної реалізації інвестиційно-інноваційних проектів.

Враховуючи сукупність проблемних аспектів та перешкод інвестиційно-інноваційної діяльності, стратегічне планування розвитку підприємств роздрібною торгівлю об'єктивно необхідно узгодити зі створенням умов інвестиційно-інноваційного саморозвитку. Особливо важливим є інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств за всіма напрямками діяльності суб'єктів торгівлі, форм і відносин із зовнішніми інститутами, суб'єктами сфер суспільного відтворення, зокрема з виробничими підприємствами, адже роздрібні торговельні підприємства з продажу керамічної плитки та сантехніки в сучасний складний період не здатні самотужки здійснювати науково-дослідні роботи та інвестувати у створення об'єктів інтелектуальної творчої діяльності, актуальні відносно розвитку маркетингової та торгово-технологічної діяльності.

При цьому доцільність проектування управлінських рішень із вирішення означених проблем і реалізації перспективних напрямів і пріоритетів розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності обумовлена необхідністю збалансованості та комплексної ув'язки заходів, спрямованих на якісний розвиток підприємств роздрібною торгівлю. Стратегічне планування сприяє усвідомленню напрямів консолідації усіх учасників інвестиційно-інноваційної діяльності з метою розвитку та підвищення ефективності торговельної сфери, збільшення пропозиції інноваційних товарів і торговельних послуг, створення інвестиційно привабливих об'єктів та покращення мотивації до започаткування нових інвестиційно-інноваційних проектів, у т. ч. у сфері міжгалузевого співробітництва [1].

Для досягнення високої ефективності управління інвестиційно-інноваційною діяльністю необхідно визначитись із критеріями оцінювання якості формування та реалізації проектних рішень. Але роздрібна торгівля має свої особливості, товарно-форматні сфери якої значно різняться між собою. Зокрема через спеціалізацію, яка позначається й на обсягах, інвестиційно-інноваційної політики роздрібних торговельних підприємств з продажу керамічної плитки та сантехніки необхідно враховувати й ефективне використання фінансово-інвестиційного потенціалу, і підвищення інноваційної активності, і вплив матеріально-технічного забезпечення на реалізацію інноваційних підходів до розвитку торгової мережі та інституційної системи інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку.

Очевидно, що важливе місце в управлінні розвитком роздрібних торговельних підприємств у інвестиційно-інноваційній сфері належить розробці та обґрунтуванню системи пріоритетних управлінських рішень. Так, на нашу думку, в межах організаційно-економічної складової стратегування інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно врахувати організаційні та фінансово-інвестиційні можливості роздрібних торговельних підприємств, які б дозволили забезпечити збільшення обсягів та підвищення ефективності інвестиційно-інноваційних витрат, сформуванню якісний інтелектуально-кадровий потенціал та покращити мотивацію персоналу до ініціювання інноваційних заходів, підвищити рівень інноваційності торгово-технологічного процесу. Поряд з цим важливо передбачити наявність інституційно-правового забезпечення управління інвестиційно-інноваційною базою та його стандартизацію [2].

Серед критеріїв інвестиційно-інноваційного розвитку роздрібних торговельних підприємств не менш важливе місце відводиться формуванню інфраструктури такої діяльності. Важливо вибудувати внутрішню і зовнішню інфраструктуру, забезпечити прийнятний рівень капіталізації програм інвестиційно-інноваційного розвитку, осучаснити техніко-технологічне забезпечення, матеріально-технічну базу та інформатизацію інвестиційно-інноваційної діяльності, впровадити та розбудувати систему електронного продажу інноваційних товарів та обслуговування покупців через інтернет-мережу.

Але, вважаємо, що організаційно-економічні та інфраструктурні критерії належної інвестиційно-інноваційної активності роздрібною торговельного підприємства недостатні без урахування інституційних умов діяльності. Так, актуальним є інституалізація співробітництва з науково-дослідними та навчальними організаціями, участь у ініціативах суб'єктів фінансово-інвестиційного та інноваційного середовища, наявність співробітництва з різними суб'єктами допоміжної інфраструктури інвестиційно-інноваційної діяльності, планування розвитку міжсекторального, міжгалузевого співробітництва та державно-приватного партнерства в інвестиційній та інноваційній сферах, планування і реалізація перспективних форм комерціалізації результатів інноваційної діяльності, наявність запровадженої практики планування та моніторингу та аналізу реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності [4].

Зауважимо, що перевірка критеріїв інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлю дозволяє зробити висновки відносно наявності передумов для належного її здійснення, повноцінності планування, організації, реалізації та контролю. Більше того, відповідність критеріям дозволяє розпочати роботу з подальшого вдосконалення розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлю. Натомість, невідповідність – дозволяє виявити т. зв. «слабкі» місця і недоліки задля покращення організаційно-економічних, інфраструктурних та інституційних передумов інвестиційно-інноваційного розвитку.

Логічно, щоб після забезпечення виконання базових умов і критеріїв інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки керівництвом були встановлені довго- і короткострокові стратегічні пріоритети в спеціалізованій сфері. Вважаємо за найбільш оптимальне їх формування за функціональними складовими інвестиційно-інноваційної діяльності – товарною, маркетинговою, торговельно-технологічною, управлінською, ринковою, соціально-економічною [5].

Відомо, що забезпечення товарної складової інвестиційно-інноваційної діяльності роздрібного торговельного підприємства значно залежить від можливостей створення та виведення на ринок продуктивних інновацій, а також збільшення частки продажу інноваційних товарів. Звичайно, для роздрібних торговельних підприємств важливо забезпечити та підтримувати високий рівень лояльності споживача. А це можна досягти завдяки створенню та виведенню на ринок інноваційних товарів. Звернімо увагу на те, що до сьогодні на підприємствах із роздрібного продажу керамічної плитки та сантехніки інноваціями вважалося удосконалення асортиментної політики за рахунок постійного розширення супутніх господарських товарів та будівельних матеріалів провідних світових виробників. За сучасних умов інвестиційно привабливим можуть бути інновації з використанням практики 3D-технологій, інстраграмного моделювання чи візуального проектування, що дозволяє споживачу раціонально здійснити закупівлі необхідного обсягу, розмірів керамічної плитки та сантехніки чи інших товарів будівельного монтажу.

Поряд з цим інвестиційно-інноваційні розробки повинні бути доступними та спрямовані на стабілізацію цінової ситуації на ринку. А це передбачає реалізацію інвестиційних заходів, спрямованих на забезпечення цінової доступності інноваційних товарів для населення, поглиблення соціальної диференціації типів об'єктів торгівлі, удосконалення логістичної мережі з реалізації вітчизняної продукції. При цьому окупність таких заходів повинна бути не високою, а по мірі реалізації такої політики і зменшуватись [7].

Більше того, суб'єкти господарювання мають прагнути до збільшення частки продажу інноваційних товарів. Звичайно, підприємства з роздрібного продажу керамічної плитки та сантехніки можуть використовувати різні способи щодо вирішення такого завдання, але інвестиційні витрати при цьому повинні бути максимально низькими. У такому разі об'єктами інвестиційних вкладень доцільно обирати такі товари, які вже просуваються на ринок інноваційними підприємствами малого та середнього бізнесу. При цьому, інвестиційно привабливими можуть бути проекти інвестування в інноваційні підприємства малого та середнього бізнесу як безпосередньо за рахунок власних коштів, так і через участь у венчурних фондах або створення власного венчурного фонду. Це дозволить диверсифікувати інвестиційно-інноваційну діяльність та зменшити рівень фінансового ризику від неефективного використання інноваційних розробок, оскільки, в будь-якому

випадку, інноваційні розробки можна на комерційній основі реалізувати в інших секторах ринку.

Звернімо увагу на те, що для просування на ринок нових товарів та розширення товарно-грошових відносин підприємствам роздрібною торгівлі необхідно впроваджувати маркетингові інновації. Так, важливо спрямувати інвестиційні ресурси на диференціацію форм і методів комплексного стимулювання продажу інноваційних товарів, посилення інформаційно-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності, комерціалізацію та підтримку ринкових інновацій [7].

Ми переконані, що продаж інноваційних товарів потребує використання нових форм і методів, які будуть здатні забезпечити та підтримувати прийнятний рівень лояльності споживачів. У більшості випадків у роздрібній торгівлі новими вважаються, наприклад, способи продажу товарів через мережу Інтернет. Сьогодні для спеціалізованих роздрібних торговельних підприємств така практика досить актуальна та дозволяє забезпечити продаж інноваційних товарів без значних обсягів інвестування. Але ринок розвивається, і споживчі інтереси змінюються в бік того, що поряд із купівлею керамічної плитки та сантехніки покупцю необхідно запропонувати послуги з її встановлення, при цьому на безкоштовній основі. Особливо це стосується ексклюзивних нових для ринку колекцій товарів.

Відомо, що об'єктивними загрозами інвестиційно-інноваційній діяльності суб'єктів господарювання є погіршення достовірності, повноти та втрата доступу до інформації, що призводить до прорахунків у проектуванні фінансово-економічних результатів. Відповідно, локалізація таких загроз потребує посилення інформаційно-аналітичного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності. На нашу думку, роздрібним торговельним підприємствам з продажу керамічної плитки та сантехніки необхідно розробити концепцію з підготовки та промоції інвестиційно-інноваційних проектів, яка включатиме проведення спеціалізованих заходів у ЗМІ (прес-конференції, прес-тури), публічні обговорення ходу реалізації програми інноваційного розвитку (організація та участь у форумах, конференціях, виставках та інших презентаційних заходах), організацію краудсорсингових сесій із залученням співробітників і зовнішніх партнерів у формуванні планів інвестиційно-інноваційного розвитку та веденням спеціалізованих розділів на інтернет-сайті підприємства [8].

Поряд з тим, маркетингові розробки підприємства роздрібною торгівлі в ході вирішення інвестиційно-інноваційних завдань слід вважати реалізованими за умов досягнення прийняттого комерційного результату. А для цього необхідно, щоб інвестиційна та інноваційна активність підприємства була комерціалізована, а виведені на ринок інноваційні товари всіляко фінансово підтримувалися. На нашу думку, комерціалізація та підтримка ринкових інновацій у першу чергу повинна мати на меті зменшення фінансово-інвестиційних ризиків, а в подальшому передбачати організаційно-економічні умови науково-дослідної роботи, розвиток інтелектуальної творчої діяльності персоналу, покра-

щення договірних відносин та ін. Відтак, раціонально сплановані грошові потоки, проведення маркетингових досліджень по конкретному товару та продумана система просування на ринок інноваційних товарів здатні значно зменшити прорахунки в інвестиційні політиці.

Головною метою розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі, на нашу думку, є не стільки збільшення її обсягів та підвищення ефективності, скільки перетворення суб'єкта господарювання та його бізнес-процесів на інвестиційно привабливі комплекси інноваційного розвитку. Таким має бачити розвиток керівництво підприємства, а також такою має стати модель «бачення» підприємства споживачами його товарів, контрагентами та партнерами з інвестиційної, науково-дослідної та інноваційної діяльності [9].

Вважаємо, що цього досягнути без формування належного інтелектуально-кадрового забезпечення об'єктивно неможливо. Відтак, на першому етапі стратегічного інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки важливо зосередитися на формуванні та ефективному використанні інтелектуально-кадрового капіталу інвестиційно-інноваційної діяльності. Для цього необхідно сформувати інформаційно-аналітичну систему управління, яка включатиме методики і стандарти поведінки підприємства в інвестиційно-інноваційній сфері, та розробити і впровадити механізм стимулювання персоналу до інноваційної діяльності.

Актуальною є розробка нормативно-методичного забезпечення за основними складовими і напрямками інвестиційно-інноваційного розвитку суб'єкта господарювання (концепції технологічної політики і політики у сфері інформатизації, програми вдосконалення системи розробки та проектування інноваційних товарів) та відносно підготовки і впровадження проектів регламентації роботи персоналу у сфері інвестицій та інновацій, формування системи управління інтелектуальною власністю (патенти, ліцензії, ноу-хау), механізму ефективної організація науково-дослідної роботи як за рахунок генерації інноваційних ідей всередині підприємства, так і за рахунок аутсорсингу, процедур попереднього ініціювання та участі у розробці технологічних стандартів продажу товарів [3].

Наступний етап перетворення роздрібних торговельних підприємств на інвестиційно привабливі комплекси інноваційного розвитку передбачає розробку та реалізацію інвестиційно-інноваційних проектів. Так, у першочерговому порядку на підприємстві необхідно розпочати капіталізацію торговельно-технологічного процесу та модернізацію об'єктів торгівлі з тим, щоб у процесі комерціалізації інновацій зменшити ризики втрати прибутку, раціонально оптимізувати товарні запаси та досягнути економії операційних витрат. Надалі проектні рішення повинні стосуватися впровадження інноваційних методів продажу товарів та розвитку партнерських відносин з покупцями. Зокрема, необхідно звернути увагу керівництву підприємств на формування культури торговельного обслуговування, розроб-

ку механізмів мотивації праці персоналу, раціоналізацію комерційних відносин з постачальниками, організацію внутрішньомагазинної реклами та інформації. Але реалізація інвестиційних проектів не повинна завершуватися лише практичним впровадження бізнес-ідей, а й урахувати майбутні фінансові очікування від інноваційних розробок. Відтак, актуальною є розробка прогнозу основних показників інвестиційно-інноваційної діяльності та фінансового стану підприємства на довгостроковий період. Хоча перспективе фінансове планування є трудомістким і, окрім висококваліфікованого персоналу, потребує належної інформаційної бази, але для роздрібних торговельних підприємств є важливим, оскільки дозволяє спрогнозувати та оцінити можливі фінансово-інвестиційні ризики, визначити комерційну ефективність проекту в майбутньому періоді та оцінити якість впровадження бізнес-ідей.

Поетапний стратегічний інвестиційно-інноваційний розвиток підприємств роздрібною торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки, на нашу думку, повинен завершуватись імплементацією інвестиційно-інноваційної діяльності у бізнес-процеси. Цільовими орієнтирами мають стати посилення диференціації та розширення сфери інвестиційно-інноваційної діяльності, а також розширення науково-дослідницьких програм зовнішнього міжгалузевого партнерства та інвестиційно-інноваційного співробітництва. Зокрема, окремими інноваціями та об'єктами інвестування можуть бути не лише зміна асортименту товарів чи способів їх продажу, а й часткове перепрофілювання торговельних об'єктів [6].

Для прискорення інвестиційно-інноваційного розвитку роздрібним торговельним підприємствам необхідно привести організаційно-управлінську структуру у відповідність до цілей і завдань інвестиційно-інноваційної діяльності та сформувати і ефективно використовувати інвестиційно-інноваційні внутрішні фонди. Тут слід розвивати такі елементи системи управління інвестиційно-інноваційною діяльністю, як моніторинг інноваційних розробок, пошук і відбір інноваційних ідей і пропозицій, механізми мотивації персоналу до інноваційної діяльності, у т. ч. ув'язки винагороди керівників торговельних об'єктів з інноваційними досягненнями підприємства, об'єктивно-суб'єктивний контроль процесів бізнес-проекування.

ВИСНОВКИ

У вищезазначених фінансово-інвестиційних умовах підприємства для власних об'єктів торгівлі можуть обрати стратегію «подальшого вдосконалення», за якої їх інвестиційна привабливість буде зростати за рахунок оновлення асортиментного переліку супутніх товарів чи стратегію «послідовного зміцнення», яка полягає в тому, що інвестиційні кошти будуть спрямовані не лише на впровадження нових способів торговельного обслуговування покупців, а й на збільшення кількості додаткових послуг непов'язаних з продажем товарів.

Потрібно зазначити, що для досягнення мети стратегічного управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі необхідно усвідомити механізми та засоби активізації інноваційного розвитку, що є предметом подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Маркетинг. Менеджмент. Інновації : монографія / За заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Торговий дім «Папірус», 2010. – 621 с.
2. **Зянько В. В.** Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія / В. В. Зянько. – Вінниця : Універсум, 2008. – 397 с.
3. **Чорна М. В.** Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 212 с.
4. **Чорна М. В.** Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ФОП Шейніна О. В., 2010. – 210 с.
5. **Ковтун Н. В.** Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика: монографія / Н. В. Ковтун. – Київ : ІМЕКС, 2005. – 418 с.
6. **Орлик І. О.** Аналіз стану та напрями посилення інноваційної активності підприємств роздрібної торгівлі / І. О. Орлик // Торгівля. Комерція. Підприємництво : зб. наук. праць. – Львів : Львівська комерційна академія, 2013. – Вип. 15. – С. 35–39.
7. **Орлик І. О.** Оцінювання рівня інвестиційного забезпечення розвитку роздрібних торговельних підприємств / І. О. Орлик // Сучасні проблеми регіонального розвитку : зб. наук. праць. – Вісник аграрного університету. – Пловдив, 2014. – Т. 1. – С. 276–281.
8. **Орлик І. О.** Проблемні аспекти розвитку інноваційної діяльності в торгівлі в Україні та напрями їх подолання / І. О. Орлик // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства : зб. наук. праць. Серія економічна. – Донецьк : Донецький державний університет управління, 2013. – Вип. 259, Т. 14. – С. 272–279.

REFERENCES

- Chorna, M. V., and Hlukhova, S. V. *Otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv* [Evaluating the effectiveness of innovation activity]. Kharkiv: KhDUKht, 2012.
- Chorna, M. V., and Hlukhova, S. V. *Formuvannia efektyvnoi investytsiinoi polityky pidpriemstva* [Building an effective investment policy of the company]. Kharkiv: FOP Sheinina O. V., 2010.
- Kovtun, N. V. *Statystychnе doslidzhennia investytsiinoho protsesu ta investytsiinoi diialnosti: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Statistical Research investment process and investment: theory, methodology, practice]. Kyiv: ІМЕКС, 2005.
- Marketynh. Menedzhment. Innovatsii* [Marketing. Management. Innovation]. Sumy: Papirus, 2010.
- Orlyk, I. O. "Analiz stanu ta napriamy posylennia innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstv rozdrubnoi torhivli" [Analysis of trends and promotion of innovation in retail trade]. *Torhivlia. Komertsiiia. Pidpriemnytstvo*, no. 15 (2013): 35-39.
- Orlyk, I. O. "Problemni aspekty rozvytku innovatsiinoi diialnosti v torhivli v Ukraini ta napriamy ikh podolannia" [Problematic aspects of innovation in trade in Ukraine and ways of their solution]. *Rozvytok ekonomichnykh metodiv upravlinnia natsionalnoi ekonomikoiu ta ekonomikoiu pidpriemstva. Seriiia ekonomichna*, vol. 14, no. 259 (2013): 272-279.
- Suchasni problemy rehionalnoho rozvytku* (2014): 276-281.
- Zianko, V. V. *Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku* [Innovative entrepreneurship: the nature, mechanisms and forms of development]. Vinnytsia: Universum, 2008.

ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ: ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КУЛЬТУРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ

© 2015 ТКАЧЕНКО С. О., ДЯДІН А. С.

УДК 658.849

Ткаченко С. О., Дядін А. С. Електронна торгівля: шляхи підвищення культури обслуговування споживачів

Розглядаються основні види електронної торгівлі та їх особливості. Наведено порівняльну характеристику стаціонарного та віртуального магазинів. Визначено класифікацію форм електронної торгівлі, яка, на думку авторів, на даний момент є найбільш повною. Узагальнено та систематизовано підходи вітчизняних і зарубіжних науковців щодо визначення сутності поняття «електронна торгівля». Аналізуючи матеріали, опубліковані в науковій літературі, автори намагаються оцінити переваги електронної торгівлі, що сприятимуть підвищенню якості обслуговування споживачів. Особливу увагу приділено визначенню поняття якості торговельного обслуговування, тому що саме вона є запорукою успіху ведення бізнесу.

Ключові слова: дистанційна торгівля, електронна торгівля, сутність електронної торгівлі, класифікація електронної торгівлі.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Ткаченко Сергій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри соціально-економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. Льва Ландау, 27, Харків, 61080, Україна)

E-mail: sergey_tkachenko@ukr.net

Дядін Андрій Сергійович – викладач кафедри соціально-економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. Льва Ландау, 27, Харків, 61080, Україна)

E-mail: dyadin@meta.ua

УДК 658.849

UDC 658.849

Ткаченко С. А., Дядин А. С. Электронная торговля: пути повышения культуры обслуживания потребителей

Рассматриваются основные виды электронной торговли и их особенности. Приведена сравнительная характеристика стационарного и виртуального магазинов. Определена классификация форм электронной торговли, которая, по мнению авторов, на данный момент является наиболее полной. Обобщены и систематизированы подходы отечественных и зарубежных ученых касательно определения сущности понятия «электронная торговля». Анализируя материалы, опубликованные в научной литературе, авторы пытаются оценить преимущества электронной торговли, которые способствуют повышению качества обслуживания потребителей. Особое внимание уделено определению понятия качества торгового обслуживания, так как именно оно является залогом успеха ведения бизнеса.

Ключевые слова: дистанционная торговля, электронная торговля, сущность электронной торговли, классификация электронной торговли.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Ткаченко Сергей Александрович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой социально-экономических дисциплин, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. Льва Ландау, 27, Харьков, 61080, Украина)

E-mail: sergey_tkachenko@ukr.net

Дядин Андрей Сергеевич – преподаватель кафедры социально-экономических дисциплин, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. Льва Ландау, 27, Харьков, 61080, Украина)

E-mail: dyadin@meta.ua

Tkachenko S. O., Dyadin A. S. Electronic Commerce: Ways to Improve the Culture of Servicing Customers

The article considers the main types of e-commerce and their features. A comparative characteristic of both stationary and virtual stores has been provided. The most complete classification of the forms of e-commerce for the present, according to the authors, has been defined. The approaches by domestic and foreign scientists to the definition of essence of the notion of «electronic commerce» have been generalized and systematized. Analyzing the materials, published in the scientific literature, the authors try to assess the benefits of e-commerce, which would contribute to improving the quality of customer service. Particular attention is paid to the definition of the quality of commercial servicing, as it is the key to successful business.

Key words: distance trade, e-commerce, nature of e-commerce, classification of e-commerce.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Tkachenko Sergiy O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Social and Economic Disciplines, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. Lva Landau, 27, Kharkiv, 61080, Ukraine)

E-mail: sergey_tkachenko@ukr.net

Dyadin Andriy S. – Lecturer of the Department of Social and Economic Disciplines, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. Lva Landau, 27, Kharkiv, 61080, Ukraine)

E-mail: dyadin@meta.ua

Електронна торгівля в Україні з'явилася порівняно недавно, що визначає перспективність обраного напряму дослідження. Як це і буває з новим напрямом у науці, визначень електронної торгівлі багато, однак, на наш погляд, жодне з них не відображає повноти цього явища.

З розвитком теле- і радіокомунікаційних засобів з'явилися нові види реалізації, що отримали визначення як телекомунікаційні. Ми розрізняємо такі форми реалізації: телешопінг; телевізійна реклама прямого відгуку; інформаційно-рекламні програми.

Для телешопінгу застосовують цілодобові теле/радіо канали, що розглядаються як особливий формат мовлення, і до них не застосовуються обмеження за

тривалістю програм. Асортимент пропонованих товарів змінюється залежно від часу ефіру, глядацької аудиторії і результатів реалізації. Проте, такі способи реалізації не отримали ще великого поширення.

Телевізійну рекламу прямого відгуку використовують багато підприємств-продавців з метою просування товарів, викуповуючи ефірний час. Після демонстрації або прослуховування ролика, тривалість якого не перевищує хвилини, зазвичай, вказуються номери телефонів або адреси в Інтернеті, за якими покупець може негайно відреагувати – тобто зробити замовлення.

Інформаційно-рекламні програми виступають комбінацією комерційного повідомлення та пізнавальної інформації. Така програма триває зазвичай від 15 до

30 хвилин і детально знайомить з товаром і його якими, при цьому в студію часто запрошуються експерти, які створюють видимість об'єктивності суджень. Телемагазини не прагнуть показати будь-який закінчений асортимент товарів, пропозиція складається з тих товарів, які показані в роликах.

Окремо слід зазначити, що телемагазин (радіо-магазин) розраховує на покупця, що здійснює покупку спонтанно.

Сьогодні під електронною торгівлею розуміють, реалізацію товарів і послуг через мережу Інтернет. При цьому в секторі електронної торгівлі розрізняють підприємства, що здійснюють реалізацію лише за допомогою електронної мережі, і підприємства, що використовують її як додатковий канал збуту. Завдяки тому, що зазначений спосіб реалізації зводить до мінімуму витрати (не потрібно розсилати каталоги, обробка замовлень відбувається автоматично і т. д.), ця форма торгівлі є найбільш перспективною у своєму розвитку. Практично кожне підприємство електронної торгівлі має у своєму розпорядженні сьогодні веб-сторінку з пропозицією товарів і можливістю зробити замовлення. Інтенсивність використання електронних мереж торговельно-розсильних підприємств залежить, насамперед, від схильності цільової групи, на яку воно націлено. На нашу думку, у найближчий час в Україні варто чекати збільшення інтернет-реалізації, що можна розглядати як додатковий ресурс розвитку ринку.

Складність дослідження електронної торгівлі полягає у відсутності аналітичних публікацій про стан і перспективи розвитку в цій сфері. Відсутній інтегрований комплексний підхід щодо вирішення питань ефективної діяльності електронної торгівлі та дієвих технологічних методів реалізації.

Із зазначеної тематики основна частина наукових праць належить зарубіжним авторам: Імері В., Козьє Д., Коннекут Д., Крейнак Дж., Мак-Картні М. П., Пейтл К., Уолл Д. А., Хебрейкен Дж. У вітчизняній та російській літературі тема електронної торгівлі певною мірою висвітлена в роботах: Бикова В. А., Галкіна С. Є., Гурова Г. Г., Кобелева О. А., Новомлинського А. М., Соколова О. М., Юрасова А. В., Успенського І. В.

Так, на думку Д. Козьє, «... електронна торгівля – це торгівля через мережу Інтернет за допомогою комп'ютерів покупця і продавця. Предметом електронної торгівлі може бути будь-який продукт (товар, послуга, інтелектуальна власність, продукт у цифровому форматі). Електронна торгівля народила нову форму організації торговельних підприємств – віртуальні майданчики, віртуальні магазини, віртуальні вітрини і т. ін. Наприклад, фірма Amazon із Сіетла (США, штат Вашингтон), не маючи традиційних магазинів, продає книжкову продукцію через Інтернет-магазин» [1].

А. В. Юрасов стверджує, що «електронна торгівля ґрунтується на інформаційних технологіях, при веденні якої взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну або безпосереднього фізичного контакту» [2].

А. Новомлинський вказує, що «електронна торгівля – це форма бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним чином» [3].

О. А. Кобелев вважає, що «... під електронної торгівлею слід розуміти технології здійснення комерційних операцій та управління виробничими процесами із застосуванням електронних засобів обміну даними» [4].

Дослідник В. О. Соболев у статті «Сутність основних понять Інтернет-торгівлі» пропонує таке визначення: «...це організація і технологія процесу купівлі-продажу товарів, в якому весь цикл комерційної транзакції або її частина відбувається електронним способом із використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово економічних інструментів за допомогою реклами й розповсюдження товарів і послуг у мережі Інтернет» [6].

Трактування категорії «електронна торгівля», яку ми поділяємо, дана В. В. Гуровим. Він під електронною торгівлею розуміє вид господарсько-економічної діяльності, де об'єктом дії є товарообмін, купівля-продаж товарів, а також обслуговування покупців за допомогою мережі Інтернет, і де по завершенню електронної дії відбувається передача права власності або права користування речовим товаром або послугою покупцеві. Далі автор зазначає, що електронна торгівля являє собою лише одну зі складових електронної комерції та вивчає здійснення покупок за допомогою комп'ютерних мереж.

Із самого початку електронна торгівля сприймалася як перенесення на електронне поле стандартних комерційних інструментів. Можливість застосувати перевірені й усталені інструменти для введення нової торгової технології (нової моделі торгівлі) позначилися вкрай позитивно. Насамперед, це полегшує психологічне сприйняття нововведення, оскільки все нове і незрозуміле зазвичай людині лякає. До того ж, напрацьована в традиційній торгівлі база знань може бути запозичена частково або повністю для нових технологій.

У країнах Західної Європи і в Сполучених Штатах сьогодні триває справжній бум навколо електронної торгівлі. Уряди цих країн вживають рішучих заходів для забезпечення масового доступу свого населення до всесвітніх електронних мереж. Окремі великі компанії (Ford Motors, Intel) забезпечують кожного свого співробітника безкоштовним домашнім комп'ютером, підключеним до електронної мережі. Незважаючи на економічну кризу, інтернет-торгівля в США і країнах Західної Європи є одним з найбільш швидкозростаючих ринків. В Європі на інтернет-шопінг у минулому році припало 5,9% від загального обсягу роздрібного товарообігу. При цьому найбільше купували в Інтернеті британці, їх витрати склали 52,1 млрд євро, що суттєво більше, ніж витратили жителі Німеччини (39,2 млрд євро) і Франції (31,2 млрд євро). Так, на зазначені країни припадає більше 70% європейської онлайн-реалізації [7].

В Україні все набагато скромніше, але кількість користувачів, підключених до Інтернету, неухильно зростає.

Сьогодні основним завданням, що стоїть перед електронною торгівлею, як галуззю економічної науки, є формування наукового визначення понять електронної торгівлі, її сутності та предметної галузі.

В Інтернет-технологіях, як і в інших нових або відомих науках чи формах діяльності людини, виникають нові терміни та визначення. Одні з них є вже ustalеними, інші стають спірними. Пов'язано це з тим, що використання Інтернет-технологій у господарській діяльності підприємств різноманітне: від створення єдиного внутрішнього інформаційного середовища до повної інтеграції бізнесу у всесвітню електронну мережу та зовнішньої взаємодії із суб'єктами ринку через неї, що дозволяє пов'язати в єдиний ланцюг виробника, постачальника і споживача.

Як уже зазначалося вище, процес обігу товарів складається з двох етапів: купівлі товарів, що означає передачу їх виробниками торговим організаціям, і реалізацію товарів споживачам. Звідси випливає, що збільшення періоду обертання чинить негативний вплив на кругообіг суспільного продукту та на ефективність виробництва. Тому перед електронною торгівлею стоїть завдання мобілізації наявних резервів з прискорення реалізації [10].

Визнаючи теоретико-методологічну цінність виконаних наукових досліджень, слід зазначити, що проблематика розвитку функціональної діяльності електронної торгівлі до теперішнього часу не має комплексного завершеного характеру.

У зв'язку з цим ми пропонуємо визначення електронної торгівлі як специфічної форми реалізації, заснованої на системі знань щодо обороту товарів на основі інформаційних технологій що інтегрує торговельну діяльність у внутрішньому та зовнішньому середовищі

підприємства, підкоряючись міжнародним правилам торгівлі та базується на глобальній ієрархічно організованій електронній системі.

Водночас, поняттю «електронна торгівля» в спеціалізованій літературі відповідають такі синоніми, як «віртуальна торгівля», «Інтернет-торгівля», «і-торгівля». Разом з тим найбільш часто вживаним є термін «електронна торгівля».

Для довершення покупки дистанційним способом потрібна серйозна мотивація, оскільки найбільш поширеною формою торгівлі все ж є стаціонарна роздрібна торгівля. В Україні у 2014 р. 87% усього роздрібного товарообігу приходилося на стаціонарну торгівлю [8]. При покупці дистанційним способом, як ми вже відзначали, товар не можна побачити на власні очі, не можна випробувати його, у даному випадку доводиться лише поклатися на його опис і зображення. Отже, повинні існувати такі мотиви, які б компенсували визначені зауваження, а бажання покупця завжди було підкріплено його мотивацією.

У сучасних умовах розвиток сфери роздрібної торгівлі безпосередньо пов'язаний із загальним економічним розвитком країни, тому відбувається зниження числа підприємств роздрібної торгівлі всіх форматів.

У цих умовах основним завданням суб'єктів є не тільки доведення товарів до кінцевого споживача, а й активний вплив на формування споживчого попиту, при одночасному забезпеченні якісного рівня торговельного обслуговування.

Питання утримання рівня якості торговельного обслуговування актуальна для споживачів і підприємств



Рис. 1. Форми електронної торгівлі

роздрібною торгівлі. Зі зниженням рівня життя споживачі стають більш вимогливі до рівня торговельного обслуговування, а суб'єкти господарювання змушені підвищувати якість технологічного обслуговування, що сприяє додатковому охопленню споживачів і збільшенню прибутку. Разом з тим, орієнтація на споживача в галузі управління якістю сприяє підвищенню якості товарів і послуг в цілому. Таким чином, виникає велика конкуренція у виробництві товарів і наданні послуг.

Якість торговельного обслуговування забезпечує торговельному підприємству соціальний та економічний ефекти. Соціальний ефект проявляється у завоюванні значної кількості покупців і якісному задоволенні попиту, а економічний ефект полягає в максимізації прибутку підприємства, що характеризує ефективне забезпечення покупців кращими товарами задля задоволення їхніх потреб [9].

Таким чином, існують різні підходи щодо визначення поняття «якість торговельного обслуговування», які зводяться до такого:

- ✦ набір дій або програм, спрямованих на поліпшення процесу здійснення покупки;
- ✦ задоволення споживчих очікувань і відповідність очікуваної споживачем цінності;
- ✦ сукупність характеристик процесу та умов торговельного обслуговування покупців;
- ✦ надання послуг;
- ✦ моральні, естетичні, психологічні та правові аспекти взаємин продавця і покупця;
- ✦ здатність утримати покупця з боку роботи персоналу;
- ✦ сукупність засобів і методів, що забезпечують задоволення покупців у товарах і послугах, тощо [11].

Порівняльний аналіз різних точок зору з приводу предмета дослідження дозволив встановити, що якість торговельного обслуговування трактується як і властивість товару, і як діяльність продавця, спрямована на задоволення потреб покупця в процесі придбання товару та/або послуги та ін. Поряд з цим, досліджувана категорія представляється як сукупність характеристик процесу та умов торговельного обслуговування або сукупність засобів і методів, що забезпечують задоволення покупців в товарах і послугах.

З урахуванням того, що дане поняття багатоаспектне і його зміст трактується окремими авторами неоднозначно, нами пропонується компонентний підхід до сутнісного тлумачення якості торговельного обслуговування, відповідно до якого найбільш доцільним є виділення таких компонентів, як товарна пропозиція та якість товарів, форма обслуговування і методи продажу товарів, мерчандайзинг, послуги, персонал.

Виходячи з цього, під якістю торговельного обслуговування нами розуміється сукупність показників, що відображає властивості товарів з точки зору їх споживчої вартості та умови процесу торговельного обслуговування, з позиції максимальної відповідності очікування сприйняттю споживачем якості торговельного обслуговування на підприємствах роздрібною торгівлі.

Ян Тиме у своїй книзі «Дистанційна торгівля» наводить таку мотивацію покупок:

- 1) недостатня кількість підприємств роздрібною торгівлі в регіонах;
- 2) не завжди зручний для клієнтів час закриття роздрібних магазинів;
- 3) зручність здійснення покупки, не виходячи з будинку;
- 4) скорочення витрат при покупці;
- 5) анонімність покупок;
- 6) ексклюзивність запропонованих товарів;
- 7) спонтанність покупок (товар купують у відповідь на миттєву пропозицію);
- 8) некомерційні мотиви до покупки (наприклад, благодійність) [5].

Стабільність розвитку електронної торгівлі обумовлена постійністю інформаційного потоку.

Реалізація товарів, безсумнівно, є мистецтвом. Якщо товар продається через класичний магазин, то це передбачає наявність приміщення, в якому на прилавках і вітринах викладені товари. Щоб збільшити кількість бажаючих придбати товар, продавець застосовує рекламні прийоми (аудіо- та відеоролики, продавців-консультантів і т. ін.), а найголовніше – для збільшення товарообігу немає необхідності збільшувати торгові площі.

У віртуальному магазині основні атрибути такі самі, але вони мають іншу організацію. Перш за все, віртуальний магазин – це представництво в електронній мережі шляхом створення Web-сервера для реалізації товарів і послуг іншим користувачам [12]. Визначенню «віртуальний магазин» відповідають синонімічні поняття «Інтернет-магазин» або «електронний магазин». Суть електронного магазину в тому, що його співробітники (адміністратори, продавці, касири) і покупці, будучи роз'єднані територіально, можуть обмінюватися інформацією через електронні засоби зв'язку при повній відсутності особистого контакту.

ВИСНОВКИ

Просування товару через комп'ютерну мережу є однією з основних функцій електронної торгівлі та представляє цілий комплекс дій, спрямованих на реалізацію товару: підготовка і використання контенту, рекламні операції, індивідуальні консультації покупців, підвищення культури обслуговування.

Цінність електронної торгівлі для покупця полягає в економії часу на пошук і покупку потрібного йому продукту. Для продавця цінність електронної торгівлі полягає в потенційній можливості охопити своєю торгівлею незліченну кількість покупців. Таким чином, слід констатувати, що застосування такої послуги, як електронна торгівля, сприятиме підвищенню культури обслуговування споживачів та розвитку ринку в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Козьє Д. Електронная коммерция / Д. Козьє / Пер. с англ. – М. : Издательско- торговый дом «Русская редакция», 1999. – 288 с. – С. 6.

Порівняльна характеристика віртуального та класичного магазинів

Традиційний (стаціонарний) магазин	Віртуальний (електронний) магазин
Міся розташування об'єкта	
Торгівельний зал розташований в певному приміщенні	Представництво в мережі Інтернет шляхом створення Web-сервера
Правила вибору товару	
Покупець, пересуваючись торговим залом, оглядає викладений товар	Покупець переглядає сторінки сервера (здійснює серфінг) з метою вибору товару
Покупець отримує консультацію у продавця при особистому контакті	Покупець отримує консультацію у продавця через комп'ютерну мережу або телефоном
Покупець вибирає товар, а продавець випишує рахунок на оплату товару	Покупець вибирає товар. Заповнює електронний кошик. Визначає правила доставки і оплати. Підтверджує свої наміри ідентифікацією
Правила оплати товару	
Покупець оплачує рахунок через касу	Покупець оплачує товар раніше обраним способом (система електронних платежів або готівкою)
Правила доставки товару	
Продавець вручає покупцеві його товар	Продавець пересилає товар раніше обраним способом

2. Юрасов А. В. Електронна комерція : учеб. пособие. – М. : Дело, 2003. – 480 с. – С. 44.

3. Новомлинский Л. Електронна Комерція. Тенденції розвитку в мирі і в Росії / Леонід Новомлинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tops.ru/publishing/pub_007.html

4. Кобелев О. А. Електронна комерція : учебное пособие / О. А. Кобелев / Под. ред. проф. С. В. Пирогова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009. – 684 с.

5. Тиме Я. Дистанційна торгівля / Ян Тиме / Пер. с нем. Л. А. Болховитиной ; науч. ред. А. В. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 384 с. – С. 51–54.

6. Соболев В. О. Сутність основних понять Інтернет-торгівлі / В. О. Соболев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33645.doc.htm

7. Європейці воліють купувати в Інтернеті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.100news.tv

8. Бутко М. Роль малого підприємництва у прискоренні процесів інноваційного розвитку в Україні / М. Бутко, О. Попело // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 49–53.

9. Варналій З. С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи / З. С. Варналій, А. П. Павлюк // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 64–73.

10. Гуккаев В. Б. Розничная торговля / В. Б. Гуккаев. – М. : Мир, 2004. – 218 с.

11. Саченко С. Легалізація електронної комерції: мнение бизнеса, оценка юристов / С. Саченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2014/6/5/111996.htm>

12. Трубін І. О. Правові засади функціонування електронних грошей у сфері електронної комерції : монографія / І. О. Трубін. – К. : Алерта, 2013. – 136 с.

REFERENCES

Butko, M., and Popelo, O. "Rol maloho pidpriemnytstva u pryskorenni protsesiv innovatsiinoho rozvytku v Ukraini" [The role of small entrepreneurship in pryskorenni processes of innovation development in Ukraine]. *Ekonomist*, no. 5 (2011): 49-53.

Gukkaev, V. B. *Roznichnaya trgovlya* [Retail]. Moscow: Mir, 2004.

Kobelev, O. A. *Elektronnaya kommertsiya* [E-commerce]. Moscow: Dashkov i Ko, 2009.

Koze, D. *Elektronnaya kommertsiya* [E-commerce]. Moscow: Russkaya redaktsiya, 1999.

Novomlinskiy, L. "Elektronnaya Kommertsiya. Tendentsii razvitiia v mire i v Rossii" [E-commerce. Development trends in the world and in Russia]. www.tops.ru/publishing/pub_007.html

Sobolev, V. O. "Sutnist osnovnykh poniat Internet-torhivli" [The essence of the basic concepts of Internet commerce]. http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33645.doc.htm

Sachenko, S. "Legalizatsiia elektronnoy kommertsii: mnenie biznesa, otsenka yuristov" [Legalization of e-commerce: business view, the assessment of lawyers]. <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2014/6/5/111996.htm>

Time, Ya. *Dstantsionnaya trgovlya* [Distance Selling]. Moscow: Vershina, 2006.

Trubin, I. O. *Pravovi zasady funktsionuvannia elektronnykh hroshei u sferi elektronnoi komertsii* [Legal principles of operation of electronic money in e-commerce]. Kyiv: Alerta, 2013.

Varnalii, Z. S., and Pavliuk, A. P. "Male pidpriemnytstvo Ukrainy iak chynnyk rehionalnoho rozvytku: stan ta perspektyvy" [Small Entrepreneurship Ukraine as a factor of regional development: Status and Prospects]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2004): 64-73.

"Yevropeitsi voliiut kupuvaty v Interneti" [Europeans prefer to buy online]. www.100news.tv

Yurasov, A. V. *Elektronnaya kommertsiya* [E-commerce]. Moscow: Delo, 2003.

КОН'ЮНКТУРНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

© 2015 РАХМАН М. С.

УДК 338.46(48).017

Рахман М. С. Кон'юнктурний аналіз розвитку готельної індустрії як складової туризму України

Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану, основних проблем і перспектив розвитку індустрії гостинності в Україні як головної складової туристичної галузі. Обґрунтовано, що готельна послуга є ключовим параметром готельного продукту в наданні клієнтові різноманітного готельного сервісу. Виконано кон'юнктурний аналіз інфраструктури готелів та аналогічних засобів розміщення за типами та формами власності, а також структури розміщених осіб у динаміці. Досліджено вплив зально-політичних і соціально-економічних чинників на розвиток готельної галузі й зниження попиту серед внутрішніх та іноземних туристів. Запропоновано перспективні напрями розвитку туризму та готельного бізнесу з метою створення високоприбуткової туристичної галузі, яка змогла б задовольняти потреби внутрішніх та іноземних туристів у світлі останніх тенденцій з урахуванням природно-рекреаційного, соціально-економічного, історико-культурного потенціалів країни та її національних особливостей.

Ключові слова: послуга, готельний продукт, засоби розміщення, турист, іноземець, номерний фонд, рейтинг, прогноз.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 21.

Рахман Махбубур Сидикович – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: rahmanms@yandex.ua

УДК 338.46(48).017

UDC 338.46(48).017

Рахман М. С. Кон'юнктурный анализ развития гостиничной индустрии как составляющей туризма в Украине

Rahman M. S. A Market Analysis of Hospitality Industry Development as a Part of Tourism in Ukraine

Цель статьи состоит в исследовании современного состояния, основных проблем и перспектив развития индустрии гостеприимства в Украине как главной составляющей туристической отрасли. Обосновано, что гостиничная услуга является ключевым параметром гостиничного продукта в предоставлении клиенту разнообразного гостиничного сервиса. Выполнен конъюнктурный анализ инфраструктуры гостиниц и аналогичных средств размещения по типам и формам собственности, а также структуры размещенных лиц в динамике. Исследовано влияние общеполитических и социально-экономических факторов на развитие гостиничной отрасли и снижение спроса среди внутренних и иностранных туристов. Предложены перспективные направления развития туризма и гостиничного бизнеса с целью создания высокоприбыльной туристической отрасли, которая смогла бы удовлетворять потребности внутренних и иностранных туристов в свете последних мировых тенденций с учетом природно-рекреационного, социально-экономического, историко-культурного потенциалов страны и ее национальных особенностей.

The article is concerned with examining the current state, main problems and prospects of the development of hospitality industry in Ukraine as the main component of the travel and tourism industry. Hotel services are proved to be a key indicator of the hotel product providing customers with a wide range of hotel services. A market study of hotel infrastructure and other similar kinds of accommodation by ownership as well as the structure of accommodated guests in dynamics have been carried out. The influence of the general political, social and economic factors on the development of hospitality industry as well as decline in demand among domestic and foreign tourists have been considered. The perspective directions for travel and hospitality industry development have been offered to set up a highly profitable hospitality industry able to meet the needs of both domestic and foreign tourists according to the latest global trends, taking into account natural-recreational, socio-economic, historical-cultural of the country and its national characteristics.

Key words: service, hotel product, means of accommodation, tourist, foreigner, room supply, rating, forecast.

Pic.: 5. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 21.

Ключевые слова: услуга, гостиничный продукт, средства размещения, турист, иностранец, номерной фонд, рейтинг, прогноз.

Рис.: 5. **Табл.:** 3. **Библ.:** 21.

Рахман Махбубур Сидикович – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Rahman Mahbubur S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Marketing and Management of Foreign Economic Activities, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: rahmanms@yandex.ua

Сфера послуг (третинний сектор) утворює ядро постіндустріальної економіки [1] як виробничо-економічна система, функціонуючи за законами ринкової економіки в конкурентному середовищі, орієнтує свою діяльність (виробничі, торгово-технологічні, комерційні, організаційно-економічні процеси) на вимоги і потреби сучасного ринку [2] та в багатьох аспектах визначає її основні макроекономічні параметри, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення.

Найвищі показники розвитку серед послуг спостерігаються у сфері міжнародного туризму, бо він одно-

часно впливає на розвиток економіки регіону і залежить від неї, саме тому заслуговує серйозної уваги.

Сьогодні обсяг бізнесу туризму дорівнює або навіть перевершує експорт нафти, продукти харчування або автомобілі. Розвиток туризму привів до зростання «індустрії гостинності» як головної складової туристичної галузі, яка охоплює готельне та ресторанне господарство, туристичні, транспортні та інші види послуг [3]. Готельний сервіс, надзвичайно поширений в інших країнах, містить у собі цілий комплекс послуг для туристів і є ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку туризму та сприяє створенню додаткової кількості робочих місць в Україні.

Теоретичні аспекти готельного сервісу, закономірностей його розвитку і принципів взаємодії з іншими сферами послуг висвітлені у працях зарубіжних вчених: Ф. Бастія, Т. Хім, Р. Браймера, С. Бартлетта, К. Енергон-Томас, Дж. Р. Уокер, Х.-А. Шреплер та ін.

Значний науковий внесок у розробку структурно-типологічних ознак туристичного ринку, принципів його сегментації, територіальної організації та регіонального розвитку національної туристичної та готельної індустрії здійснили українські вчені В. М. Алієва-Барановська, Р. І. Балашова, І. К. Беляєвській, І. Дахно, В. Євдокименко, Н. Є. Кудла, Н. Коніщева, О. Любіцева, Е. У. Майдебура, М. П. Мальська, Р. М. Моторин, Г. Б. Мунін, В. Пазенок, П. Р. Пуцетайло, А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева, Л. Г. Рождественська, Х. Й. Роглев, Є. В. Самарцев, В. Федорченко та ін.

Окремі теоретичні та прикладні аспекти функціонування готельного бізнесу досліджені в працях українських та російських вчених: А. Агафонові, В. Аполія, С. І. Байлика, М. Бойко, А. Виноградської, Р. Волкова, С. Василю, І. Єгорові, Л. Іванові, В. Карсекіна, В. Квартальнова, Н. Кузнецові, М. Пивоварова, А. Румянцева, Т. Ткаченко.

Сьогодні успіх асоціюється не з володінням речами, а з якістю життя, тому міжнародна торгівля послугами набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу [4]. Сучасний стан господарювання вітчизняних підприємств готельного господарства характеризується нестійкими тенденціями розвитку, що в основному обумовлюється сезонними коливаннями попиту і неможливістю створення запасів специфічного продукту – готельної послуги [5], зростанням цін на послуги та недостатнім рівнем якості обслуговування при невисокій еластичності попиту [6], організаційним консерватизмом процесу управління та впливом зально-політичних і соціально-економічних чинників: події на Майдані, анексія Криму, війна на Сході, ускладнення відносин з Росією потягли за собою знецінення гривні, зниження матеріального добробуту населення та зменшення обсягів в'їзного туризму.

Головною метою політики у розвитку туризму та курортів на період до 2022 р. є створення умов для збільшення потоку туристів (як іноземних, так і внутрішніх), а також конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності [7]. Необхідною умовою розвитку туризму в Україні є ефективне функціонування готельної індустрії, що дає близько 60% усіх доходів від туризму.

Метою статті є проведення кон'юнктурного аналізу сучасного стану індустрії гостинності в Україні (як головної складової туристичної галузі) та дослідження її основних проблем і перспектив розвитку.

Згідно з останнім випуском «Барометра міжнародного туризму» ЮНВТО, із січня по червень 2015 р. туристичними напрямками в усьому світі було прийнято близько 538 млн міжнародних туристів, що на 21 млн

більше в порівнянні з аналогічним періодом 2014 р., «незважаючи на зростання нестабільності, туризм продовжує закріплювати досягнуті ним за минулі п'ять років позитивні результати, забезпечувати розвиток та економічні можливості в усьому світі», – сказав Генеральний секретар ЮНВТО, Талеб Ріфаї [8]. В умовах посиленої конкурентної боротьби на міжнародному туристичному ринку зростає роль своєчасного та якісного надання послуг, активними учасниками якого є підприємства готельно-ресторанного бізнесу, що в більшості країн світу виокремились у самостійну галузь економіки.

З точки зору Г. Я. Круль [9], поняття «гостинність» (англійською «*hospitality*») походить від латинського «*hospitium*» (госпиції), в основі терміна лежить слово «*host*» (хазяїн), «*hospice*» (притулок), «*hotel*» (палац або будинок палацового типу, призначений для перебування в ньому важливих гостей).

Гостинність – це одне з понять цивілізації, яке завдяки прогресу і часу перетворилося на потужну індустрію, в якій працюють мільйони професіоналів, створюючи все краще для споживачів послуг (туристів). Індустрія гостинності включає в себе різні сфери діяльності людей – туризм, відпочинок, розваги, готельний і ресторанный бізнес, громадське харчування, екскурсійну діяльність, організацію виставок і проведення різних наукових конференцій.

Згідно із «Законом про туризм» [10]:

- ✦ *готель* – підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається з шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням;
- ✦ *готельна послуга* – дії (операції) підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням і тимчасовим проживанням. Готельна послуга складається з основних і додаткових послуг, що надаються споживачу відповідно до категорії готелю;
- ✦ *аналогічні засоби розміщення* – підприємства будь-якої організаційно-правової форми власності, що складаються з номерів і надають обмежені готельні послуги, включно зі щоденним заправлінням ліжок, прибиранням кімнат та санвузлів [10].

Готельна послуга має споживчу вартість, результат якої може набувати як матеріальної, так і нематеріальної форми. Готельна послуга як товар суттєво задіяна у формуванні суспільного продукту та є ключовим у розумінні її сутності, сфери діяльності, закономірностей та тенденцій розвитку. Готельні послуги доцільно розглядати як провідну систему в структурі готельного комплексу. Головною метою такої системи є реалізація принципу гостинності.

У практиці управління широко використовується термін «готельний продукт», або продукт «готель», що підкреслює комплексний характер готельної пропозиції. З погляду маркетингу, на думку Мальської М. П.

[11], у терміні «продукт» поєднуються поняття «товари» і «послуги». При розгляді готельних послуг як «продукту» виділяють три рівні:

- ✦ окремі послуги і групи послуг;
- ✦ продукт «готель» як комплекс послуг;
- ✦ розширений продукт.

Ринок готельних послуг – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з господарською діяльністю спеціалізованих підприємств у наданні клієнтові різноманітного готельного сервісу залежно від цін, які утворюються у процесі виробництва, реалізації та організації споживання цих послуг.

Кількість готелів в Україні порівняно з туристськими країнами світу незначна. У Великій Британії, наприклад, функціонує близько 260 тис. готелів. У країнах Європи кількість великих готелів становить 15–25% від загальної кількості готельних господарств, 75–85% – мотелі та готелі сімейного типу [12].

Український готельний ринок істотно поживався після перемоги України і Польщі в тендері на право проведення чемпіонату Європи з футболу «Євро-2012». У 2011 р. кількість готелів та аналогічних засобів розміщування зроста майже у двічі. За оцінками вітчизняних готельєрів, у 2012 р. в українські чотири- і п'ятизіркові готелі інвестовано 300 млн, і в столиці з'явилися 35 нових готелів на 100–250 номерів кожний [13].

Як футбольний захід, Євро-2012 пройшло на дуже високому рівні та довело здатність України приймати на своїй території великі міжнародні спортивні події. Якою ціною це далось країні – вже інше питання. Головне – аеропорти та стадіони були побудовані, у приймаючих містах відкрилися десятки нових готелів, на вулицях з'явилися покажчики англійською мовою, серйозних нарікань з боку іноземних гостей не було. У підсумку імідж країни як туристичного напрямку все ж таки дещо покращився [14]. Хоча фінал європейського чемпіонату з футболу і не став туристичним дивом, але в цілому додав балів іміджу України (з 133 країн) як туристичного напрямку у світовому туристичному рейтингу [15] в порівнянні з деякими сусідніми країнами за 2012 р. (табл. 1).

За індексом конкурентоспроможності подорожей і туризму у 2013 р. Україна піднялася на 9 позицій за два роки (76-е місце в 3,98 бала із 140 країн), однак цей результат нижче більшості порівнюваних країн (Румунії – 4,04 бала та Росії – 4,16 бала). Україна випереджає Росію по регуляторному середовищу та за людськими ресур-

сами, але істотно програє практично за всіма складовими субіндексу бізнес-середовища та інфраструктури. Україна займає високі позиції за коефіцієнтом паритету купівельної спроможності (31-е місце), за винятком послуг українських аеропортів і готелів, ціни на які явно завищені (відповідно 107-е та 110-е місця). За станом культурних і природних ресурсів Росія входить в топ-40 країн світу, у той час як Україна посідає останні місця в першій сотні рейтингу. Якість навколишнього середовища в Україні оцінюється лише на рівні 104-го місця, а за кількістю відомих видів тварин Україна потрапляє лише на 82-е місце [15].

Згідно з даними Держкомстату, якщо у 2010 р. кількість готелів та аналогічних засобів розміщування становила 1731 одиницю, то у 2013 р. їх кількість складала 3582 (рис. 1)[16]. Гучні події 2014 р.: Майдан, анексія Криму, війна на Сході істотно вплинули на стан галузі та призвели до значної втрати готелів та аналогічних засобів розміщування.

Доходи від діяльності готелів та аналогічних засобів розміщування у 2014 р. скоротилися на 42% проти минулого періоду, що становило 3,4 млрд грн; було прийнято 3 813 970 осіб, що на 30% менше проти 2013 р., з яких 13,8% – іноземці (527 120 осіб) (рис. 2); у середньому в галузі було зайнято 26 644 штатних працівників (зменшення на 30%) [16].

Протягом 2011–2013 рр. іноземці складали приблизно 23% загальної кількості обслуговуваних осіб, а у 2014 р. – 13,8%. Це спричинено занесенням України багатьма країнами світу до «червоного поля», які не рекомендували своїм туристам відвідувати нашу країну. 97,1% іноземців від загальної кількості зупинялися в готелях, якщо у 2013 р. в готелях розмістилося 1 084 204 особи, то у 2014 р. – 485 048 осіб, що на 55% менше. Структурні зміни в розподілі іноземців, які зупинялися в готелях за 2013–2014 рр., за країнами світу представлено на рис. 3.

У зв'язку з політичною ситуацією різко скоротилася кількість туристів з Російської Федерації, які складали до 50% іноземних туристів в Україні у 2013 р., а в 2014 р. – 14,6%. Непряме підтвердження зниження інтересу туристів з Москви, Санкт-Петербурга та інших міст Росії, на думку Андрія Федоренка, підтверджує історія запитів в пошуковому сервісі Яндекс про рекламу готелів Одеси, кількість яких скоротилася з 33 тис. у 2013 р. до 13 тис. у 2014 р. [17]. Зміни відбулися стосовно всіх країн, звідки

Таблиця 1

Світовий туристичний рейтинг за 2012 р., у балах

Показники рейтингу	Болгарія	Польща	Росія	Україна
Індекс глобальної конкурентоспроможності в туризмі	50	58	29	77
Субіндекс людських, культурних, природних ресурсів	46	29	38	103
Субіндекс цінової конкурентоспроможності туризму	73	105	108	116
Пріоритетність туризму для уряду	101	126	127	125
Ефективність маркетингу та брендінгу	88	114	122	113

Джерело: розроблено автором за [15].

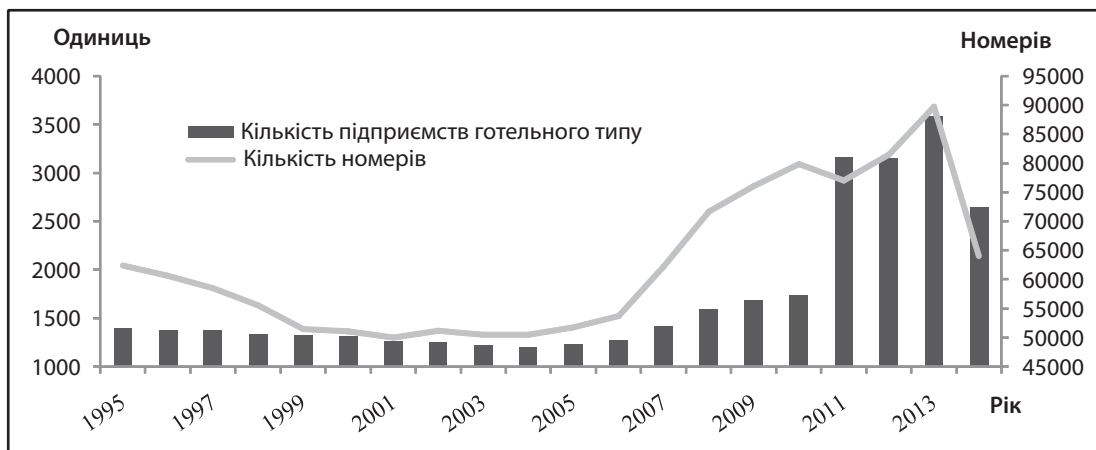


Рис. 1. Динаміка кількості готелів та аналогічних засобів розміщування й номерного фонду за 1995–2014 рр., одиниць
 Джерело: розроблено автором за [16].

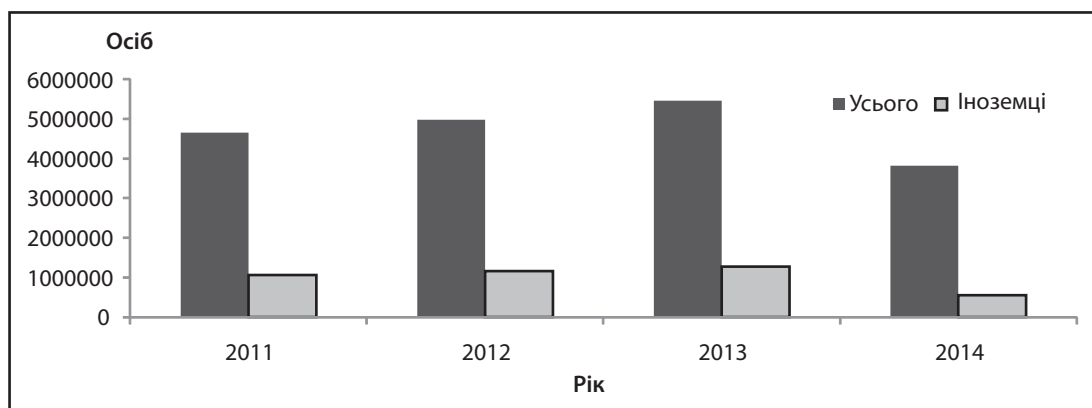


Рис. 2. Динаміка кількості розміщених осіб у готелях та аналогічних закладах, осіб
 Джерело: розроблено автором за [16].

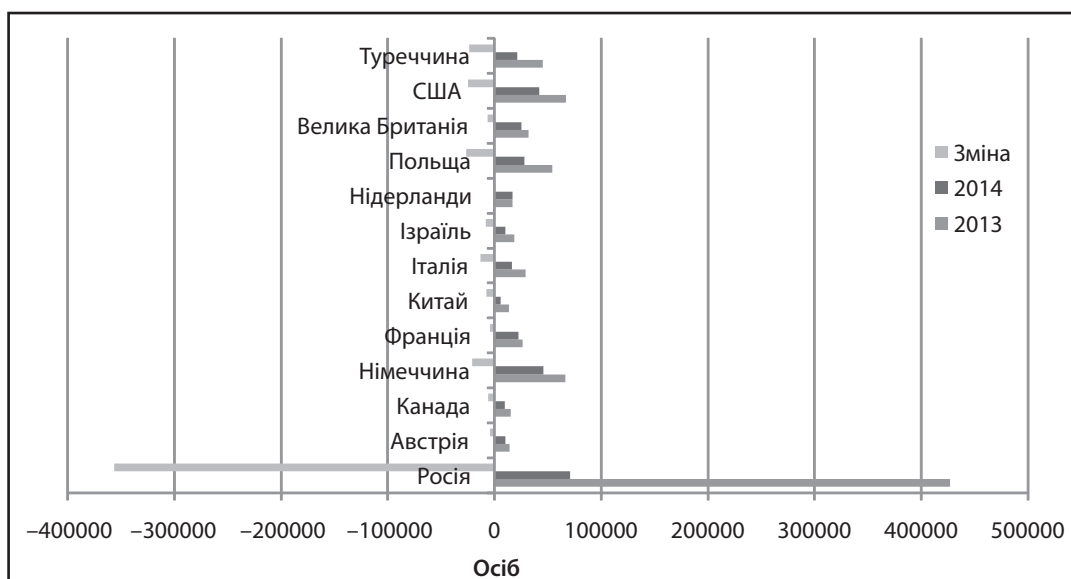


Рис. 3. Структурні зміни в розподілі іноземців, які були розміщені в готелях юридичної форми власності у 2013–2014 рр. за країнами, осіб

Джерело: розроблено автором за [16].

прибули туристи, за виключенням Нідерландів (-0,8%, або на 28 осіб менше проти минулого періоду).

Найбільш бажані клієнти для українських туроператорів, готелів, ресторанів – іноземці, тому відстеження світових трендів у туризмі допоможе зрозуміти першочергові очікування в іноземців і що потрібно зробити, щоб задовольнити їхні потреби. Складна політична ситуація «змусила» туристичну галузь не тільки міняти орієнтири із зовнішнього туризму на внутрішній, але і підштовхнула до об'єднання, до пошуку нових форм залучення туристів. У поведінці європейських туристів є загальні тенденції, однак існують і особливості: наприклад, жителів Мальти (12%) і Латвії (16%) менше приваблює сонце/пляж, ніж туристів з Греції (61%) і Словенії (66%) [17].

Залучити нового клієнта (туриста) набагато складніше, ніж якісно обслужити існуючого і мотивувати його на повторну покупку. За результатами маркетингового дослідження за підтримки Європейської Комісії – *Preferences of Europeans towards tourism* до мотивацій повторного відвідування того ж самого місця відпочинку європейські споживачі назвали природні особливості (48%) (рис. 4) [18]. А на другому місці – якість розміщен-

ня. Конкурувати за європейського туриста необхідно не цінами, а природними особливостями та якістю розміщення. Незважаючи на те, що рівень цін при виборі місця для відпочинку знаходиться на 4 місці (23%), при плануванні відпочинку фінансові причини є основними у відмові від подорожі.

Велика розмаїтість підприємств готельного обслуговування, а також періодична поява нових їх видів відрізняються за призначенням, місткістю, поверховістю, типами конструкцій, рівнями цін та комфорту, режимами експлуатації (цілорічні, сезонні), місцем розташування (місто, курорт тощо), функціональним призначенням, забезпеченістю харчуванням, тривалістю проживання в них, рівнями цін. Розподіл готельних підприємств за типами та їх структурні зрушення за 2011–2014 рр. представлено в табл. 2 [16].

Найбільш частку номерів їх загальної кількості у 2014 р. мали готелі – 80,8%, на мотелі припадало 2,7%, на хостели та кемпінги – по 0,4 та 0,2% відповідно, на гуртожитки – до 3,1%, решту 12,8% номерів містили інші заклади готельного типу (рис. 5).

Згідно зі звітом у 2011 р. в Україні було в 5 разів менше готельних номерів на 100 чоловік населення, ніж в Естонії, і у 2 рази менше, ніж у Туреччині. В Іспанії



Рис. 4. Маркетингові дослідження переваг європейських туристів стосовно повторного відвідування

Джерело: розроблено автором за [18].

Таблиця 2

Розподіл готельних підприємств за типами та їх структурні зрушення за 2011–2014 рр.

Тип	Кількість, од.				Темп зростання, %		
	2011	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Готелі	1398	1551	1761	1523	110,9	113,5	86,5
Мотелі	98	119	151	138	121,4	126,9	91,4
Хостели	5	9	24	28	180,0	266,7	116,7
Кемпінги	18	19	23	11	105,6	121,1	47,8
Гуртожитки	157	150	144	118	95,5	96,0	81,9
Інші	1486	1296	1479	827	87,2	114,1	55,9
Усього	3162	3144	3582	2645	99,4	113,9	73,8

Джерело: розроблено автором за [16].

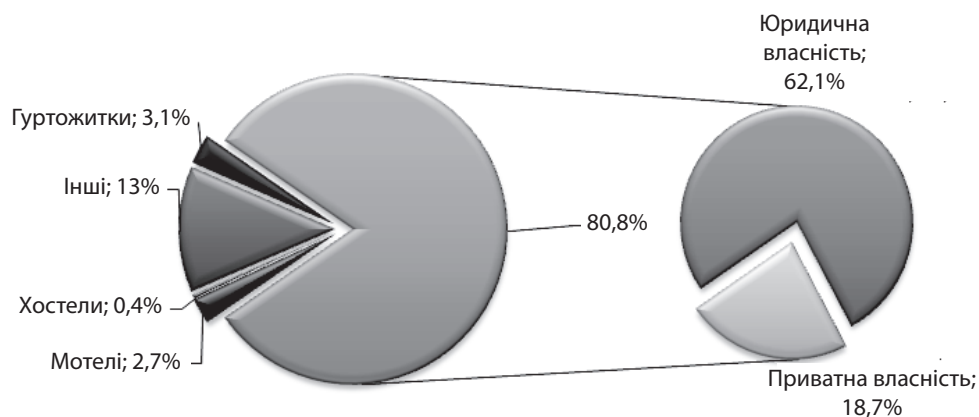


Рис. 5. Структура номерного фонду у 2014 р., %

Джерело: розроблено автором за [16].

припадає 2 номери на 100 людей, у Фінляндії – 1 номер. А в Україні – 0,2 номера [19]. Ціни в українських готелях вище, ніж у Туреччині. Можливо, це пов'язано з наявністю в Туреччині більшої кількості доступних номерів, з більш низькою вартістю, за рахунок чого вирівнюється вартість номера. У такому випадку турецькі готелі більше клієнтоорієнтовані, ніж українські.

Наявність достатньої кількості готельних номерів під час проведення ЄВРО-2012 було однією з вимог УЄФА до України. Потрібно було надати 19602 готельних номери в готелях 3-х категорій [13]. Переважну більшість номерного фонду у 2014 р. склали номери 1 категорії (стандарт), 39,05% юридичної власності та 15,0% – приватної. П'яту частину загального фонду становлять номери «Люкс», з яких 15,8% знаходяться в юридичній власності та лише 5,0% – у приватній. Найбільша частка готелів у юридичній формі власності – 76,9%, а мотелів, власниками яких є фізичні особи – підприємці, – 68,3% (табл. 3).

За регіонами заклади готельного господарства розташовані нерівномірно. Найбільшу кількість готелів, що знаходилися в юридичній формі власності, та номерний фонд у 2014 р. мали м. Київ (17551 готель на 10295 місць), Львівська область (10503 на 5292 місця) та Одеська область (7118 на 3657 місць) [16]. Ці регіони впливають на формування рейтингів туристичних

районів за наявністю закладів готельного господарства. Високі рейтинги столичного регіону пов'язані ще і з його особливим статусом та наслідками, що з цього випливають: адміністративним значенням, високим рівнем ділової активності, насиченим культурним життям тощо [13]. Як зазначила Ганна Журавська (засновник Sky Group): «завантаження готелів в минулі роки була на рівні 70%, а у 2014 році 30–50%. Одеса не була готова до різкого спаду туристичного потоку, а переорієнтуватися на внутрішнього туриста ще не встигла» [17].

Відсутність стандартів у визначенні зірковості, на думку голови Державного агентства України з туризму та курортів Олени Шаповалової, «дезорієнтує іноземних гостей і значно ускладнює процес усвідомленого вибору того чи іншого готелю... з більш ніж 3,7 тис. українських засобів розміщення лише трохи більше 200 мають офіційну категорію» [6]. Згідно з даними зі стандартизації в Україні у 2013 р. функціонували кілька п'ятизіркових готелів: «Palace Premier Hotel» у Харкові, «St. Sofia Regency Hyatt», «Intercontinental» та «Опера (Інтерн)» у Києві, «Donbass Palace» у Донецьку, «Україна» у Дніпропетровську та «Ортодокс» у Одесі. За результатами щорічного рейтингу найкращих готелів світу популярного туристич-

Таблиця 3

Розподіл номерного фонду у 2014 р. за типами готельних закладів та за формою власності, %

Тип	Разом	З них									
		Юр.	Фіз.	Люкс		Стандарт		2 категорія		3 категорія	
				Юр.	Фіз.	Юр.	Фіз.	Юр.	Фіз.	Юр.	Фіз.
Готелі	80,8	76,9	23,1	18,3	4,8	44,2	13,0	9,4	2,4	5,1	2,9
Мотелі	2,7	31,7	68,3	7,2	6,8	16,5	43,2	4,5	7,9	3,4	10,4
Хостели	0,4	44,9	55,1	1,2	0,0	1,6	15,0	32,8	8,1	9,3	32,0
Кемпінги	0,2	49,6	50,4	9,9	1,7	19,8	48,8	6,6	0,0	13,2	0,0
Гуртожитки	3,1	93,2	6,8	6,8	0,5	19,7	0,1	17,9	1,3	48,9	5,0
Інші	12,8	47,2	52,8	4,7	7,7	17,4	24,8	6,8	7,2	18,3	13,1
Усього	100,0	72,2	27,8	15,8	5,0	39,0	15,0	9,3	3,2	8,1	4,5

Джерело: розроблено автором за [16].

ного сервісу TripAdvisor в Україні звання найкращих у 2014 р. здобули готелі Львова, Києва та, як не дивно, Криму, які зараз перебувають під російською окупацією, а також головний готель Донецька, який знаходиться на території, контрольованій терористами з т. зв. ДНР [20]:

1. Mirrors Design Hotel, Київ
2. Crimea Breeze Residence, Ялта
3. Fairmont Grand Hotel Kyiv, Київ
4. Senator Apartments Maidan, Київ
5. Kharkiv Palace Premier Hotel, Харків
6. Villa Elena Hotel & Residence, Ялта
7. Mar Le Mar Club, Крим
8. InterContinental, Київ
9. Leopold Hotel, Львів
10. Hilton Kyiv, Київ
11. Hyatt Regency Kyiv, Київ
12. Wellnes SPA Hotel More, Алушта
13. Four Points by Sheraton Zaporozhye, Запоріжжя
14. Astoria Hotel, Львів
15. Continental, Одеса
16. Premier Palace Hotel, Київ
17. Swiss Hotel, Львів
18. Donbass Palace, Донецьк
19. Nobilis Hotel, Львів
20. Cosmopolite Hotel, Київ

Головною метою політики у розвитку туризму та курортів на період до 2022 р. є створення умов для збільшення потоку туристів (як іноземних, так і внутрішніх), створення конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності [8].

За прогнозами Travel & Tourism Economic Impact 2015 р. [21], загальний внесок туризму у ВВП у 2015 р. очікується в розмірі 7,2% на суму 104,3 млрд грн, а до 2025 р. буде зростати щорічно на 3,8% і досягне 151,2 млрд грн (6,5% ВВП). До 2025 р. число міжнародних туристських прибуттів буде становити 18,1 млн осіб, а їх витрати складуть до 52,4 млрд грн [21].

ВИСНОВКИ

Подальший розвиток демократії, реформування нормативно-законодавчої бази та системи оподаткування, прозорість ведення бізнесу, політична незаангажованість та стабільність, визначення пріоритетних напрямів економічного розвитку держави та галузі зокрема – усе це забезпечить створення високоприбуткової туристичної галузі, яка задовольнить потреби внутрішнього та міжнародного туризму, з урахуванням природно-рекреаційного, соціально-економічного та історико-культурного потенціалів країни, її національних особливостей. Для того, щоб очікування виправдалися, вітчизняна галузь потребує вдосконалення вже існуючих послуг і розвитку нових форм залучення клієнтів з обов'язковою підтримкою держави в таких напрямках:

- ✦ удосконалення нормативно-законодавчої бази підприємств галузі;
- ✦ налагодження потужної реклами вітчизняного туристичного продукту;
- ✦ подальший розвиток інтернет-комерції та соціальних медіа;
- ✦ впровадження сучасних інформаційних технологій, Internet- і мобільних додатків;
- ✦ покращення якості готельного продукту та сервісу стосовно індивідуальних потреб клієнтів;
- ✦ надання різноманітних туристичних продуктів у співвідношенні ціна та якість;
- ✦ розвиток ділового туризму: почасове надання конференц-зали для бізнес-послуг з безкоштовним доступом до оргтехніки, послуг Internet і Wi-Fi;
- ✦ залучення вітчизняних та іноземних інвесторів, кредитних коштів для будівництвом нових та модернізації вже діючих туристичних об'єктів;
- ✦ запровадження в туристичній галузі програм КСО та її основних принципів: відкритості, прозорості. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Рахман М. С. Статистичний аналіз кон'юнктури ринку міжнародних послуг / М. С. Рахман, О. Д. Колосовська // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий вигляд : збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 10–11 квітня 2015 р.) / Східно-український інститут економіки та управління. – Запоріжжя : ГО «СІЕУ», 2015 – 144 с. (С. 9–13).
2. Мангушев Д. В. Услуги как индикатор роста макроэкономических показателей стран / Д. В. Мангушев // Бизнес Информ / Х. : ВД «ИЖЕК», 2014. – № 2. – С. 87–91.
3. Опанащук Ю. Я. Формування системи послуг у готельному господарстві України : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка торгівлі та послуг)» / Ю. Я. Опанащук. – Львів, 2009. – 21 с.
4. Rahman, M. (2015). Economic and statistical research of international services as the development of the field of national economy / Mahbubur Rahman // International Scientific Journal. – 2015. – No 2. – P. 76 – 86 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.inter-nauka.com/issues/2015/2/>
5. Мережа готелів в Україні в 2012 році збільшилась на 11% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=201617&cat_id=201598
6. Европейские Звезды // ООО «Украинская Туристическая Газета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://utg.net.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=1070&Itemid=38
7. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 638-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/638-2013-p>
8. World Tourism Barometer // UNWTO. – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://media.unwto.org/press-release/2015-09-10/21-million-more-international-tourists-first-half-2015>
9. Круль Г. Я. Основи готельної справи : навч. посіб. / Г. Я. Круль. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.
10. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 324/95 (зі змінами та доповненнями) // Верховна Рада України. – 1995

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>

11. Мальська М. П. Організація готельного обслуговування : підручник / М. Мальська, І. Пандяк, Ю. Занько. – К. : Знання, 2011. – 366 с.

12. Болотна О. В. Індустрія туризму в структурі зовнішньоекономічної діяльності України / О. В. Болотна // Ефективна економіка. – 2013. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2413>

13. Белоусова О. С. Актуальні проблеми готельно-ресторанного бізнесу в Україні в умовах підготовки до Євро-2012 / О. С. Белоусова, О. С. Афанас'єва. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/4_1.pdf

14. На рекламу України во время подготовки к Евро-2012 было потрачено 178 млн грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://delo.ua/ukraine/na-reklamu-ukrainy-vo-vremya-podgotovki-k-evro-2012-bylo-potrachen-174595/>

15. The Travel & Tourism Competitiveness Report: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation // World Economic Forum. – 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf

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

17. Туризм в Украине (развитие туристического бизнеса) [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://socium.com.ua/2015/01/tourism-in-ukraine-development-of-tourism/>

18. Маркетинговые исследования: предпочтения европейских туристов [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://socium.com.ua/2014/07/marketing-research-european-tourists/>

19. Федоренко А. Развитие туризма в Украине (анализ туристической конкурентоспособности). Консалтинговая компания «SOCIUM» / А. Федоренко [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://socium.com.ua/2014/01/tourism-development-in-ukraine/>

20. TripAdvisor оприлюднив рейтинг найкращих готелів України // Рідна країна. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ridna.ua/2015/01/tripadvisor-oprylyudnyv-rejtynh-najkraschyh-hoteliv-ukrajiny/>

21. Travel & Tourism Economic Impact Ukraine // WTTC. – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : www.wttc.org

REFERENCES

Bolotna, O. V. "Industriia turizmu v strukturі zovnishnyoekonomichnoi diialnosti Ukrainy" [The tourism industry in the structure of foreign trade of Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2413>

Bielousova, O. S., and Afanasieva, O. S. "Aktualni problemy hotelno-restorannoho biznesu v Ukraini v umovakh pidhotovky do YeVRO-2012" [Actual problems of hotel and restaurant business in Ukraine in preparation for Euro 2012]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_2/4_1.pdf

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

"Evropeyskie Zvezdy" [European stars]. http://utg.net.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=1070&Itemid=38

Fedorenko, A. "Razvitie turizma v Ukraine (analiz turistscheskoy konkurentosposobnosti). Konsaltingovaya kompaniya «SOCIUM»" [Tourism development in Ukraine (the analysis of the competitiveness of the tourism). Consulting company «SOCIUM»]. <http://socium.com.ua/2014/01/tourism-development-in-ukraine/>

Krul, H. Ya. *Osnovy hotelnoi spravy* [Fundamentals of hospitality]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2011.

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/638-2013-p>

[Legal Act of Ukraine] (1995). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>

Malska, M., Pandiak, I., and Zanko, Yu. *Orhanizatsiia hotelnoho obsluhovuvannia* [Organization of hotel services]. Kyiv: Znannia, 2011.

Mangushev, D. V. "Usluhi kak indikator rosta makroekonomicheskikh pokazateley stran" [Services as an indicator of the growth of macroeconomic indicators of countries]. *Biznes Inform*, no. 2 (2014): 87-91.

"Marketingovye issledovaniia: predpochteniia evropeyskikh turistov" [Market research: the preferences of European tourists]. <http://socium.com.ua/2014/07/marketing-research-european-tourists/>

"Merezha hoteliv v Ukraini v 2012 rotsi zbilshylas na 11%" [Hotel Chain in Ukraine in 2012 increased by 11%]. http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=201617&cat_id=201598

"Na reklamu Ukrainy vo vremia podgotovki k Euro-2012 bylo potracheno 178 mln grn" [Advertising in Ukraine in preparation for Euro 2012 has been spent 178 million USD]. <http://delo.ua/ukraine/na-reklamu-ukrainy-vo-vremya-podgotovki-k-evro-2012-bylo-potrachen-174595/>

Opanashchuk, Yu. Ya. "Formuvannia systemy posluh u hotelnomu hospodarstvi Ukrainy" [Formation of services in the hotel industry of Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Rahman, M. "Economic and statistical research of international services as the development of the field of national economy". <http://www.inter-nauka.com/issues/2015/2/>

Rakhman, M. S., and Kolosovska, O. D. "Statystychnyi analiz koniunktury rynku mizhnarodnykh posluh" [Statistical analysis of the market conditions of international services]. *Suchasni tendentsii v ekonomitsi ta upravlinni: novyi vyhlid*. Zaporizhzhia: SIEU, 2015.9-13.

"Turizm v Ukraine (razvitie turistscheskogo biznesa)" [Tourism in Ukraine (development of tourism)]. <http://socium.com.ua/2015/01/tourism-in-ukraine-development-of-tourism/>

"The Travel & Tourism Competitiveness Report: Reducing Barriers to Economic Growth and Job Creation". World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf

"TripAdvisor oprylyudnyv reitynh naikrashchykh hoteliv Ukrainy" [TripAdvisor ranking published best hotels in Ukraine]. <http://ridna.ua/2015/01/tripadvisor-oprylyudnyv-rejtynh-najkraschyh-hoteliv-ukrajiny/>

"Travel & Tourism Economic Impact Ukraine". www.wttc.org

"World Tourism Barometer" UNWTO. <http://media.unwto.org/press-release/2015-09-10/21-million-more-international-tourists-first-half-2015>

УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ТА СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ

© 2015 ЯЦУН Л. М., МАРКАРОВА С. А.

УДК 338.48

Яцун Л. М., Маркарова С. А. Управління туристичною діяльністю підприємств: концепція розвитку та стратегія модернізації

Мета статті полягає у формуванні нових умов, настанов, зразків управління туристичною діяльністю як стратегії модернізації та концепції розвитку підприємства для прискорення процесу адаптації туристичного бізнесу до тенденцій змін зовнішнього середовища. На основі напрацювань провідних представників наукової спільноти запропоновано авторське бачення формування концепції управління туристичною діяльністю, виходячи з пріоритетності організаційно-інтелектуальних рішень як домінанти процесів трансформаційних перетворень, задовольняючи підвищені вимоги до продукту клієнтської аудиторії. За результатами проведеного дослідження запропоновано комплекс нових умов і настанов для розвитку туристичної діяльності, забезпечуючи незворотний перехід до більш якісного стану, зберігаючи конкурентні позиції та розширюючи комплекс відмінних переваг. Надано пропозиції щодо трансформаційних змін у стратегії управління, формуючи індивідуальні комбінації в управлінських рішеннях і турпродукту, підтримуючи активно адаптивний характер діяльності підприємства. Закладено основу перспективного перепроектування діяльності туристичного підприємства в організаційно-інтелектуальній проекції формування стратегії розвитку, адаптованої до тенденцій змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Ключові слова: туристична діяльність, концепція, управління, модернізація, турпродукт, ефективність.

Рис.: 3. **Бібл.:** 14.

Яцун Леонід Миколайович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та туризму, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: kved@meta.ua

Маркарова Світлана Артурівна – асистент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та туризму, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: markarovasveta@yandex.ua

УДК 338.48

Яцун Л. М., Маркарова С. А. Управление туристической деятельностью предприятий: концепция развития и стратегия модернизации

Цель статьи заключается в формировании новых условий, установок, образцов управления туристической деятельностью как стратегии модернизации и концепции развития предприятия для ускорения процесса адаптации туристического бизнеса к тенденциям изменений внешней среды. На основе наработок ведущих представителей ученого сообщества предложено авторское видение формирования концепции управления туристической деятельностью, исходя из приоритетности организационно-интеллектуальных решений как доминанты процессов трансформационных преобразований, удовлетворяя повышенные требования к продукту клиентской аудитории. По результатам проведенного исследования предложен комплекс новых условий и установок для развития туристической деятельности, обеспечивая необратимый переход в более качественное состояние, сохраняя конкурентные позиции и расширяя комплекс отличительных преимуществ. Внесены предложения трансформационных изменений в стратегии управления, формируя индивидуальные комбинации в управленческих решениях и турпродукта, поддерживая активно адаптивный характер деятельности предприятия. Заложена основа перспективного перепроектирования деятельности туристического предприятия в организационно-интеллектуальной проекции формирования стратегии развития, адаптированной к тенденциям изменений во внутренней и внешней среде.

Ключевые слова: туристическая деятельность, концепция, управление, модернизация, турпродукт, эффективность.

Рис.: 3. **Библ.:** 14.

Яцун Леонид Николаевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности и туризма, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: kved@meta.ua

Маркарова Светлана Артуровна – ассистент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности и туризма, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: markarovasveta@yandex.ua

UDC 338.48

Yatcun L. M., Markarova S. A. Managing the Tourism Activities of Enterprises: Development Conception and Modernization Strategy

The article is concerned with establishing new conditions, settings, patterns for managing tourism activity as a modernization strategy and the concept of enterprise development in order to accelerate the adaptation of tourism business to the trends in changes of the external environment. Based on findings of the leading representatives of academic community, the author's vision of formation of the conception of tourism activities has been proposed, taking into consideration priority of the organizational-intellectual solutions as the dominant of transformational change processes to meet increased requirements to the product of clientele. According to results of the study, a set of new conditions and settings for development of tourism activities has been proposed, ensuring an irreversible transition to a better quality condition, maintaining the competitive positions and expanding the set of distinctive advantages. Propositions of transformational changes in the management strategy have been made, forming individual combinations in both managerial decisions and tourism product, supporting the actively adaptive nature of enterprise activity. The groundwork for prospective redesign of tourism enterprise activities in the intellectual projection of forming the strategy development, adapted to the trends in changes of the both internal and external environment, has been laid.

Key words: tourism activity, conception, management, modernization, tourism product, efficiency.

Fig.: 3. **Bibl.:** 14.

Yatcun Leonid M. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of International Management and Tourism, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: kved@meta.ua

Markarova Svitlana A. – Assistant, Department of International Management and Tourism, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: markarovasveta@yandex.ua

Туризм є галуззю, в якій перманентно мобілізується потенціал розвитку, оскільки вона забезпечує потреби та інтереси, найближчі за пріоритетом для індивіда, що спонукає останнього витратити кошти на туристичний продукт. Високий рівень конкуренції серед підприємств туристичної галузі вимагає безперервного пошуку нових управлінських рішень і модернізації бізнес-моделі підприємства, що не обмежується лише технологічними продуктами. Створенню унікального продукту можна навчитися, якщо опанувати комплекс завдань, які є проблемою і рішенням стратегії розвитку підприємства. Якісна характеристика стратегії розвитку підприємств туристичної діяльності забезпечується комплексом рішень інтелектуального характеру як новий рівень трансформаційних змін. Туристична галузь при значній залежності від нових технологій розвивається відповідно до комплексу розробок, пов'язаних з діяльністю фахівців, які реалізують професійні компетенції в турпродукті, що індивідуалізує його склад і підвищує заступуваність користувачами. Модернізація туристичної діяльності, її розвиток і активізація є наслідком не лише перетворень у навколишньому середовищі, а своєчасним реагуванням групи фахівців на тенденції прогресивних змін. Наразі для підприємств туристичної діяльності визначено комплекс рішень щодо забезпечення їх ефективності, проте особливої актуальності набувають нестандартні підходи, нововведення, що сприяють отриманню виключних конкурентних переваг.

Питання вдосконалення управління туристичною діяльністю підприємств є не новим і не втрачає своєї вагомості, проте залишаються незаповнені ніші, пов'язані з розробкою та поширенням принципово нових рішень, що є об'єктивною реакцією на комплекс перетворень у галузі та економічних системах у цілому. Проблематикою розвитку туристичної діяльності, запровадження комплексу технологічних рішень, розробки турпродукту, розвитку кадрового забезпечення туристичних підприємств займалися З. А. Балченко, Ж. А. Богданова, Н. В. Бунтова, Т. Г. Волинець, О. М. Гончаренко, А. В. Дробиш, І. В. Заря, В. С. Іванченко, С. Я. Король, О. О. Любіцева, О. М. Лютак, В. Мадзігон, І. М. Пожарицька, А. В. Сметанко, В. Є. Шимкова та інші вчені. Не зменшуючи вагомості наукових напрацювань провідних дослідників, вважаємо доцільним розвинути питання модернізації та управління туристичною діяльністю шляхом генерації та поширення нововведень, що забезпечують актуалізацію концепції розвитку туристичних підприємств.

Метою статті є формування нових умов, установок, зразків управління туристичною діяльністю як стратегії модернізації та концепції розвитку підприємства для прискорення процесу адаптації туристичного бізнесу до тенденцій змін зовнішнього середовища.

Туристична діяльність розглядається як процес безупинного пошуку інноваційних рішень і використання нових способів забезпечення запитів користувачів, які підвищують свої вимоги, орієнтуючись на розширену пропозицію туристичної індустрії в цілому. Туризм є важливою галуззю економіки України. Щороку Україну відвідують понад 20 мільйонів туристів, насамперед з Росії та Східної Європи, а також Західної Європи та

США. Структура в'їзного потоку за країною походження виглядає таким чином: країни СНД – 11,9 млн осіб (63% загального в'їзного потоку), країни ЄС – 6,3 млн осіб (33%), решта країн – 0,6 млн осіб (4%) [8, с. 210]. В Україні туристична діяльність розвивається стабільно та має резерви для зростання, що дозволяє позитивно оцінити потенціал національного туризму. Проте політична ситуація в країні та агресія з боку Російської Федерації призвели до зниження тенденцій розвитку національного туристичного бізнесу. Г. Романова висловила нарікання, що в Державному бюджеті України на 2015 р. не передбачено фінансування туристичної галузі та просування держави у світі, також наша країна не була представлена на Міжнародній туристичній виставці, яка відбулася нещодавно в Мадриді. Г. Романова наголосила, що у 2014 р. надходження туристичного збору до місцевих бюджетів в Україні зменшилися майже вдвічі порівняно з 2013 р. – до 24,8 млн грн, тоді як видатки українців, які подорожують за кордоном, змінилися несуттєво [13]. Тому особливої актуальності набуває питання розвитку туристичної діяльності, що спонукає до розвитку концепції управління з пропозицією комплексу рішень для національного туристичного бізнесу. Досягти нового рівня можна шляхом модернізації системи управління туристичних підприємств, для чого створюють і впроваджують розробки, що відрізняються індивідуальністю та унікальними конкурентними перевагами та адаптовані до їх бізнес-моделі.

Модернізація є глобальним процесом, що охоплює всі сфери діяльності людини внаслідок еволюційних зрушень у суспільно-економічних відносинах, які характеризується сукупністю змін, обумовлених інтенсивністю створення нових знань, технологій, методів, теорій, концепцій тощо. Модернізація є певною ідеологією, навколо якої будуються конкретні реформи, що ведуть до масштабних якісних змін; це оновлення або створення нових інституцій, які забезпечують умови перетворення міжлюдських стосунків у всіх сферах (за матеріалами [12]). Правила модернізації визначаються та регулюються формальними та неформальними інститутами, серед яких останні мають більший вплив, зважаючи на визначення їх пріоритетності в життєдіяльності суспільства та розвиток економічних систем.

Модернізацію водночас можна визначити і як внутрішню потребу, і як зовнішню вимогу. Для туристичної діяльності властива амбівалентність модернізації ендогенної (внутрішньої) та екзогенної (зовнішньої). Внутрішня модернізація більш органічна для суб'єктів туристичної діяльності, оскільки сприяє розробці референтної моделі управління, здобуваючи, таким чином, ключові конкурентні переваги. Екзогенна модернізація є індикатором для суб'єкта туристичної діяльності, який адаптує діяльність до умов, вимог, чинників і моделей розвитку всієї туристичної індустрії. Асиметрія в модернізації є негативним чинником зростання підприємства, тому важливо синхронізувати зміни в технологічному, професійному, інформаційному забезпеченні управління туристичною діяльністю, тобто зберігати

індивідуальність діяльності при загальних тенденціях змін умов господарювання.

Модернізаційний патерн (шаблон, зразок) формується підприємством самостійно або може бути запозичений у лідерів галузі, що залежить від попередньої обраної стратегії. Розробка стратегії на підприємстві туристичної діяльності відрізняється від традиційних її шаблонів, оскільки в «ядро» туристичного бізнесу необхідно закладати комплекс переваг, зважаючи на високий рівень конкуренції в галузі. У бізнесі загалом усі компанії мають індивідуальність, що забезпечується унікальністю рішення щодо продукту та взаємовідносин із клієнтами. Управлінські патерни можуть бути відкритими (наприклад, корпорація Toyota), а можуть бути залежно-структурованими (наприклад, компанія Apple), проте в кожному з них є активні розробки, які неможливо наслідувати іншим підприємствам.

Туристичний бізнес більш схильний до нововведень, оскільки знаходиться під впливом підвищених вимог і запитів клієнтів, які збільшують кількість і якість своїх інтересів відповідно до останніх тенденцій розвитку навколишнього світу. Помилка в задоволенні інтересів клієнтів у туристичному бізнесі є глобальною катастрофою, оскільки лояльність клієнтів є запорукою розвитку, зміцнення конкурентних позицій та самого факту існування туристичного підприємства на ринку.

Перманентне посилення конкуренції серед туристичних підприємств спонукає до пошуку нових об'єктів фінансування, що забезпечують здобуття конкурентних переваг та укріплення позицій у зовнішньому середовищі. За останніми тенденціями змін умов господарювання, спричинених активізацією процесів глобалізації та інформатизації туристичної діяльності, матеріальні конкурентні переваги стали другорядним чинником забезпечення стійкого розвитку туристичної діяльності, віддавши першість нематеріальним конкурентним перевагам. Конкурентні переваги, що базуються на нематеріальних чинниках, описують через довіру, інтелект, команду, смак, історію [7]. Комплексно ці чинники забезпечують розвиток стратегічної основи управління

туристичного підприємства, що реалізується в розробці індивідуальної стратегії, яка чутливо реагує на будь-які зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Діяльність туристичного підприємства набагато складніша і суттєво відрізняється від діяльності інших суб'єктів господарювання. Ключовим для туристичної діяльності є вираз Авраама Лінкольна: «Характер – це дерево, а репутація – його тінь. Необхідно піклуватися про дерево». Репутація є наслідком тих дій, які чинить підприємство у своєму життєвому циклі. Репутацію формують паралельно зі зростанням турпідприємства, розширенням його ключових компетенцій та модернізацією діяльності. «Характер» туристичного підприємства має включати низку аспектів – від ідентифікації, чого прагне клієнт, до визначення цілей діяльності. Схематично підприємство туристичної діяльності можна визначити як багаторівневу структуру зі складними взаємозв'язками, суть яких «задається» характером бізнесу та регулюється динамікою запитів клієнтів (рис. 1).

Формальні інститути впливають на формування та регулювання трьох рівнів підприємства, проте не визначають розвиток його «характеру», у чому пріоритетність здобувають неформальні інститути та клієнтське середовище. «Характер» підприємства не є його конкурентною позицією, а визначається комплексом відмінних, унікальних рис, характеристик і властивостей, що відрізняють його від конкурентів і захищають від копіювання стратегії та втрати конкурентних переваг. Приклади категорій індивідуальності бізнесу як виключна конкурентна перевага запропоновані Б. Олетом як основа діяльності або напрям розвитку підприємства: ефект сітрової вигоди; клієнтське обслуговування; найбільш низька ціна; сприйняття користувача [11].

Стратегію підприємств туристичної діяльності доцільно формувати, враховуючи клієнтське обслуговування та сприйняття користувача як інструменти зміцнення конкурентних позицій. Ефект сітрової вигоди та найбільш низька ціна менш привабливі для розробки стратегії туристичних підприємств, оскільки перша категорія має суттєве обмеження щодо отримання сіттового ефекту. Ця категорія прийнятна для лідерів біз-



Рис. 1. Формування «характеру» туристичного підприємства

несу, які є еталонами мережі, що складно наслідувати, а можна лише залучатися до неї. Лідер бізнесу здобуває свій статус, якщо виходить на ринок з унікальною пропозицією, яка розвивається з часом. Виключно нового продукту недостатньо, оскільки необхідно підтримувати інтерес клієнтської аудиторії до нього, що складно в туристичній діяльності, тому продукт має бути гнучким трансформером. Така форма турпродукту є недоступною для малих туристичних підприємств, оскільки в останніх недостатньо коштів та партнерських зв'язків для миттєвості змін кількості та якості складових пропонуваного продукту.

Низька ціна також є суперечливим чинником розвитку діяльності туристичних підприємств, оскільки вибагливість клієнтів передбачає отримання комплексу послуг, що не обмежуються переїздом і розміщенням. Клієнтське обслуговування є чинником координації діяльності та стратегії всіх туристичних підприємств, які розробляють індивідуальні стратегії на підставі визначення пріоритетних груп клієнтів. Повністю універсальними бути складно і майже неможливо охопити запити всіх ймовірних груп споживачів. Тому при формуванні пропозицій туристичні підприємства керуються моніторингом триєдності ринку, споживачів і конкурентів. Зміна кожного із зазначених чинників вимагає оперативної модифікації стратегічної основи діяльності туристичного підприємства, що передбачає актуалізацію компетенцій і турпродукту та є інноваційною реакцією на зміни у туристичному бізнесі.

Основою турпослуг є необхідність задоволення якої-небудь потреби; це певний задум, тобто спрямованість на вирішення деякої проблеми, що досягається формуванням набору властивостей, що дозволяють реалізувати цей задум, тобто задовольнити певну потребу клієнта [9]. Метою формування привабливості турпродукту в споживчоорієнтованому підході є створення комплексу показників, які б найкращим чином відображали стан туристичних уподобань і ви-

значали напрями підвищення інтересу до турпродукту [3, с. 248]. Необхідно розвивати комбінаційний підхід до формування турпродукту та забезпечувати синергію в інтеграції складових продукту, тобто забезпечення нової продуктивної сили задоволення запитів клієнтів, підвищення ефективності їхнього споживання за рахунок формування та надання всього спектру послуг за попередньо визначеними запитами. Синергетичним підходом передбачено взаємодію складових формування стратегії розвитку діяльності туристичного підприємства (рис. 2). Перевагами досягнення синергії в управлінні туристичною діяльністю є: формування і пропозиція турпродукту з урахуванням існуючих та імовірних запитів споживачів; узгодження взаємозв'язків між суб'єктами туристичної діяльності; уможливлення оперативної реакції на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Туристичний бізнес залежить від розгалуженої клієнтської бази, що формується двома шляхами: технологічні розробки підприємства та використання технологічних аналогічних продуктів. Якщо підприємство орієнтується лише на перший варіант, то високих показників йому не слід чекати, адже в такій базі даних немає інформації реального часу. Формування бази даних відбувається не стихійно, а є складним процесом, від результату якого залежить продуктивність туристичної діяльності.

Виникає питання: як збирати та фільтрувати інформацію без втрати часу та корисності? Необхідно довірити формування бази даних зовнішнім користувачам, оскільки «потрібна така база даних, в якій існуватиме ідеальне середовище, де туристи зможуть взаємодіяти між собою та обмінюватися інформацією в мережі Інтернет» [6, с. 100–101]. Пріоритетність здобувають технології аналітичних додатків, що дозволяють управляти значними масивами інформації, налагодити групу фільтрів для первинної обробки даних, усуваючи інформаційний шум. Своєчасне визначення запитів



Рис. 2. Концепція управління підприємства туристичної діяльності

Джерело: розроблено за [7].

клієнтів, володіння інформаційною перевагою щодо пріоритетності вподобань у складових турпродукту, передбачуваність потенційних інтересів визначає надійну лінію стратегії розвитку та дозволяє здобути стійкі конкурентні позиції. Такий варіант формування бази даних є «зворотною» стратегією, коли підприємство, залишаючи за собою першість в управлінні, частину повноважень передає клієнтам, які позитивно сприймають новий рівень відповідальності та зацікавлені у реалізації своїх вкладень у розвиток діяльності підприємства. Це той психологічний ефект, завдяки якому забезпечується постійне вдосконалення діяльності та сприяє поглибленню продуктивних змін. Основний зміст управління є забезпечення такого рівня послуг, який може повністю задовольнити всі запити споживача, що визначає конкурентоспроможність продукту [10, с. 13].

Стратегії розвитку туристичної діяльності має бути властивий активно адаптивний характер; своєчасно реагувати на загальні тенденції змін у зовнішньому середовищі та інтенсивність трансформаційних процесів внутрішнього середовища. Технологічні продукти дозволяють підприємствам суттєво оптимізувати туристичну діяльність, мінімізуючи час на процеси обробки, передачі та зберігання інформації. Дослідження інформатизації діяльності туристичних підприємств показало, що останні використовують три основні інформаційні механізми: реклама, електронна торгівля, створення й підтримка сайтів, які дають можливість охопити майже всю цільову аудиторію, тобто потенційних і реальних туристів [14]. Типовим стало створення комплексу інформаційно-технологічного забезпечення управління туристичною діяльністю, підвищуючи якісний рівень інформаційного середовища підприємства як його ключової компоненти в здобутті конкурентних переваг.

Випереджаючі темпи розвитку інформаційних технологій та створення програмних продуктів у сфері туризму стали знаковими подіями, що зумовило запровадження нових вимог до діяльності туристичних підприємств, визначивши ряд параметрів, яким мають відповідати умови та особливості їх роботи, зокрема: наявність техніко-технологічних складових; збереження пропорцій між поставленими завданнями та наявними ресурсами; високий техніко-технологічний рівень інформаційних засобів; відповідність діяльності вимогам сьогодення та високий рівень попиту на ринку; впровадження в практику елементів ситуативного менеджменту; висока кваліфікація персоналу, який володіє не лише програмними продуктами, а й творчим потенціалом і відповідним аналітичним мисленням [5, с. 193]. До розвитку кожного із зазначених параметрів можна розробити міні-стратегію, що ефективно для виконання базової цілі діяльності підприємства туристичної діяльності та оновлення його проектів розвитку.

Технологічні рішення є результатом ефективного використання знань і професійних компетенцій, прогресу людської думки, доведений до рівня глобального продукту, що відрізняється комплексом прогресивних ідей. Розвиток туристичної діяльності здійснюється не лише як наслідок опанування принципово новими технологіями,

а в результаті розробки та поширення інтелектуальних рішень, які базуються на знаннях, досвіді, компетенціях фахівців. Техніко-технологічне забезпечення є важливою складовою розвитку управління туристичною діяльністю, проте пріоритетність має людина з її досвідом, знаннями та професійними навичками. Формування якісних турпослуг прямо пов'язано з професіоналізмом фахівців, які надають ці послуги, знанням туристичних ресурсів і їх якістю, що визначає ключову позицію кадрового забезпечення та професійної підготовки в розвитку підприємств туристичної діяльності [4, с. 12].

Кадрове забезпечення є найбільш важливою складовою в управлінні туристичною діяльністю, оскільки його неефективність призводить до зниження продуктивності техніко-технологічного та інформаційного забезпечення. Ключовими проблемами кадрового забезпечення підприємств туристичної галузі, що гальмують розвиток індустрії туризму, є: відсутність чітко визначеної політики в роботі з персоналом; комплексності в процесі управління персоналом; чітко сформульованих цілей роботи з персоналом; планомірного кадрового планування; інтегрованої освітньої бази, а також нерозвиненість ринку праці; недостатня кваліфікація працівників служб управління персоналом підприємств; слабкий ступінь реалізації всього комплексу соціальних цілей кадрового забезпечення [2, с. 139].

Формування системи управління та розвитку кадрового забезпечення туристичних підприємств передбачає впровадження нестандартних способів і засобів мотивації персоналу матеріального та нематеріального характеру. Традиційно підприємства мотивують працівників преміями, комісійними, спеціальними виплатами, кар'єрним зростанням, комфортними умовами праці. Названі способи мотивації є дієвими, проте туристична діяльність вимагає розробки індивідуальних рішень в управлінні персоналом. Конкуренція є дієвим спонукальним мотивом не лише для розвитку суб'єкта господарювання, а є мотивуючим чинником для розвитку професійних компетенцій і знань фахівців. Уведення практики регулярного моніторингу особистих досягнень працівників, їх порівняння та ідентифікація лідера формує клімат здорової конкуренції, що вимагає від працівника значного особистого внеску в розвиток не лише власних компетенцій, а й конкурентних переваг підприємства.

Концепція розвитку розробляється як наслідок аналітичної роботи, інтуїтивного процесу, що враховує загальні тенденції та специфіку галузі, конкретизуючи індивідуальність підприємства. Концепція розвитку туризму має за мету таку розбудову індустрії туризму, яка б за своїми кількісними та якісними параметрами дозволяла задовольняти потреби внутрішнього ринку і виступати з власним конкурентоспроможним турпродуктом на міжнародному ринку [10, с. 12].

Концепцію розвитку туристичної діяльності пропонуємо будувати на основі рекомендацій І. Адізеса, яким визначено етапи її формування: задовольняти потреби; систематизація та організація; життєвість, не механічність; цілісність, єдність [1]. Ученим визначено комплекс комбінацій, які відповідають етапам життєвого

циклу підприємства, а ключовим чинником ефективності та продуктивності діяльності названо принцип комплексності (додаковості). Ідея концепції розвитку І. Адізеса запозичена нами для формування концепції розвитку туристичної діяльності, стійкість якого досягається через триєдність техніко-технологічного, нормативно-правового та інформаційного забезпечення (рис. 3).

Поширеною помилкою є прагнення підприємства досягти стану максимального розвитку або беззаперечної стабільності, що на перший погляд є ефективною стратегією, тобто відповідає меті створення суб'єкта господарювання. Проте реально є новим етапом в життєвому циклі діяльності підприємства, за яким неминуче йде занепад. Наша позиція полягає в досягненні та утриманні точки рівноваги, що складніше, оскільки стан балансу вимагає постійних змін, впровадження нововведень та перепроєктування діяльності, адаптуючи її до змін і вимог внутрішнього та зовнішнього середовища.

Розвиток успіху діяльності підприємства забезпечується комплексом заходів, що дають миттєву віддачу (перший етап), і формування рішень і проектів для збереження результатів низки перетворень і трансформацій. Концепція розвитку управління туристичною діяльністю потребує перманентного доопрацювання відповідно до прискорених темпів трансформаційних перетворень у зовнішньому середовищі, обумовлених процесами глобалізації та інформатизації. Необхідно передбачити оновлення діяльності на основі розробки та впровадження зразків, умов, установок, орієнтованих на збереження стійкого стану та своєчасної реакції на вимогу нововведень.

ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами проведеного дослідження пропонуємо концепцію розвитку управління

туристичною діяльністю підприємств, що базується на балансі інтелектуальних і технологічних рішень, застосуванні комбінаційного підходу із перевагою синергії в формуванні турпродукту. Концепцію розвитку необхідно формувати на основі сформованого «характеру» підприємства, його індивідуальних рис, ознак і властивостей, що є індикаторами зростання репутації. У туристичному бізнесі необхідно вивчати закономірності формування та розвитку нововведень в зовнішньому середовищі та адаптації до них запитів користувачів. Унесені пропозиції щодо розвитку управління туристичною діяльністю спрямовані на якісні перетворення, забезпечуючи базу готовності підприємства до змін і комплексу нововведень як запоруки синергії турпродукту. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Адізес І. Суцність концепції / І. Адізес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/consulting/cons027.html>
2. Бунтова Н. В. Кадрове забезпечення галузі туризму з урахуванням міжнародного досвіду / Н. В. Бунтова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/VOkVfF>
3. Волинець Т. Г. Определение потребительских предпочтений при формировании структуры туристического продукта / Т. Г. Волинець // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 246–251.
4. Дробиш Л. В. Проблеми кадрового забезпечення підприємств туризму / Л. В. Дробиш // Вісник Маріупольського державного університету. – Маріуполь : Маріупольський держ ун-т, 2012. – Вип. 3. – С. 11–13. – (Серія «Економіка»).
5. Заря І. В. Ефективність управління туристичною діяльністю в контексті розвитку інформаційних технологій / І. В. Заря [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/2967/2925>
6. Іванченко В. С. Формування інформаційних баз в мережі Інтернет за участі туристів як потенційних споживачів

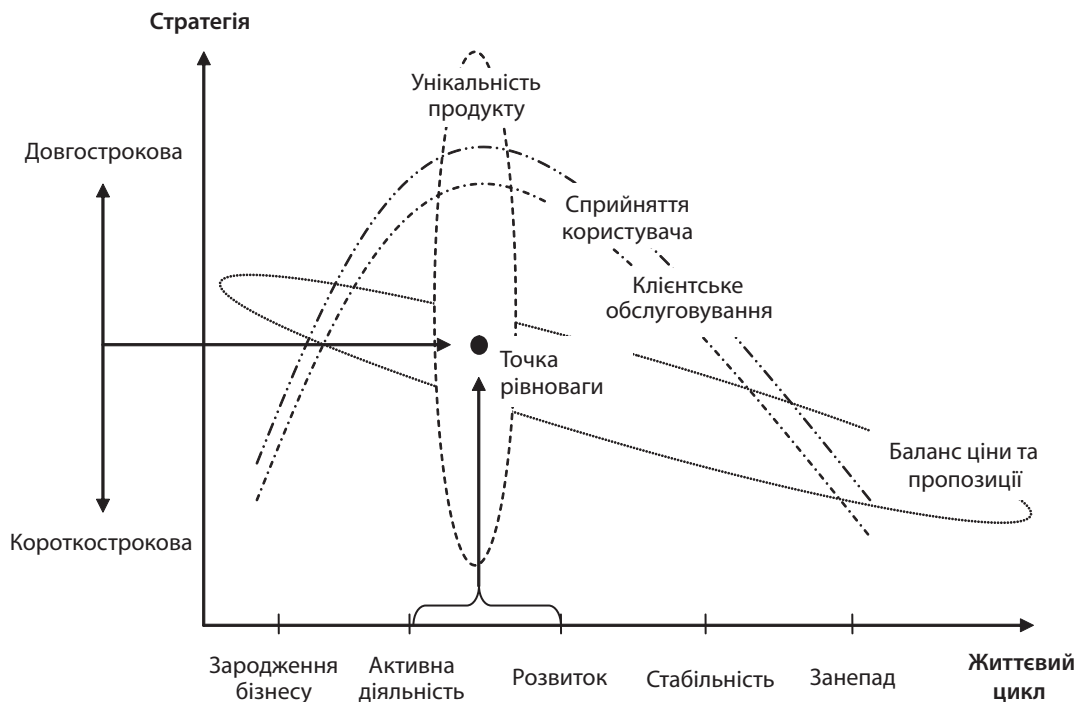


Рис. 3. Концепція управління підприємства туристичної діяльності

Джерело: розроблено за [1].

ців туристичних продуктів етично-соціального спрямування / В. С. Іванченко // Сучасні тенденції розвитку та вдосконалення туристської діяльності в Україні в контексті концептуальних положень Глобального етичного кодексу туризму : матеріали XII аспірантських читань. – К. : КУТЕП, 2013. – С. 100–102.

7. Карлгаард Р. Вечный источник инноваций. Нематериальное конкурентное превосходство / Р. Карлгаард // В здоровом бизнесе – здоровый дух. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://goo.gl/PrgbGj>

8. Красовська Н. М. Використання механізмів регуляторного впливу на розвиток туристичної галузі України / Н. М. Красовська // Молодіжний вчений. – 2015. – № 1 (16). – С. 210–213.

9. Лютак О. М. Туристичний продукт як основний елемент забезпечення конкурентоспроможності туристично-рекреаційного кластера / О. М. Лютак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/ZNYI2J>

10. Мадзігон В. Туризм як сфера послуг в маркетинговій діяльності / В. Мадзігон // Молодь і ринок. – 2015. – № 1 (120). – С. 11–16.

11. Олет Б. Определите ядро бизнеса / Б. Олет // Путеводитель предпринимателя. 24 конкретных шага от запуска до стабильного бизнеса. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/qm/qm204.html>

12. Петрович Й. М. Сутнісна характеристика поняття модернізації підприємства в системі економічних категорій / Й. М. Петрович, Н. С. Луцак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/sTj2Wd>

13. Туризм в Україні потрібно розвивати навіть в умовах воєнної агресії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://goo.gl/Vlw6oM>

14. Шимкова В. Є. Механізми інформаційного забезпечення туристичних підприємств на засадах логістики / В. Є. Шимкова // Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу. – Донецьк : Донец. ін-т туристичного бізнесу, 2009. – № 13. – С. 273–278. – (Серія «Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/shymkova3.htm

REFERENCES

Adizes, I. "Sushchnost kontseptsii" [The essence of the concept]. <http://www.management.com.ua/consulting/cons027.html>

Buntova, N. V. "Kadrove zabezpechennia haluzi turizmu z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu" [Staffing tourism on international experience]. <http://goo.gl/VOkVff>

Drobysh, L. V. "Problemy kadrovoho zabezpechennia pidpriemstv turizmu" [Staffing problems of tourism enterprises]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnogo universytetu. Seriya «Ekonomika»*, no. 3 (2012): 11-13.

Ivanchenko, V. S. "Formuvannia informatsiinykh baz v merzhi Internet za uchasti turistiv yak potentsiinykh spozhyvachiv turystychnykh produktiv etychno-sotsialnoho spriamuvannia" [The formation of databases on the Internet involving tourists as potential consumers of tourism products moral and social character]. *Suchasni tendentsii rozvytku ta vdoskonalennia turystytskoi diialnosti v Ukraini v konteksti kontseptualnykh polozhen Hlobalnoho etychnoho kodeksu turizmu*. Kyiv: KUTEP, 2013.100-102.

Karlgard, R. "Vechnyy istochnik innovatsiy. Nematerialnoe konkurentnoe prevoskhodstvo" [Eternal source of innovation. Intangible competitive edge]. <http://goo.gl/PrgbGj>

Krasovska, N. M. "Vykorystannia mekhanizmiv rehuliatorno-ho vplyvu na rozvytok turystychnoi haluzi Ukrainy" [Using regulatory mechanisms influence the development of the tourism industry in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 1 (16) (2015): 210-213.

Liutak, O. M. "Turystychnyi produkt iak osnovnyi element zabezpechennia konkurentospromozhnosti turystychno-rekreatsiino-ho klastera" [The tourist product as an essential element to ensure the competitiveness of the tourism cluster]. <http://goo.gl/ZNYI2J>

Madzihon, V. "Turyzm yak sfera posluh v marketynhovii diialnosti" [Tourism as a service sector in marketing activities]. *Molod i rynek*, no. 1 (120) (2015): 11-16.

Olet, B. "Opredelite yadro biznesa" [Identify the core business]. <http://www.management.com.ua/qm/qm204.html>

Petrovych, Y. M., and Lushchak, N. S. "Sutnisna kharakterytyka poniattia modernizatsii pidpriemstva v systemi ekonomichnykh katehori" [The essential characteristics of the concept of modernization in the economic categories]. <http://goo.gl/sTj2Wd>

Shymkova, V. Ye. "Mekhanizmy informatsiino-ho zabezpechennia turystychnykh pidpriemstv na zasadakh lohistyky" [Mechanisms with information of tourism enterprises on the basis of logistics]. http://tourlib.net/statti_ukr/shymkova3.htm

"Turyzm v Ukraini potribno rozvyvaty navit v umovakh voennoi ahresii" [Tourism in Ukraine should be developed even in a war of aggression]. <http://goo.gl/Vlw6oM>

Volynets, T. H. "Opredeleniye potrebitelskikh predpochteniy pri formirovanii struktury turisticheskogo produkta" [The definition of consumer preferences in the formation of the structure of the tourism product]. *Biznes Inform*, no. 1 (2015): 246-251.

Zaria, I. V. "Efektyvnist upravlinnia turystychnoi diialnistiu v konteksti rozvytku informatsiinykh tekhnolohii" [Effectiveness of tourism activities in the context of information technology]. <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/2967/2925>

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., СЕМЧУК Ж. В., КОВАЛЬ Н. М.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Коваль Н. М. Експрес-діагностика майнового стану підприємства

Розкрито сутність таких економічних категорій, як «майновий стан підприємства» та «експрес-діагностика майнового стану підприємства». Під майновим станом підприємства слід розуміти цілісну систему відображення майнових прав та обов'язків підприємства, які утворюються та в подальшому формуються, виходячи з розміщення та динаміки складу і структури активів та пасивів підприємства. З'ясовано, що експрес-діагностика майнового стану підприємства передбачає оперативне оцінювання поточного стану майна, власного капіталу та зобов'язань підприємства за допомогою певних показників з метою раннього виявлення та попередження ознак нестабільності. Зазначено, що ключовими бізнес-індикаторами системи експрес-діагностики майнового стану підприємства є такі: коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, показник фондовіддачі, показник фондомісткості, показник фондоозброєності, показник технічної озброєності, коефіцієнт інтенсивного використання устаткування, коефіцієнт екстенсивного використання устаткування, коефіцієнт інтегрального використання устаткування. Оцінювання інтегрального рівня майнового стану підприємства рекомендується здійснювати за допомогою методу еталонного підприємства.

Ключові слова: підприємство, майновий стан, експрес-діагностика, бізнес-індикатори.

Рис.: 2. **Формул:** 11. **Бібл.:** 17.

Скриньковський Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Семчук Жанна Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та підприємництва, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: semchuk_zv@ukr.net

Коваль Наталія Михайлівна – студентка, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

E-mail: kovaln@ukr.net

УДК 65.01

UDC 65.01

Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Коваль Н. М.

Экспресс-диагностика имущественного состояния предприятия
Раскрыта сущность таких экономических категорий, как «имущественное состояние предприятия» и «экспресс-диагностика финансового состояния предприятия». Под имущественным состоянием предприятия следует понимать целостную систему отображения имущественных прав и обязанностей предприятия, которые образуются и в дальнейшем формируются, исходя из размещения и динамики состава и структуры активов и пассивов предприятия. Выяснено, что экспресс-диагностика финансового состояния предприятия предполагает оперативное оценивание текущего состояния имущества, собственного капитала и обязательств предприятия с помощью определенных показателей с целью раннего выявления и предупреждения признаков нестабильности. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами системы экспресс-диагностики финансового состояния предприятия являются: коэффициент износа, коэффициент годности, коэффициент обновления, коэффициент выбытия, показатель фондоотдачи, показатель фондоемкости, показатель фондовооруженности, показатель технической вооруженности, коэффициент интенсивного использования оборудования, коэффициент экстенсивного использования оборудования, коэффициент интегрального использования оборудования. Оценку интегрального уровня имущественного состояния предприятия рекомендуется осуществлять с помощью метода эталонного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, имущественное положение, экспресс-диагностика, бизнес-индикаторы.

Рис.: 2. **Формул:** 11. **Библ.:** 17.

Скриньковський Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Семчук Жанна Витальевна – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета экономики и предпринимательства, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: semchuk_zv@ukr.net

Коваль Наталья Михайловна – студентка, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

E-mail: kovaln@ukr.net

Skrynkovskyy R. M., Semchuk Zh. V., Koval N. M. Express-Diagnostics of the Property Position of Enterprise

Nature of economic categories such as «property position of enterprise» and «express-diagnostics of the financial status of enterprise» has been disclosed. Under the property position of enterprise should be understood the holistic system for display of property rights and responsibilities of enterprise, which are established and subsequently formed, on the basis of both allocation and dynamics of the composition and structure of assets and liabilities of enterprise. It has been found that express-diagnostics of enterprise's financial status involves timely evaluation of the current status of the assets, equity capital and liabilities of enterprise using specific indicators with a view to the early detection and prevention as to signs of instability. It has been determined that key business indicators in the system for express-diagnostics of enterprise's financial status are: wear coefficient, coefficient of validity, coefficient of renewal, coefficient of attrition, indicator of returns on assets, capital coefficient, indicator of mechanization, coefficient of intensive use of equipment, coefficient of extensive use of equipment, coefficient of integrated use of equipment. An evaluation of the integrated level of the property position of enterprise is recommended to be carried out by using the enterprise reference method.

Key words: enterprise, property position, express-diagnostics, business indicators.

Pic.: 2. **Formulae:** 11. **Bibl.:** 17.

Skrynkovskyy Ruslan M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: uan_lviv@ukr.net

Semchuk Zhanna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Business, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: semchuk_zv@ukr.net

Koval Nataliya M. – Student, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

E-mail: kovaln@ukr.net

У сучасних умовах становлення вітчизняної економіки значно зростає увага до формування та ефективного використання майна підприємства, результату здійснення виробничо-господарської діяльності тощо. У контексті цього вагома роль належить діагностиці майнового стану підприємства, від якої залежить прийняття обґрунтованих, об'єктивних та ефективних управлінських рішень керівниками, націлених (спрямованих) на перспективи його розвитку та функціонування.

Розгляду різноманітних аспектів майнового стану підприємства присвячені значні дослідження таких науковців: Гайворонської Ю. Є., Груб'як С. В., Дейнеки М. Ф., Загородної О. М., Задніпряної Т. С., Іоніна Є. Є., Мізіної О. В., Носової Є. А., Нусінова В. Я., Островської О. А., Серединської В. М., Семенова Г. А., Семеняки Т. В., Следь О. М., Стельмах М. В., Терлецької Ю. О., Ткаченко А. М., Тютюнника Ю. М., Тютюнник С. В., Шеремети М. Й., Ярошевської О. В. та ін. [1 – 17].

Поряд з тим, недостатньо уваги приділено експрес-діагностиці майнового стану підприємства. Тому метою статті є побудова (формування) системи експрес-діагностики майнового стану підприємства з урахуванням діючої практики.

Для досягнення визначеної мети у науковій роботі були поставлені такі три ключові завдання: 1) уточнити та розкрити сутність таких економічних категорій: майновий стан підприємства, експрес-діагностика майнового стану підприємства (Семчук Ж. В., Коваль Н. М.); 2) розкрити порядок проведення експрес-діагностики майнового стану підприємства (Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В., Коваль Н. М.); 3) представити ключові бізнес-індикатори, формули для їх розрахунку, критеріальні значення системи експрес-діагностики майнового стану підприємства (Скриньковський Р. М.).

Ґрунтовний аналіз наукових праць [1–15] засвідчує необхідність у уточненні та розкритті сутності таких економічних понять, як «майновий стан підприємства» та «експрес-діагностика майнового стану підприємства».

В контексті цього, науковець Іонін Є.Є. [1] під поняттям «майновий стан підприємства» розуміє здійснення підприємницької діяльності на основі поєднання економічної та юридичної складових відповідно до майнових прав і зобов'язань підприємства, утворених із сукупності його майна та його облікової політики. У науковій праці [2] поняття «майновий стан підприємства» трактується як одна із ключових характеристик фінансового стану підприємства, що відображає розміщення, склад, структуру і динаміку майна (активів) та власного капіталу і зобов'язань (пасивів) підприємства [2, с. 229]. Водночас майном підприємства слід вважати його активи та всі економічні ресурси [3, с. 282].

За результатами систематизації різних підходів науковцем Шереметою М. Й. [3] встановлено, що майно підприємства поділяється за такими ознаками [3, с. 282]:

- ✦ функціональною формою;
- ✦ джерелами формування;
- ✦ участю у виробничо-господарському процесі;
- ✦ характером володіння;
- ✦ ліквідністю;
- ✦ особливостями обслуговування видів діяльності (рис. 1).

З огляду на вищезазначене майновий стан підприємства – це цілісна система відображення майнових прав та обов'язків підприємства, які утворюються та в подальшому формуються, виходячи з розміщення та динаміки складу і структури активів та пасивів підприємства. Поряд з тим встановлено: майновий стан є одним із ключових бізнес-індикаторів оцінювання фінансового стану підприємства.

Що стосується експрес-діагностики, то вона передбачає оперативну діагностику підприємства на підставі вивчення ключових (базових) симптомів та бізнес-індикаторів його поточного стану та існування певних загроз [4, с. 183–184; 17, с. 19].

Проф. Нусінов В. Я. [5] вважає, що експрес-діагностика фінансового стану підприємства, зокрема і майнового, дозволяє провести його фактичну оцінку за допомогою незначних розрахунків і виявити ознаки нестабільності [5].

Виходячи з цього, експрес-діагностика майнового стану підприємства – це оперативне оцінювання поточного стану майна, власного капіталу і зобов'язань підприємства за допомогою певних показників з метою раннього виявлення та попередження ознак нестабільності.

Серед ключових аспектів оцінювання майнового стану підприємства слід виділити такі [6, с. 287]: 1) оцінювання вартості майна; 2) оцінювання грошових потоків; 3) аналізування майнових прав і зобов'язань; 4) оцінювання динаміки збереження та зростання власного капіталу.

У ході дослідження науковцями Стельмах М. В. і Дейнекою М. Ф. [6] визначено такі методи оцінювання майнового стану підприємства [6, с. 288–289]:

- ✦ спрощений метод загальної оцінки майна підприємства (аналізується зміна величини майна підприємства за певний звітний період);
- ✦ метод порівняльного аналітичного балансу (аналізується баланс підприємства за показниками структури та динаміки із використанням горизонтального та вертикального видів аналізу);
- ✦ метод матричного балансу (аналізується склад та джерела формування майна підприємства на основі фінансових показників, що тісно взаємопов'язані із бухгалтерським балансом).

У ключі зазначеного, у науковому дослідженні Островської О. А. [7] майновий стан підприємства запропоновано оцінювати за такими показниками, як коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення та коефіцієнт вибуття. Водночас для поглибленого оцінювання передбачається визначення відсотка активної частини основних засобів у загальній її вартості [7].

Академік АЕН України Семенов Г. А. [8] вважає, що оцінювання майнового стану підприємства слід проводити за показниками [8, с. 140]: коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення та питома вага основних засобів у активах підприємства.

У науковій праці [9] представлений дещо інший перелік показників оцінювання майнового стану підприємства [9, с. 269]: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт ви-

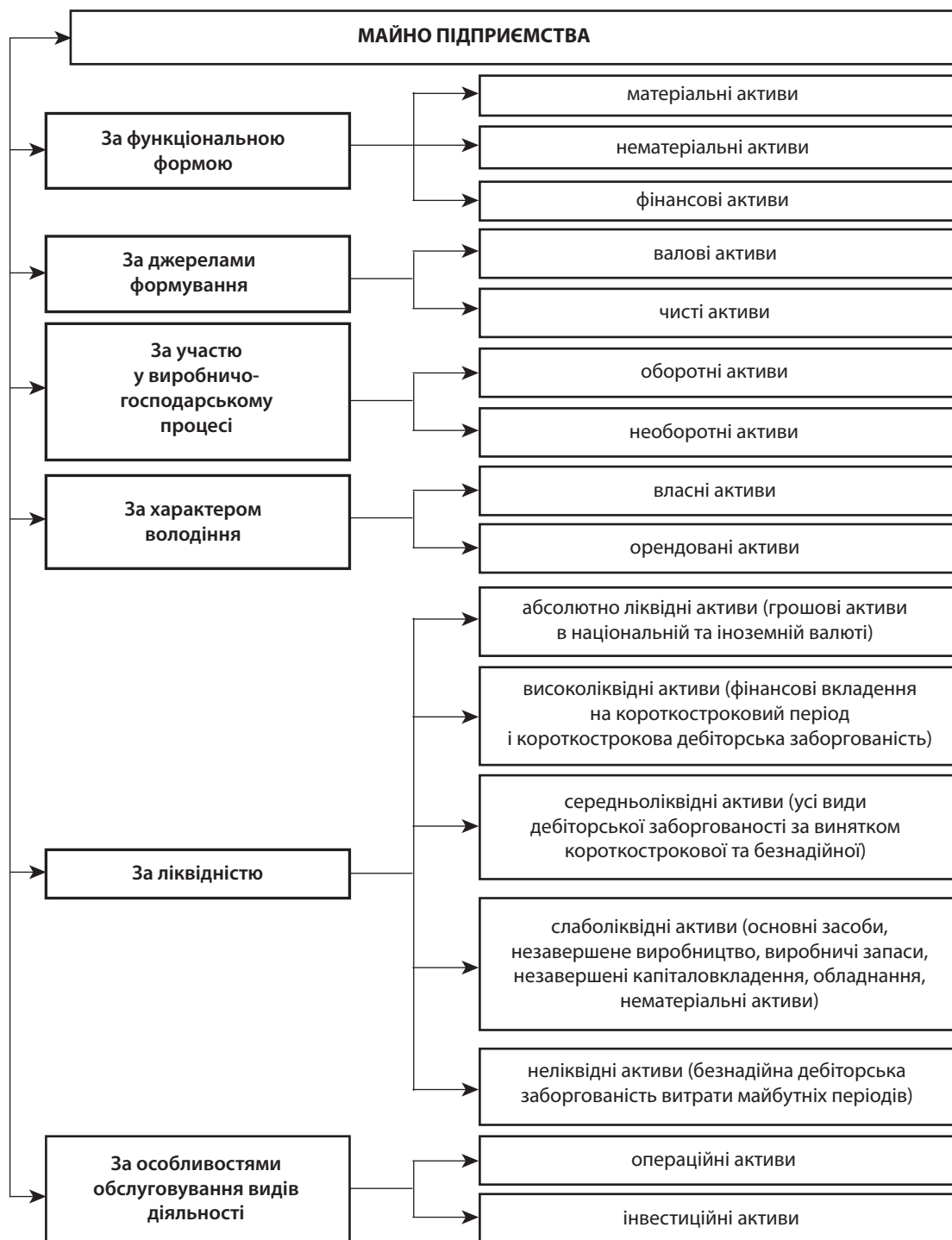


Рис. 1. Класифікація майна підприємства

Джерело: побудовано на основі [3, с. 282] (Семчук Ж. В., Коваль Н. М.).

буття основних засобів, показник суми балансу та відсоток активної частини необігових активів у загальній їх структурі.

У результаті узагальнення наукової інформації науковець Носова Є. А. [10] класифікує показники оцінювання майнового стану підприємства на такі [10, с. 55]:

- ✦ показники стану основних засобів (коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності);
- ✦ показники руху основних засобів (коефіцієнт оновлення і коефіцієнт вибуття);

- ✦ показники структури оборотних активів (частка основних засобів у активах; частка оборотних виробничих засобів у обігових коштах; частка довготермінових фінансових інвестицій у активах; показник мобільності активів);
- ✦ показники ефективності використання основних засобів (показник фондівдачі; показник фондоемності; показник фондоозброєності).

Виходячи із вищезазначеного, у науковій праці [11] представлено інструментарій оцінки ефективності вико-

ристання майна підприємства, ключовими показниками якого є [11, с 189]: 1) показники відтворення основних засобів (коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності); 2) показники використання основних засобів (показник фондovіддачі, показник фондоозброєності праці, показник рентабельності, коефіцієнт використання виробничих потужностей).

Дещо інший поділ показників використання майна (основних засобів) підприємства представлено проф. Ткаченко А. М. [12]:

- ✦ показники відтворення основних засобів (коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту);
- ✦ узагальнюючі показники використання основних засобів (показник фондovіддачі, показник фондомісткості, показник рентабельності основних засобів, показник фондоозброєності праці, показник технічної озброєності праці);
- ✦ часткові показники використання основних засобів (коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтегрального використання обладнання, коефіцієнт змінності роботи устаткування).

Що стосується показників формування та використання майна (основних засобів) підприємства, то вони поділяються на [13, с. 205]:

1. *Показники формування основних засобів:* а) показники вартості (первісна, балансова, ринкова, відновлювальна, залишкова, ліквідаційна та середньорічна); б) показники руху (коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт уведення, коефіцієнт ліквідації, коефіцієнт приросту); с) показники оновлення (коефіцієнт інтенсивності оновлення, коефіцієнт швидкості оновлення, коефіцієнт оптимальності вибуття, коефіцієнт якості оновлення, показники структури вибуття);

2. *Показники використання основних засобів:* а) показники зношення (коефіцієнт зношення, коефіцієнт придатності, показник економічного ефекту витрат, по-

несених на ремонт устаткування); б) показники продуктивності (показник обсягу уперше засвоєної продукції, показник проросту продукції більш високої якості, показник темпів зростання кількості продукції); с) показники ефективності використання (показник фондovіддачі, показник фондоозброєності, показник фондомісткості, коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтегрального використання обладнання).

З огляду на результати вивчення наукових праць [1–13] та враховуючи інформацію із джерел [14; 15; 17], порядок проведення експрес-діагностики майнового стану підприємства представлений на *рис. 2*.

На основі результатів наукових досліджень у працях [1–15; 17] автором (відповідно до поставленого третього завдання) встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами (показниками) експрес-діагностики майнового стану підприємства (суб'єкта господарювання) є:

- ✦ коефіцієнт зносу ($K_{зн}$);
- ✦ коефіцієнт придатності ($K_{пр}$);
- ✦ коефіцієнт оновлення ($K_{он}$);
- ✦ коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$);
- ✦ показник фондovіддачі ($\Pi_{фв}$);
- ✦ показник фондомісткості ($\Pi_{фм}$);
- ✦ показник фондоозброєності ($\Pi_{фоз}$);
- ✦ показник технічної озброєності ($\Pi_{тоз}$);
- ✦ коефіцієнт інтенсивного використання устаткування ($K_{ін}$);
- ✦ коефіцієнт екстенсивного використання устаткування ($K_{екс}$);
- ✦ коефіцієнт інтегрального використання устаткування ($K_{інтегр}$).

Коефіцієнт зносу ($K_{зн}$) відображає частку зношених основних засобів у їх первісній вартості. Нормативне значення $K_{зн}$ – зменшення, що свідчить про покращення стану матеріально-технічної бази підприємства. Розрахунок $K_{зн}$ проводиться за формулою (1):



Рис. 2. Схема проведення експрес-діагностики майнового стану підприємства

Джерело: побудовано на основі [1 – 15; 17] (Скриньковський Р. М., Семчук Ж. В.)

$$K_{zn} = \frac{CЗ}{ПВ_n}, \quad (1)$$

де $CЗ$ – сума зносу основних засобів у звітному періоді; $ПВ_n$ – первісна вартість основних засобів на початок звітного періоду.

Коефіцієнт придатності (K_{np}) демонструє частку основних засобів, що придатна для експлуатації, та є оберненим до K_{zn} . Нормативне значення K_{np} – збільшення. Розрахунок K_{np} здійснюється за формулою (2):

$$K_{np} = \frac{ЗВ}{ПВ_n}, \quad (2)$$

де $ЗВ$ – залишкова вартість основних засобів у звітному періоді.

Коефіцієнт оновлення ($K_{он}$) відображає рівень введення в експлуатацію нових основних засобів. Нормативне значення $K_{он}$ – збільшення, що свідчить про підвищення інтенсивності оновлення основних засобів підприємства. Обчислювати $K_{он}$ необхідно за формулою (3):

$$K_{он} = \frac{ВВ_n}{ПВ_k}, \quad (3)$$

де $ВВ_n$ – вартість введення основних засобів у звітному періоді; $ПВ_k$ – первісна вартість основних засобів на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$) показує рівень вибуття основних засобів у зв'язку із їх фізичним та моральним зносом. Нормативне значення $K_{виб}$ повинно бути нижчим, ніж значення $K_{он}$. Розрахунок $K_{виб}$ слід проводити за формулою (4):

$$K_{виб} = \frac{ВВ_б}{ПВ_n}, \quad (4)$$

де $ВВ_б$ – вартість вибуття основних засобів у звітному періоді.

Показник фондівдачі ($П_{фв}$) відображає рівень вартості основних засобів у вартості виробленої та реалізованої продукції. Нормативне значення $П_{фв}$ – збільшення. Обчислювати $П_{фв}$ слід за формулою (5):

$$П_{фв} = \frac{В_{pn}}{СВ}, \quad (5)$$

де $В_{pn}$ – виручка від реалізації продукції; $СВ$ – середньорічна вартість основних засобів.

Показник фондомісткості ($П_{фм}$) показує рівень вартості виробленої та реалізованої продукції у вартості основних засобів і є оберненим до $П_{фв}$. Нормативне значення $П_{фм}$ – зменшення. Розрахунок $П_{фм}$ проводиться за формулою (6):

$$П_{фм} = \frac{СВ}{В_{pn}}. \quad (6)$$

Показник фондоозброєності ($П_{фоз}$) демонструє рівень забезпеченості персоналу підприємства основними засобами. Нормативне значення $П_{фоз}$ – збільшення. Розрахунок $П_{фоз}$ проводиться за формулою (7):

$$П_{фоз} = \frac{СВ}{СЧ}, \quad (7)$$

де $СЧ$ – середньооблікова чисельність персоналу підприємства.

Показник технічної озброєності ($П_{тоз}$) відображає рівень забезпечення персоналу підприємства технічними засобами праці. Нормативне значення $П_{тоз}$ – збільшення. Розрахунок $П_{тоз}$ здійснюється за формулою (8):

$$П_{тоз} = \frac{СВА}{СЧ}, \quad (8)$$

де $СВА$ – середньорічна вартість активної частини основних засобів.

Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування ($K_{ін}$) відображає рівень завантаженості устаткування підприємства. Нормативне значення $K_{ін}$ – збільшення. Обчислювати $K_{ін}$ необхідно за формулою (9):

$$K_{ін} = \frac{ФО}{МО_k}, \quad (9)$$

де $ФО$ – фактичний обсяг виробленої продукції на відповідному устаткуванні; $МО$ – максимальний обсяг виробленої продукції на відповідному устаткуванні.

Коефіцієнт екстенсивного використання устаткування ($K_{екс}$) відображає рівень використання обладнання у часі. Нормативне значення $K_{екс}$ – збільшення. Розраховувати $K_{екс}$ слід за формулою (10):

$$K_{екс} = \frac{ФЧ}{ЗЧ}, \quad (10)$$

де $ФЧ$ – фактично відпрацьований устаткуванням час; $ЗЧ$ – загальний фонд часу.

Коефіцієнт інтегрального використання устаткування ($K_{інтегр}$) демонструє рівень використання устаткування на основі його завантаженості та використаного часу. Нормативне значення $K_{інтегр}$ – збільшення. Обчислювати $K_{інтегр}$ необхідно за формулою (11):

$$K_{інтегр} = \frac{K_{екс}}{K_{ін}}. \quad (11)$$

З огляду на вищезазначене та враховуючи інформацію в літературних джерелах [1–15; 17], комплексне оцінювання інтегрального рівня майнового стану суб'єкта господарювання рекомендується здійснювати (проводити) за допомогою методу еталонного підприємства. Ґрунтівна інформація (концепція, інструментарій) щодо застосування (використання) методу еталонного підприємства представлено у науковій праці [16].

ВИСНОВКИ

У результаті аналізу наукових праць [1–15; 17] і на основі узагальнення вітчизняного досвіду та діючої практики підприємств установлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи експрес-діагностики майнового стану підприємства є: коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, показник фондівдачі, показник фондомісткості, показник фондоозброєності, показник технічної озброєності, коефіцієнт інтенсивного використання устаткування, коефіцієнт екстенсивного використання устаткування, коефіцієнт інтегрального використання устаткування.

Перспективи подальших досліджень у заданому напрямі полягають у формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства з урахуванням часткової діагностичної цілі – експрес-діагностики майнового стану підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Іонін Є. Є.** Оцінка майнового стану підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Є. Є. Іонін ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2007. – 34 с.
2. **Тютюнник Ю. М.** Динаміка показників оцінювання майнового стану сільськогосподарських підприємств Полтавської області / Ю. М. Тютюнник, С. В. Тютюнник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – Вип. 1, Т. 1. – С. 229–234.
3. **Шеремета М. Й.** Майно підприємства: сутність, класифікація та принципи його формування / М. Й. Шеремета, М. М. Шеремета // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТНЕУ. – 2008. – Вип. 2 (8). – С. 281–284.
4. **Терлецька Ю. О.** Діагностика підприємства як нова управлінська технологія / О. Ю. Терлецька, А. Я. Аксентійчук // Вісник ЧТЕІ. Економічні науки. – 2012. – Вип. 1 (45). – С. 182–187.
5. **Нусінов В. Я.** Експрес-діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи / В. Я. Нусінов, Т. В. Семеняка // Управління розвитком. – 2015. – № 2 (180). – С. 65–71.
6. **Стельмах М. В.** Методичні аспекти оцінки майнового стану підприємства / М. В. Стельмах, М. Ф. Дейнека // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТНЕУ. – 2009. – Вип. 4. – С. 287–290.
7. **Островська О. А.** Оцінка фінансового стану підприємств та шляхи її удосконалення (на прикладі підприємств будівельних матеріалів) : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / О. А. Островська ; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2004. – 20 с.
8. **Семенов Г. А.** Діагностика фінансово-економічного стану підприємства / Г. А. Семенов, О. В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 136–141.
9. **Груб'як С. В.** Аналіз фінансово-економічного стану промислового підприємства / С. В. Груб'як // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 268–271.
10. **Носова Є. А.** Система показників оцінки фінансового стану підприємств / Є. А. Носова // Вісник Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – 2012. – № 138. – С. 53–56.
11. **Мізіна О. В.** Інструментарій оцінки ефективності використання майна підприємства / О. В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – 2012. – Вип. 41. – С. 188–195.
12. **Ткаченко А. М.** Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства / А. М. Ткаченко, Т. С. Задніпр'яна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1 (1). – С. 51–55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєив_2014_1\(1\)_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєив_2014_1(1)_9.pdf)
13. **Следь О. М.** Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва / О. М. Следь // Економічний аналіз : зб. наук. праць ТНЕУ. – 2013. – Том 14. – № 3. – С. 203–210.
14. **Гайворонська Ю. Є.** Методичні основи функціонування механізму антикризового управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Ю. Є. Гайворонська ; Національний транспортний університет. – Київ, 2006. – 19 с.
15. **Загородна О. М.** Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємства / О. М. Загородна, В. М. Серединська // Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу ТНЕУ. – 2010. – Вип. 7. – С. 262–265.
16. **Скриньковський Р. М.** Діагностика зовнішньоекономічної діяльності підприємства: методичне та критеріальне забезпечення / Р. М. Скриньковський // The international scientific and practical congress of economists and lawyers [«Everything in the name of science!», (Switzerland, Zurich, 30.01.2015) / ISAE «Consilium». – Zurich, 2015. – Vol. 2. – P. 62–66.
17. **Мельник О. Г.** Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інстру-

ментарій : монографія / О. Г. Мельник. – Львів : Вид. Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

REFERENCES

- Hrubiak, S. V. "Analiz finansovo-ekonomichnoho stanu promyslovoho pidpriemstva" [Analysis of the financial and economic situation of industrial enterprises]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 3 (2015): 268-271.
- Havoronska, Yu. Ye. "Metodychni osnovy funktsionuvannia mekhanizmu antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom" [Methodical bases of functioning of crisis management]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.
- Ionin, Ye. Ye. "Otsinka mainovoho stanu pidpriemstv" [Estimation of property companies]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.08*, 2007.
- Mizina, O. V. "Instrumentarii otsinky efektyvnosti vykorystannia maina pidpriemstva" [Tools evaluating the effectiveness of the use of property companies]. *Naukovi pratsi DonNTU. Serii ekonomichna*, no. 41 (2012): 188-195.
- Melnyk, O. H. *Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontseptsii ta instrumentarii* [Diagnostic systems of machine-building enterprises: polikryterialna concept and tools]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2010.
- Nosova, Ye. A. "Systema pokaznykiv otsinky finansovoho stanu pidpriemstv" [System of indicators of financial condition]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho un-tu im. T. Shevchenka*, no. 138 (2012): 53-56.
- Nusinov, V. Ya., and Semeniaka, T. V. "Ekspres-diahnostryka finansovoho stanu pidpriemstva z metoiu poperedzhennia kryzy" [Rapid diagnosis of the financial condition of the company to prevent the crisis]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 2 (180) (2015): 65-71.
- Ostrovskaya, O. A. "Otsinka finansovoho stanu pidpriemstva ta shliakhy yii udoskonalennia (na prykladi pidpriemstv budivelnnykh materialiv)" [Evaluation of the financial situation of enterprises and ways of improvement (for example, building materials enterprises)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2004.
- Semenov, H. A., and Yaroshevska, O. V. "Diahnostryka finansovo-ekonomichnoho stanu pidpriemstva" [Diagnosis of the financial and economic condition]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2011): 136-141.
- Sled, O. M. "Udoskonalennia systemy pokaznykiv otsinky onovlennia osnovnykh zasobiv vyrobnytstva" [Improving the performance evaluation of fixed assets of production]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 14, no. 3 (2013): 203-210.
- Sheremeta, M. I., and Sheremeta, M. M. "Maino pidpriemstva: sutnist, klasyfikatsiia ta pryntsyipy yoho formuvannia" [The assets of the enterprise: essence, classification and principles of its formation]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 2 (8) (2008): 281-284.
- Skrynkovskiy, R. M. "Diahnostryka zovnishnyoeconomichnoi diialnosti pidpriemstva: metodychne ta kryterialne zabezpechenia" [Diagnosis of International Business: methodological criterion and software]. *Everything in the name of science!*. Zurich: Consilium, 2015. 62-66.
- Stelmakh, M. V., and Deineka, M. F. "Metodychni aspekty otsinky mainovoho stanu pidpriemstva" [Methodological aspects of assessing the financial status of the company]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 4 (2009): 287-290.
- Terletska, O. Yu., and Aksentiichuk, A. Ya. "Diahnostryka pidpriemstva yak nova upravlinnska tekhnolohiia" [Diagnostics company as a new management technology]. *Visnyk ChTEI. Ekonomichni nauky*, no. 1 (45) (2012): 182-187.
- Tkachenko, A. M., and Zadniprianna, T. S. "Osoblyvosti vyznachennia pokaznykiv efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv pidpriemstva" [Features for efficacy of fixed assets of the company]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєив_2014_1\(1\)_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєив_2014_1(1)_9.pdf)
- Zahorodna, O. M., and Seredynska, V. M. "Diahnostryka finansovoho stanu i stiikosti funktsionuvannia pidpriemstva" [Diagnosis of financial condition and sustainability of the company]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 7 (2010): 262-265.

СТРУКТУРУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ З ЙОГО ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ

© 2015 ЕМЕЛЬЯНОВ О. Ю., КУРИЛО О. Б., СИМАК А. В.

УДК 658.589

Емельянов О. Ю., Курило О. Б., Симак А. В. Структурирование витрат предприятия у процессе планирования заходов з його технічного розвитку

У статті розроблено теоретичні засади структурування витрат підприємства у процесі планування заходів з його технічного розвитку. Подано трактування поняття «структурування витрат підприємства» як процесу упорядкування їх складу та співвідношення між окремими їх видами шляхом реалізації функцій та застосування методів управління витратами на рівні господарюючого суб'єкта. Запропоновано метод оцінювання впливу співвідношення між вартістю активної та пасивної частин основних засобів на величину фінансових результатів підприємства. Доведено існування оптимального співвідношення між величиною поточних та інвестиційних витрат підприємства. Проведено групування поточних витрат підприємства на виробництво одиниці продукції залежно від рівня її капіталомісткості шляхом виокремлення: витрат, які не залежать від зміни цього рівня; витрат, які зменшуються зі збільшенням питомої капіталомісткості, та витрат, які зростають зі збільшенням капіталомісткості продукції. Розроблено послідовність встановлення найкращого співвідношення між поточними та капітальними витратами підприємства у процесі реалізації рішень щодо впровадження нових прогресивних технологій виробництва продукції.

Ключові слова: структурування, витрати, технічний розвиток, технологія, підприємство.

Формул: 20. **Бібл.:** 10.

Емельянов Александр Юрійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: petrushkat@mail.ru

Курило Оксана Богданівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: laputa@meta.ua

Симак Анастасія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

УДК 658.589

Емельянов А. Ю., Курило О. Б., Симак А. В. Структурирование затрат предприятия в процессе планирование мероприятий по его техническому развитию

В статье разработаны теоретические основы структурирования затрат предприятия в процессе планирования мероприятий по его техническому развитию. Представлена трактовка понятия «структурирование затрат предприятия» как процесса упорядочения их состава и соотношения между отдельными их видами путем реализации функций и использования методов управления затратами на уровне хозяйствующего субъекта. Предложен метод оценивания влияния соотношения между стоимостью активной и пассивной частей основных средств на величину финансовых результатов предприятия. Доказано существование оптимального соотношения между величиной текущих и инвестиционных затрат предприятия. Осуществлена группировка текущих затрат предприятия на изготовление единицы продукции в зависимости от уровня ее капиталоемкости путем выделения: затрат, которые не зависят от изменения этого уровня; затрат, которые уменьшаются при увеличении капиталоемкости продукции, и затрат, которые растут при увеличении капиталоемкости продукции. Разработана последовательность установления наилучшего соотношения между текущими и капитальными затратами предприятия в процессе реализации решений по внедрению новых прогрессивных технологий производства продукции.

Ключевые слова: структурирование, затраты, техническое развитие, технология, предприятие.

Формул: 20. **Библ.:** 10.

Емельянов Александр Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: petrushkat@mail.ru

Курило Оксана Богдановна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: laputa@meta.ua

Симак Анастасия Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

UDC 658.589

Yemelyanov O. Yu., Kurylo O. B., Symak A. V. Structuring the Costs of Enterprise in the Process of Planning Measures for its Technical Development

The article is concerned with elaboration of theoretical basics for structuring the enterprise costs in the process of planning measures for its technological development. An interpretation of the notion of «structuring the enterprise costs» has been provided as the process of regulating their composition and the relationship between their individual kinds through implementing functions and using methods of cost management at the level of economic entity. A method for evaluating the impact of the ratio between value of the active and the passive parts of main assets on the amount of financial results of enterprise has been proposed. Existence of an optimal balance between the amount of the current and the investment costs of enterprise has been proved. A grouping of the current enterprise costs on processing of a production unit has been carried out, depending on level of its capital intensity by allocating: costs that are not affected by changes of this level; costs that are reduced when increasing the capital intensity of production, and costs that grow while increasing the capital intensity of production. A sequence for establishing the best ratio between the current and the capital enterprise costs in the process of implementation of the decisions on introduction of new progressive production technologies has been elaborated.

Key words: structuring, costs, technical development, technology, enterprise.

Formulae: 20. **Bibl.:** 10.

Yemelyanov Oleksandr Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Economy and Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: petrushkat@mail.ru

Kurylo Oksana B. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: laputa@meta.ua

Symak Anastasiia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Economics of Enterprise and Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Одним з основних напрямів управління доходами та витратами підприємства у середньо- та довгостроковому періодах є реалізація інвестиційних проектів, спрямованих на заміну обладнання та технологічних процесів виготовлення продукції. Як відомо, більшість видів продукції може бути виготовленою за різної комбінації обсягів виробничих ресурсів, що зумовлено здатністю факторів виробництва, зокрема живої праці та засобів праці, частково заміщувати один одного. При цьому здатність виробничих ресурсів до часткового взаємозаміщення являє собою одну з основних причин технологічних змін, які відбуваються в економіці.

Загальна тенденція розвитку науково-технічного прогресу полягає в домінуванні тих технологічних змін, які приводять до економії поточних витрат підприємств, що, своєю чергою, потребує понесення додаткових інвестиційних витрат. Тому підприємство, обираючи певне технологічне рішення з кількох альтернативних варіантів, повинно прагнути раціоналізувати співвідношення між величиною своїх поточних та інвестиційних (капітальних) витрат. Окрім того, при розробленні програми заходів з технічного переозброєння на підприємстві виникає потреба встановлення обґрунтованого співвідношення між окремими складовими капітальних і поточних витрат, що пов'язані з реалізацією цих заходів. Зокрема, це стосується визначення раціональної пропорції між активною та пасивною частинами основних засобів підприємства, а також між витратами на оплату праці та величиною амортизаційних відрахувань. Отже, у процесі планування заходів з технічного розвитку підприємства важливе значення для забезпечення належної ефективності цих заходів має структурування пов'язаних із ними витрат.

Слід відзначити, що у структурі економічних показників, зокрема витрат підприємств, у науковій літературі приділяється достатня увага. Так, Ю. В. Злотницька у праці [1] трактує це поняття як сукупність певних складових (елементів), їх характеристик і взаємозв'язків між ними. На відміну від цього, А. Г. Загородній та Г. А. Вознюк поняття «структура» тлумачать як співвідношення між складовими у загальній сукупності взаємопов'язаних елементів [2].

Також у сучасній науковій літературі представлено значну кількість праць, присвячених питанням технічного розвитку підприємств на базі їх технічного переозброєння та оцінюванню ефективності заходів з такого переозброєння з урахуванням необхідності понесення при цьому певної величини капітальних і поточних витрат. Зокрема, ці питання розглядалися у працях таких вчених, як О. І. Амоша [3], І. П. Булеев [3], А. С. Головкин [4], Г. В. Єршова [5], А. Ф. Кіт [6], О. Я. Колещук [7], В. В. Кулішов [6], К. В. Ларіна [8], Й. М. Петрович [6], С. Ф. Саннікова [4], І. Б. Скворцов [9], Г. З. Шевцова [3], В. В. Юрченко [10] та ін. При цьому під технічним переозброєнням підприємства автори роботи [7] розуміють комплекс заходів з підвищення техніко-організаційного рівня виробництва, його механізації й автоматизації, з модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним, а технічний розвиток підприємства згідно з підходом, викладеним у

[10], трактується як сукупність організаційно-технічних заходів, які виступають завершальним етапом певних науково-технічних програм, що здійснюється в межах підприємства і виконує роль інтенсифікатора щодо певних ділянок виробничого процесу [7].

Необхідно відмітити, що значна кількість науковців, зокрема автор праці [6], зазначають важливість технічного розвитку підприємства для забезпечення процесу розширеного відтворення та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. При цьому дослідники докладно розглядають інвестиційні витрати, пов'язані з реалізацією програм технічного переозброєння підприємств. Так, у [8, с. 212] наголошується на тому, що зі збільшенням ступеня технічного розвитку підприємства частка витрат у придбання машин і обладнання зменшується, натомість, спостерігається зростання частки витрат у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, придбання зовнішніх знань (у т. ч. нових технологій), навчання та підготовку персоналу тощо.

Проте, питання встановлення найкращого співвідношення між поточними та інвестиційними витратами у процесі планування заходів із технічного розвитку підприємства розглянуто в сучасній науковій літературі недостатньо повно і потребує подальшого дослідження. Тому метою написання статті є розроблення теоретичних засад структурування витрат підприємства у процесі планування заходів з його технічного розвитку.

Величина економічних результатів діяльності підприємства, насамперед операційного прибутку, значною мірою залежить від наявного співвідношення між окремими складовими його витрат, тобто від їх структури. При цьому під структуруванням витрат доцільно розуміти процес упорядкування їх складу та співвідношення між окремими їх видами шляхом реалізації функцій та застосування методів управління витратами на рівні господарюючого суб'єкта.

Необхідність структурування витрат підприємства, серед іншого, обумовлена наявністю значної кількості їх видів та груп. Зокрема, доцільно вказати на існування частини витрат (як поточних, так і капітальних), величина яких змінюється зі зміною технології виготовлення продукції. Такі витрати можна назвати технологічно-релевантними. Очевидно, що в процесі структурування витрат при встановленні найкращих технологічних параметрів виготовлення продукції підприємства саме технологічно-релевантні витрати відіграють найбільшу роль.

При плануванні заходів з технічного розвитку підприємства особливу увагу слід приділяти встановленню найкращого співвідношення між його поточними та капітальними витратами, що потребує здійснення такої послідовності дій:

- 1) визначення можливостей скорочення величини поточних витрат підприємства за умови незмінності обсягів виготовлення продукції та розміру наявних активів;
- 2) визначення оптимальних обсягів виготовлення та реалізації продукції підприємства за незмінного розміру його наявних активів;

- 3) оцінювання величини зайвих необоротних активів підприємства;
- 4) визначення оптимальної величини оборотних активів підприємства;
- 5) установаження можливостей покращення співвідношення між окремими складовими необоротних активів підприємства, насамперед, між активною та пасивною складовими його основних засобів;
- 6) обґрунтування доцільності заміщення частини поточних витрат капітальними за рахунок удосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що передбачає: визначення частки технологічно-релевантних поточних витрат у загальній величині поточних витрат підприємства; визначення частки технологічно-релевантних капітальних витрат у загальній величині капітальних витрат підприємства; установаження залежності між величиною технологічно-релевантних поточних витрат підприємства та величиною технологічно-релевантних капітальних витрат; визначення оптимальної величини технологічно-релевантних поточних та капітальних витрат підприємства.

Як випливає з викладеного вище, одним з важливих напрямів покращення співвідношення між поточними та капітальними витратами підприємства є вдосконалення технологічної структури його основних засобів шляхом збільшення співвідношення між вартістю їх активної та пасивної частин. При цьому слід ґрунтуватися на результатах процедури оцінювання впливу цього співвідношення на величину фінансових результатів підприємства, яка повинна містити такі основні етапи:

1. Формування масиву вхідної інформації про показники, на підставі яких здійснюється оцінювання впливу зростання співвідношення між активною та пасивною частинами основних засобів підприємства на величину його фінансових результатів.

2. Побудова аналітичного виразу показника прибутку від операційної діяльності (ПОД) підприємства:

$$ПОД = ПЧ \cdot \epsilon \cdot (a_1 - a_2) - ПВ, \quad (1)$$

де $ПЧ$ – первісна вартість пасивної частини основних засобів підприємства, тис. грн; ϵ – співвідношення між первісною вартістю активної та пасивної частин основних засобів підприємства, разів; a_1 – співвідношення між чистим доходом підприємства та первісною вартістю активної частини його основних засобів, разів; a_2 – співвідношення між змінними витратами підприємства (у розрахунку на увесь обсяг продукції) та первісною вартістю активної частини його основних засобів, разів; $ПВ$ – величина постійних витрат підприємства, тис. грн.

3. Використовуючи вираз (1), установаження умови рівності прибутку від операційної діяльності підприємства нулю:

$$ПОД = ПЧ \cdot \epsilon \cdot (a_1 - a_2) - ПВ = 0, \quad (2)$$

або

$$\epsilon = \frac{ПВ}{ПЧ \cdot (a_1 - a_2)}. \quad (3)$$

4. Установаження умови рівності прибутку від операційної діяльності підприємства нормальному прибутку на вкладений капітал у його основні засоби:

$$ПОД = ПЧ \cdot \epsilon \cdot (a_1 - a_2) - ПВ = ПЧ \cdot (1 + \epsilon) \cdot E_n, \quad (4)$$

або

$$\epsilon = \frac{ПВ + ПЧ \cdot E_n}{ПЧ \cdot (a_1 - a_2 - E_n)}, \quad (5)$$

де E_n – нормальна прибутковість інвестицій у дану галузь промисловості, тобто такий її мінімальний рівень, за якого інвестори погодяться вкладати в цю галузь кошти, частка одиниці.

5. Діагностика показника співвідношення між первісною вартістю активної та пасивної частин основних засобів підприємства. При цьому слід виокремлювати такі три випадки:

- ✦ коли співвідношення ϵ не забезпечує отримання підприємством прибутку, що відбувається при виконанні такої нерівності:

$$\epsilon < \frac{ПВ}{ПЧ \cdot (a_1 - a_2)}; \quad (6)$$

- ✦ коли співвідношення ϵ забезпечує отримання прибутку, але нижчого за нормальний, що відбувається при виконанні таких нерівностей:

$$\frac{ПВ}{ПЧ \cdot (a_1 - a_2)} < \epsilon < \frac{ПВ + ПЧ \cdot E_n}{ПЧ \cdot (a_1 - a_2 - E_n)}; \quad (7)$$

- ✦ коли співвідношення ϵ забезпечує отримання підприємством надприбутку, що відбувається при виконанні такої нерівності:

$$\epsilon > \frac{ПВ + ПЧ \cdot E_n}{ПЧ \cdot (a_1 - a_2 - E_n)}. \quad (8)$$

Слід відзначити, що для будь-якого підприємства існує певне оптимальне співвідношення між величиною його поточних та інвестиційних витрат. Дійсно, якщо, наприклад, як критерій оптимальності розглядати максимум показника прибутковості активів підприємства за величиною його валового прибутку, то даний показник можна подати у такому вигляді:

$$П_a^6 = \frac{П_\epsilon}{K_c} = \frac{ЧД}{K_c} - \frac{C}{K_c}, \quad (9)$$

де $П_a^6$ – прибутковість активів підприємства за його валовим прибутком, частка одиниці; $П_\epsilon$ – валовий прибуток підприємства, тис. грн; K_c – середньорічна вартість сукупних активів підприємства за підсумком балансу, тис. грн; $ЧД$ – чистий дохід підприємства, тис. грн; C – собівартість реалізованої ним продукції, тис. грн.

Якщо б відношення чистого доходу до середньорічної вартості сукупних активів підприємства за підсумком балансу залишалось б незмінним, то зі зменшенням відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості сукупних активів підприємства прибутковість активів підприємства постійно би збільшувалася. Однак сталість відношення $ЧД$ до K_c у цьому випадку не може тривати необмежено довго (оскільки суттєвим зменшенням поточних витрат потребує переходу до більш капітаємних технологій виготовлення продукції). Отже, за певного рівня співвідношення по-

точних та інвестиційних витрат підприємства значення C / K_c зменшиться на меншу величину, ніж скоротиться $ЧД / K_c$ (або подальше зменшення поточних витрат стане технологічно неможливим).

Розглянемо тепер більш детально послідовність встановлення найкращого співвідношення між поточними та капітальними витратами підприємства у процесі реалізації рішень щодо впровадження нових прогресивних видів техніки та технологій виготовлення продукції.

Перш за все, з метою оптимізації співвідношення між поточними та інвестиційними витратами підприємства потрібно виокремити декілька видів поточних витрат підприємства на виробництво одиниці його продукції залежно від рівня її капіталомісткості, зокрема: витрати, які не залежать від зміни цього рівня; витрати, які зменшуються зі збільшенням питомої капіталоемності; витрати, які зростають зі збільшенням капіталоемності продукції (це, зокрема, питомі амортизаційні відрахування).

У випадку, коли питомі амортизаційні відрахування є пропорційними питомій капіталоемності, визначити її оптимальний рівень можна за критерієм мінімуму питомих приведених витрат:

$$ППВ(\kappa) = B_1 + B_2(\kappa) + (E_n + E_a) \cdot \kappa \rightarrow \min, \quad (10)$$

де $ППВ(\kappa)$ – питомі приведені витрати на виробництво продукції як функція її питомої капіталомісткості κ , грн; B_1 – питомі витрати, величина яких не залежить від рівня капіталомісткості продукції, грн; $B_2(\kappa)$ – питомі витрати, величина яких визначається рівнем капіталомісткості продукції, грн; E_a – норма амортизаційних відрахувань, частка одиниці.

Слід відзначити, що залежність $B_2(\kappa)$ у формулі (10) може мати різний математичний вигляд; одним з можливих варіантів специфікації даної функції є такий:

$$B_2(\kappa) = \frac{A}{\kappa^\alpha}, \quad (11)$$

де A, α – параметри залежності, які встановлюються за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу.

У випадку, коли залежність $B_2(\kappa)$ має вигляд (11), цільова функція (10) перетворюється в таку:

$$ППВ(\kappa) = B_1 + \frac{A}{\kappa^\alpha} + (E_n + E_a) \cdot \kappa \rightarrow \min. \quad (12)$$

Похідна функції (12) може бути поданою в такому вигляді:

$$ППВ'(\kappa) = -\alpha \cdot \frac{A}{\kappa^{\alpha+1}} + E_n + E_a. \quad (13)$$

Прирівнявши вираз (13) до нуля, знаходимо оптимальне значення капіталоемності продукції за умови, що залежність $B_2(\kappa)$ має вигляд (11):

$$k_{opt} = \alpha^{-1} \sqrt[\alpha]{\frac{\alpha \cdot A}{E_n + E_a}}, \quad (14)$$

де k_{opt} – оптимальне значення питомої капіталоемності продукції, грн.

Слід відзначити, що показник α у вищенаведених формулах являє собою еластичність витрат $B_2(\kappa)$ за ка-

піталоемністю продукції, тобто показує, на скільки відсотків зменшаться ці витрати зі збільшенням рівня капіталоемності продукції на 1%.

У процесі планування технічного переозброєння підприємства постає необхідність агрегованого (тобто за усією сукупністю видів продукції) підходу до знаходження найкращого співвідношення між поточними та інвестиційними витратами. За таких умов змінною величиною доцільно обрати рівень капіталоемності продукції підприємства за величиною його чистого доходу, тобто відношення вартості його сукупних активів до чистого доходу. Тоді оптимальним значенням цього показника буде така його величина, за якої максимізується надприбуток підприємства:

$$НП = ЧД - C_1 - C_2 - K \cdot ((1 - \gamma) \cdot E_{ac} + E_n) = ЧД - C_1 - C'_2 \cdot ЧД - k_{чд} \cdot ((1 - \gamma) \cdot E_{ac} + E_n) \cdot ЧД \rightarrow \max, \quad (15)$$

де $НП$ – величина річного надприбутку підприємства, тобто різниця між його фактичним річним операційним прибутком і величиною нормального річного прибутку на вкладений у активи даного підприємства капітал, тис. грн; $ЧД$ – чистий дохід підприємства за рік, тис. грн; C_1 – частина повної собівартості реалізованої продукції, величина якої не залежить від рівня її капіталоемності, тис. грн; C_2 – частина повної собівартості реалізованої продукції, величина якої залежить від рівня її капіталоемності (окрім амортизаційних відрахувань), тис. грн; K – вартість сукупних активів підприємства за балансом, тис. грн; C'_2 – частка витрат підприємства, величина яких залежить від рівня капіталомісткості його продукції (окрім амортизаційних відрахувань), у чистому доході підприємства за звітний рік, частка одиниці; $k_{чд}$ – капіталоемність продукції підприємства за величиною його чистого доходу, частка одиниці; γ – частка оборотних активів у структурі сукупних активів підприємства, частка одиниці; E_{ac} – середня норма амортизаційних відрахувань на реновацію основних засобів підприємства, частка одиниці.

За таких умов величину C'_2 можна розглядати як функцію від капіталоемності продукції підприємства $k_{чд}$. Якщо залежність між цими двома показниками характеризується постійною еластичністю, то її формалізований вигляд є таким:

$$C'_2 = \frac{B}{k_{чд}^\beta}, \quad (16)$$

де B і β – параметри залежності (16).

Підставивши вираз (16) у цільову функцію (15), знайдемо похідну отриманої функції за показником $k_{чд}$:

$$НП'(k_{чд}) = \beta \frac{B}{k_{чд}^{\beta+1}} \cdot ЧД - ((1 - \gamma) \cdot E_{ac} + E_n) \cdot ЧД. \quad (17)$$

Прирівнявши вираз (17) до нуля, отримаємо формулу для визначення оптимального значення капіталомісткості продукції підприємства:

$$k_{чдопт} = \beta^{-1} \sqrt[\beta]{\frac{\beta \cdot B}{(1 - \gamma) \cdot E_{ac} + E_n}}, \quad (18)$$

де $k_{чдопт}$ – оптимальне значення показника капіталоемності продукції підприємства за величиною його чистого доходу, частка одиниці.

Тоді величину оптимального співвідношення між поточними та інвестиційними витратами підприємства можна обчислити за такою формулою:

$$l_{opt} = \frac{C_1 + C'_{2opt} \cdot ЧД + k_{чдопт} \cdot (1 - \gamma) \cdot ЧД \cdot E_{ac}}{k_{чдопт} \cdot ЧД}, \quad (19)$$

де l_{opt} – величина оптимального співвідношення між поточними та інвестиційними витратами підприємства, частка одиниці; C'_{2opt} – оптимальна величина частки витрат підприємства, що залежить від рівня капіталоємності (окрім амортизаційних відрахувань), частка одиниці, яка обчислюється за такою формулою:

$$C'_{2opt} = \frac{B}{k_{чдопт}^{\beta}}. \quad (20)$$

Розраховане за формулою (19) оптимальне співвідношення між поточними та інвестиційними витратами підприємства, яке відповідає оптимальному рівню капіталоємності його продукції, повинно виступати одним з головних узагальнюючих показників планування заходів з технічного розвитку суб'єкта господарювання.

Отже, під структуруванням витрат підприємства доцільно розуміти процес упорядкування їх складу та співвідношення між окремими їх видами шляхом реалізації функцій та застосування методів управління витратами на рівні господарюючого суб'єкта.

Одним з важливих напрямів покращення співвідношення між поточними та капітальними витратами підприємства є вдосконалення технологічної структури його основних засобів. Для підвищення ступеня обґрунтованості заходів з такого вдосконалення фахівцям економічних служб підприємств доцільно скористатися поданим у статті методом оцінювання впливу співвідношення між вартістю активної та пасивної частин основних засобів на величину фінансових результатів підприємства.

Використання запропонованого методу раціоналізації співвідношення між поточними та інвестиційними витратами підприємств у процесі планування їх технічного розвитку дасть змогу цим підприємствам досягти зростання їх фінансових результатів за рахунок встановлення науково обґрунтованої величини собівартості продукції, що припадає на одиницю вартості сукупних активів підприємств.

Подальше дослідження питання розроблення теоретичних засад структурування витрат підприємства у процесі планування заходів з його технічного розвитку повинно передбачати встановлення закономірностей зміни структури поточних витрат підприємства із зростанням рівня зношеності його основних засобів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Злотницька Ю. В.** Структура витрат та її вплив на ефективність виробництва в хмелегосподарствах / Ю. В. Злотницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faa.org.ua/content/view/960/35/>
- 2. Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник: [близько 8000 понять і термінів] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

3. Амоша О. І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булеєв, Г. З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1 (36). – С. 3–9.

4. Саннікова С. Ф. Аналіз витрат і результатів операційної діяльності в залежності від інноваційної спрямованості виробництва / С. Ф. Саннікова, А. С. Головка // Економічний простір. – 2014. – № 89. – С. 205–215.

5. Єршова Г. В. Проблема оновлення основних фондів промислових підприємств України та напрями її вирішення / Г. В. Єршова // Фінансова система України : збірник наукових праць. – Острого : Вид.-во Національного університету «Острозька академія», 2007. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 216–222.

6. Петрович Й. М. Оновлення техніко-технологічної бази шляхом проведення технічного переозброєння й реконструкції підприємства / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, В. В. Кулішов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://poglyad.com/students/item/15599/>

7. Колещук О. Я. Обґрунтування критерію прийняття оптимальних рішень щодо оновлення основних засобів машинобудівних підприємств / О. Я. Колещук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.1. – С. 302–308.

8. Ларіна К. В. Управління технічним переозброєнням підприємства на основі концепції маркетингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К. В. Ларіна. – Х., 2008. – 22 с.

9. Скворцов І. Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика : монографія / І. Б. Скворцов. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 312 с.

10. Юрченко В. В. Розробка програми вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства / В. В. Юрченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com/17_PMN_2014/Economics/10_171948

REFERENCES

- Amosha, O. I., Bulieiev, I. P., and Shevtsova, H. Z. "Innovatsiine onovlennia tekhniko-tekhnolohichnoi bazy promyslovoho vyrobnytstva na synerhetychnykh zasadakh: teoriia i praktyka" [Innovative upgrade technical and technological base of industrial production on the basis of synergy: Theory and Practice]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1 (36) (2007): 3-9.
- Koleshchuk, O. Ya. "Obgruntuvannia kryteriiu pryiniattia optymalnykh rishen shchodo onovlennia osnovnykh zasobiv mashynobudivnykh pidpriemstv" [Justification criterion of optimal solutions to fixed assets machine-building enterprises]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20.1 (2010): 302-308.
- Larina, K. V. "Upravlinnia tekhnichnym pereozbroienniam pidpriemstva na osnovi kontseptsii marketynhu" [Management of technical re-equipment company based concept marketing]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.
- Petrovych, Y. M., Kit, A. F., and Kulishov, V. V. "Onovlennia tekhniko-tekhnolohichnoi bazy shliakhom provedennia tekhnichnoho pereozbroiennia i rekonstruktsii pidpriemstva" [Upgrading technical and technological base through technical upgrading and reconstruction of the company]. <http://poglyad.com/students/item/15599/>
- Sannikova, S. F., and Holovko, A. S. "Analiz vytrat i rezultativ operatsiinoi diialnosti v zalezhnosti vid innovatsiinoi spriamovanosti vyrobnytstva" [Analysis of costs and results of operations based on innovative orientation of production]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 89 (2014): 205-215.
- Skvortsov, I. B. *Efektivnist investytsiinoho protsesu: metodolohiia, metody i praktyka* [The effectiveness of the investment process, methodology, methods and practices]. Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2003.

Yershova, H. V. "Problema ovolnennia osnovnykh fondiv promyslovykh pidpryemstv Ukrainy ta napriamy yii vyrishennia" [The problem of replacement of fixed assets of industrial enterprises of Ukraine and ways of its solution]. *Finansova systema Ukrainy*, vol. 2, no. 9 (2007): 216-222.

Yurchenko, V. V. "Rozrobka prohramy vdoskonalennia materialno-tekhnichnoi bazy pidpryemstva" [Development of the im-

provement of logistics enterprises]. http://www.rusnauka.com/17_PMN_2014/Economics/10_171948

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Kyiv: Znannia, 2007.

Zlotnytska, Yu. V. "Struktura vytrat ta yii vplyv na efektyvnist vyrobnytstva v khmelehospodarstvakh" [The cost structure and its effect on production of hop farms]. <http://magazine.faa.org.ua/content/view/960/35/>

УДК 005.658:330.131

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ДОСВІД І ПРАКТИЧНЕ ВИКОРИСТАННЯ

© 2015 СМОКВІНА Г. А.

УДК 005.658:330.131

Смоквіна Г. А. Сучасні підходи до оцінки економічної безпеки промислового підприємства: теоретичний досвід і практичне використання

Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до оцінки економічної безпеки промислового підприємства та виявлення доцільності їх практичного використання. Розглядаються та аналізуються підходи до оцінки економічної безпеки, що застосовуються на підприємствах промислової галузі. Серед загальнопоширених визначено індикаторний підхід, де показники згруповані за функціональними складовими, надано критерії оцінки, а також ступінь їх впливу на стан безпеки підприємства, що включає розрахунок інтегрального показника та програмно-цільовий підхід. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка універсальної методики оцінки рівня економічної безпеки, що буде сприяти прийняттю управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки промислового підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, підходи, оцінка, методи, функціональні складові, промислове підприємство, індикатори.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 3. **Бібл.:** 18.

Смоквіна Ганна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: smokvinaann@gmail.com

УДК 005.658:330.131

Смоквіна А. А. Современные подходы к оценке экономической безопасности промышленного предприятия: теоретический опыт и практическое использование

Целью статьи является исследование существующих теоретических подходов к оценке экономической безопасности промышленного предприятия и выявление целесообразности их практического использования. Рассматриваются и анализируются подходы к оценке экономической безопасности, применяемые на предприятиях промышленной отрасли. Среди общераспространенных определен индикаторный подход, при котором показатели сгруппированы по функциональным составляющим, представлены критерии оценки, а также степень их влияния на состояние безопасности предприятия, включая расчет интегрального показателя и программно-целевой подход. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка универсальной методики оценки уровня экономической безопасности, которая будет способствовать принятию управленческих решений по обеспечению экономической безопасности промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, подходы, оценка, методы, функциональные составляющие, промышленное предприятие, индикаторы.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 3. **Библ.:** 18.

Смоквіна Анна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри учета, анализа и аудита, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченка, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: smokvinaann@gmail.com

UDC 005.658:330.131

Smokvina G. A. Contemporary Approaches to Assessment of Economic Security of Industrial Enterprises: Theoretical Experience and Practical Use

The article is aimed at studying the existing theoretical approaches to assessment of the economic security of industrial enterprises and identifying the reasonability of their practical use. The article considers and analyzes the approaches to assessing economic security, which are applied at the enterprises of industrial sector. Among the commonly used is the indicator approach, according to which the indicators are grouped by functional components, the evaluation criteria and degree of their influence on the security status of the enterprise are provided, including the calculation of the integral indicator; and the program-oriented and goal-oriented approach. The prospect of further research in this area is development of a universal methodology for assessing levels of economic security, that will facilitate the adoption of managerial decisions to ensure the economic security of industrial enterprise.

Key words: economic security, approaches, assessment, methods, functional components, industrial enterprise, indicators.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 18.

Smokvina Ganna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenka, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: smokvinaann@gmail.com

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

Ефективна діяльність промислових підприємств напряму залежить від фінансових, технологічних, інтелектуальних, інформативних та екологічних витрат, зниження ризиків, підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності та ефективного ведення господарської діяльності. Стан цих складових і ресурсних можливостей підприємства представляє собою

економічну безпеку підприємства, яка може забезпечити стійке функціонування та позитивний розвиток господарського суб'єкта.

Економічна безпека промислового підприємства передбачає комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, які здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами підприємства,

Yershova, H. V. "Problema ovolnennia osnovnykh fondiv promyslovykh pidpryemstv Ukrainy ta napriamy yii vyrishennia" [The problem of replacement of fixed assets of industrial enterprises of Ukraine and ways of its solution]. *Finansova systema Ukrainy*, vol. 2, no. 9 (2007): 216-222.

Yurchenko, V. V. "Rozrobka prohramy vdoskonalennia materialno-tekhnichnoi bazy pidpryemstva" [Development of the im-

provement of logistics enterprises]. http://www.rusnauka.com/17_PMN_2014/Economics/10_171948

Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. *Finansovo-ekonomichnyi slovnyk* [Financial and economic dictionary]. Kyiv: Znannia, 2007.

Zlotnytska, Yu. V. "Struktura vytrat ta yii vplyv na efektyvnist vyrobnytstva v khmelehospodarstvakh" [The cost structure and its effect on production of hop farms]. <http://magazine.faa.org.ua/content/view/960/35/>

УДК 005.658:330.131

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ДОСВІД І ПРАКТИЧНЕ ВИКОРИСТАННЯ

© 2015 СМОКВІНА Г. А.

УДК 005.658:330.131

Смоквіна Г. А. Сучасні підходи до оцінки економічної безпеки промислового підприємства: теоретичний досвід і практичне використання

Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до оцінки економічної безпеки промислового підприємства та виявлення доцільності їх практичного використання. Розглядаються та аналізуються підходи до оцінки економічної безпеки, що застосовуються на підприємствах промислової галузі. Серед загальнопоширених визначено індикаторний підхід, де показники згруповані за функціональними складовими, надано критерії оцінки, а також ступінь їх впливу на стан безпеки підприємства, що включає розрахунок інтегрального показника та програмно-цільовий підхід. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка універсальної методики оцінки рівня економічної безпеки, що буде сприяти прийняттю управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки промислового підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, підходи, оцінка, методи, функціональні складові, промислове підприємство, індикатори.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 3. **Бібл.:** 18.

Смоквіна Ганна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: smokvinaann@gmail.com

УДК 005.658:330.131

Смоквіна А. А. Современные подходы к оценке экономической безопасности промышленного предприятия: теоретический опыт и практическое использование

Целью статьи является исследование существующих теоретических подходов к оценке экономической безопасности промышленного предприятия и выявление целесообразности их практического использования. Рассматриваются и анализируются подходы к оценке экономической безопасности, применяемые на предприятиях промышленной отрасли. Среди общераспространенных определен индикаторный подход, при котором показатели сгруппированы по функциональным составляющим, представлены критерии оценки, а также степень их влияния на состояние безопасности предприятия, включая расчет интегрального показателя и программно-целевой подход. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка универсальной методики оценки уровня экономической безопасности, которая будет способствовать принятию управленческих решений по обеспечению экономической безопасности промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, подходы, оценка, методы, функциональные составляющие, промышленное предприятие, индикаторы.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул:** 3. **Библ.:** 18.

Смоквіна Анна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри учета, анализа и аудита, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченка, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: smokvinaann@gmail.com

UDC 005.658:330.131

Smokvina G. A. Contemporary Approaches to Assessment of Economic Security of Industrial Enterprises: Theoretical Experience and Practical Use

The article is aimed at studying the existing theoretical approaches to assessment of the economic security of industrial enterprises and identifying the reasonability of their practical use. The article considers and analyzes the approaches to assessing economic security, which are applied at the enterprises of industrial sector. Among the commonly used is the indicator approach, according to which the indicators are grouped by functional components, the evaluation criteria and degree of their influence on the security status of the enterprise are provided, including the calculation of the integral indicator; and the program-oriented and goal-oriented approach. The prospect of further research in this area is development of a universal methodology for assessing levels of economic security, that will facilitate the adoption of managerial decisions to ensure the economic security of industrial enterprise.

Key words: economic security, approaches, assessment, methods, functional components, industrial enterprise, indicators.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 18.

Smokvina Ganna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: smokvinaann@gmail.com

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

Ефективна діяльність промислових підприємств напряму залежить від фінансових, технологічних, інтелектуальних, інформативних та екологічних витрат, зниження ризиків, підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності та ефективного ведення господарської діяльності. Стан цих складових і ресурсних можливостей підприємства представляє собою

економічну безпеку підприємства, яка може забезпечити стійке функціонування та позитивний розвиток господарського суб'єкта.

Економічна безпека промислового підприємства передбачає комплекс взаємопов'язаних заходів організаційно-правового характеру, які здійснюються спеціальними органами, службами, підрозділами підприємства,

спрямованих на захист важливих інтересів особистості, підприємства і держави від протиправних дій з боку реальних або потенційних фізичних або юридичних осіб, які можуть призвести до істотних економічних втрат, і забезпечення економічного зростання в майбутньому [9]. З цією метою в умовах кризових явищ ще більше заохочується пошук необхідних підходів до оцінки, що дозволять проводити безперервний моніторинг діяльності з точки зору забезпечення та стабільної підтримки економічної безпеки промислового підприємства.

Аналіз сучасної наукової літератури з питань оцінки економічної безпеки промислових підприємств показав, що їм приділяється досить багато уваги з боку фахівців у галузі економіки та інших наук. Слід виділити роботи та публікації вітчизняних і зарубіжних економістів, присвячені питанням оцінки економічної безпеки промислового підприємств на всіх рівнях. Серед них: Ареф'єв О.В., Голович Н.М., Дем'яненко Г.Е., Довбня С.Б., Долматова Г.Е., Донець Л., Забродський В., Ілляшенко С.Н., Іванюта Т.М., Камлик М.І., Кіт А., Козаченко Г.В., Ковальов Д., Кравчук А.Я., Кракос Ю.Б., Мельник Л.Г., Мунтіян В.І., Нагорна І.І., Нусінова О.В., Ортинський В., Петрович Й., Пономарьова В.П., Реверчук Н.Й., Соломянюк Н.М., Семенов А., Скорук А.В., Чернега О.М., Шабинський О.В., Якубович З.В. та ін. Автори порізнорівнево підходять до оцінки економічної безпеки та визначенням його інтегрального рівня.

Одним з найменш вивчених, але таким, що має практичну цінність, є питання оцінки рівня економічної безпеки промислового підприємства. Саме результати оцінки лягають в основу розробки заходів по стабілізації діяльності суб'єкта господарювання. Чим достовірніша і своєчасніша буде оцінка рівня економічної безпеки, тим більш обґрунтованими і дієвими будуть заходи по її забезпеченню.

Але існуючі методи оцінки економічної безпеки промислових підприємств потребують визначеності з: набором складових елементів економічної безпеки підприємства; складом оціночних критеріїв за складовими; визначенням загального інтегрального показника оцінки. Проведені дослідження найбільш розповсюджених підходів до оцінки рівня економічної безпеки засвідчують, що їх досить важко використовувати у практичній діяльності вітчизняних підприємств у запропонованому трактуванні. Разом з тим вагомість цієї проблеми обумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку.

Таким, чином оцінка рівня економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватися на комплексному підході, що охоплює всі ланки функціонування будь-якого промислового підприємства. У такий підхід слід покласти систему показників, що відображають сутність та економічний характер процесів, якими характеризується суб'єкт господарювання.

Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до оцінки економічної безпеки промислового підприємства та виявлення доцільності їх практичного використання.

Аналізуючи підходи різних авторів до оцінки економічної безпеки підприємства, можна визначити кілька підходів, які сформувався на сьогоденній момент, зокрема: підхід на основі аналізу фінансового стану підприємства; прибутково-інвестиційний підхід; тривимірний підхід; ресурсно-функціональний підхід; індикаторно-індексний підхід; програмно-цільовий підхід, тощо. Наведені підходи можна поділити на групи: прихильники першої групи використовують технологію порівняння фактичних показників діяльності підприємства, друга група здійснює оцінку на базі функціональних складових, третя – здійснює оцінку на базі визначення сукупного критерію. Порівняльна характеристика існуючих методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки промислового підприємства із зазначенням переваг і недоліків кожного наведена на рис. 1.

Слід звернути увагу на те, що вчені у визначенні методики оцінки економічної безпеки підприємств не мають єдиної думки, хоча й простежується певна системність. Тому вибір оптимального підходу буде залежати від об'єкта дослідження. Але враховуючи різноплановість категорії «економічна безпека», для її оцінки більшість авторів з урахуванням галузевої приналежності підприємства використовують програмно-цільовий та індикаторний підходи.

Широке поширення отримали індикаторний та програмно-цільовий підходи до діагностики рівня економічної безпеки на промислових підприємствах. Індикаторний підхід базується на функціональних складових економічної безпеки: фінансовій, кадровій, виробничо-технологічній, законодавчо-правовій, інформаційно-аналітичній, екологічній, силовій та інноваційній [13].

Аналіз функціональних складових до оцінки рівня економічної безпеки промислового підприємства дозволяє виділити основні показники, які використовують для цього процесу вітчизняні та зарубіжні вчені (табл. 1).

Деякі вчені виділяють й інші складові економічної безпеки. Зокрема, Й. Петрович, А. Кот, А. Семенов [5] – енергетичну, соціальну, інтерфейсну, ринкову, ресурсну, техногенну. С. Довбня, Н. Гічова [3] – комерційну, ринкову, соціальну, сировинну і енергетичну складові. С. Ілляшенко [7] – ринкову та інтерфейсну, Л. Донець, Н. Ващенко [4] – ринкову. Але виділення більшості з вищезазначених складових недоцільно, адже показники, які можуть характеризувати стан економічної безпеки, достатньо визначити за складовими, запропонованими в табл. 1.

Аналіз методик, заснованих на діагностиці окремих функціональних складових економічної безпеки промислових підприємств, мають низку поширених загальних недоліків, а саме:

- ✦ відсутня обґрунтована рекомендація вибору показників, що відображають стан обраних функціональних складових;
- ✦ відсутня єдина тональність діапазону для аналізу стану обраних оціночних складових рівня економічної безпеки підприємства;
- ✦ відсутня єдина система показників за однаковими функціональними складовими. Автори методик не мають єдиної думки щодо критеріальних коефіцієнтів, а тому результати оцінки не є однаковими;

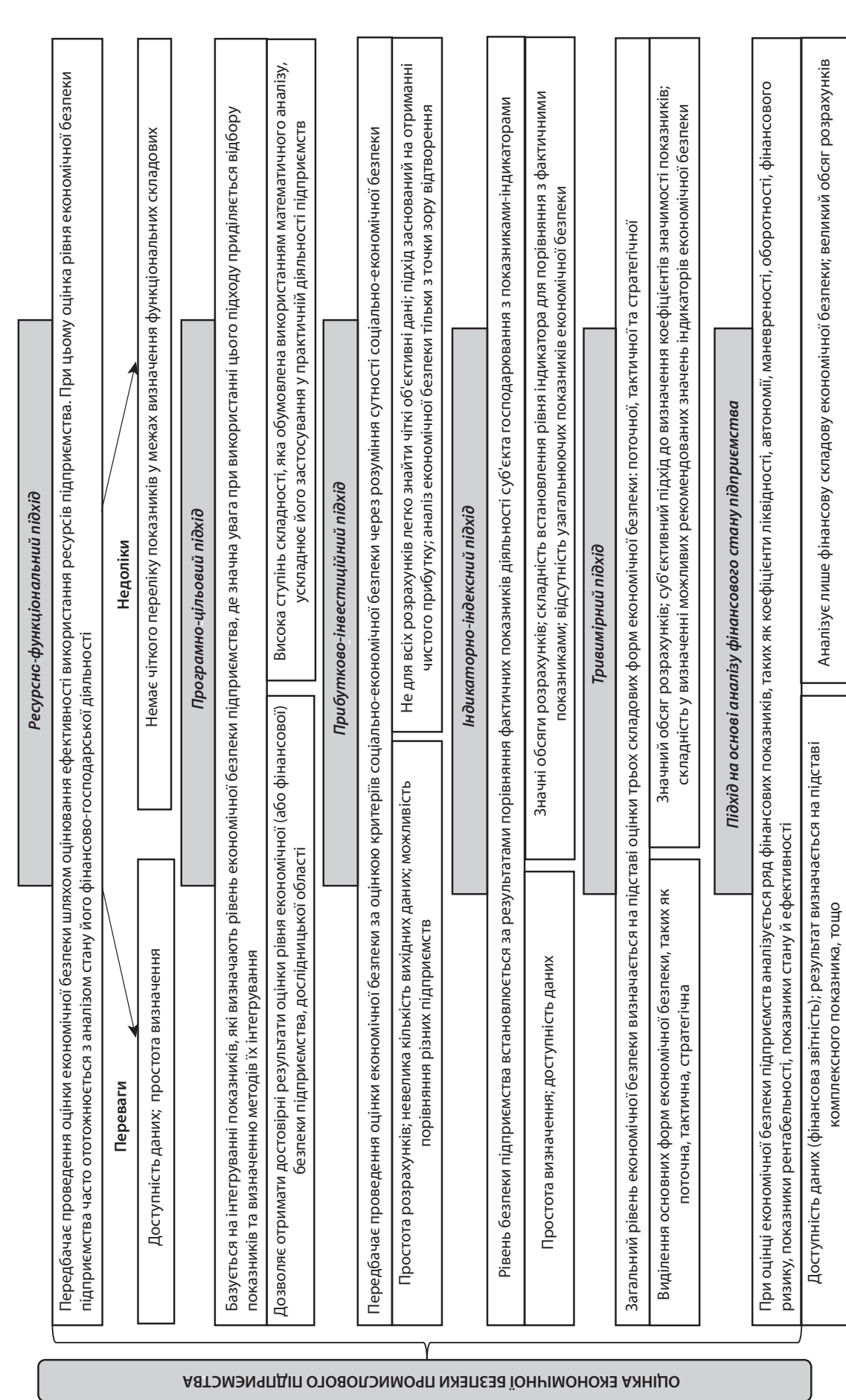


Рис. 1. Підходи до оцінки рівня економічної безпеки промислового підприємства

Джерело: розроблено на основі [8].

Показники для оцінки рівня економічної безпеки за функціональними складовими промислового підприємства [18]

Автор(-и)	І. Нагорна	В. Ортинський	Й. Петрович, А. Кіт	Л. Донець	С. Довбня	Ю. Морозюк	О. Камішнікова	О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко	С. М. Ілляшенко	Т. М. Іванюта
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Показники</i>										
Фінансова складова										
1. Надлишок або недолік: – власних оборотних коштів; – власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів; – загальної величини основних джерел формування запасів	+	+	+							
2. Прибутковість		+			+	+	+	+		
3. Ділова активність		+		+	+	+	+	+	+	
4. Фінансова стійкість		+		+	+	+	+	+		
5. Платоспроможність		+		+	+	+	+		+	
Кадрова складова (інтелектуальна, соціальна)										
1. Показник плинності кадрів	+	+	+	+	+	+	+			+
2. Коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства	+	+	+	+	+	+	+			
3. Показник винахідницької активності	+	+	+	+	+		+			
4. Частка доходу підприємства від використання інтелектуальної власності	+									
5. Рівень дисципліни		+								
6. Продуктивність праці					+				+	+
7. Рентабельність трудових ресурсів					+			+		
Виробничо-технологічна складова (технологічна, техніко-технологічна, виробничо-технічна, виробнича)										
1. Рівень прогресивності технологій	+	+	+	+	+	+		+		+
2. Рівень прогресивності продукції	+	+	+	+	+	+	+	+		+
3. Рівень технологічного потенціалу	+	+	+	+	+	+				
4. Фондоозброєність праці		+				+				
5. Коефіцієнт вибуття основних засобів		+					+			
6. Коефіцієнт оновлення основного капіталу		+					+	+	+	+
7. Коефіцієнт шлюбу		+								
8. Фондоозброєність основних засобів		+			+		+	+		
9. Матеріаломісткість		+			+		+			
10. Коефіцієнт зносу основних засобів		+			+		+			
11. Рівень завантаження виробничих потужностей					+					
12. Енергоємність					+					
13. Коефіцієнт інвестицій							+			
Законодавчо-правова складова (правова, політико-правова)										
1. Питома вага договорів підприємства, за якими відкриті судові справи, у загальній кількості господарських договорів підприємства	+					+				

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2. Питома вага отриманих штрафних санкцій у загальній сумі зобов'язань за господарськими договорами підприємства	+					+				
3. Питома вага сплачених штрафних санкцій у сумі зобов'язань за господарськими договорами підприємства	+									
4. Доля витрат на юридичний супровід діяльності підприємства в загальній структурі його витрат	+					+				
5. Коефіцієнт якості юридичних послуг	+	+				+			+	
6. Коефіцієнт юридичного менеджменту		+								
Інформаційна складова										
1. Коефіцієнт повноти інформації	+	+	+	+						
2. Коефіцієнт точності інформації	+	+	+	+						
3. Коефіцієнт суперечливості інформації	+	+	+	+					+	
4. Продуктивність інформації		+								
5. Коефіцієнт інформаційної оснащеності		+								
6. Коефіцієнт захищеності інформації		+						+		+
Екологічна складова										
1. Коефіцієнт безпеки продукції		+								
2. Коефіцієнт «екологічного баласту»		+								
3. Коефіцієнт раціонального використання відходів		+								
4. Рентабельність продукції з відходів		+								
5. Коефіцієнт забруднення середовища		+								
6. Ступінь забруднення навколишнього середовища					+	+		+		
7. Показник природоохоронної діяльності					+	+		+		
Силова складова										
1. Коефіцієнт безпеки транспорту		+								
2. Коефіцієнт захищеності майна і персоналу	+	+								
Інноваційна складова										
1. Коефіцієнт впровадження нових інноваційних видів продукції	+									
2. Частка інноваційних підходів, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі	+									

Джерело: розроблено на основі [6, 7, 8, 18].

- ✦ суб'єктивний характер визначення вагових коефіцієнтів, який залежить від думки експертної групи;
- ✦ не враховує якісних показників діагностики функціональних складових економічної безпеки промислового підприємства або складність визначення їх впливу;
- ✦ алгоритм оцінки економічної безпеки є недосконалим і має складнощі в практичному застосуванні;
- ✦ тяжкість практичного розрахунку, що пов'язано з великою кількістю функціональних складових рівня економічної безпеки підприємств, запропонованих різними авторами [1].

Зважаючи на наведені недоліки існуючих методик оцінки економічної безпеки, необхідно сформулювати перелік показників, які нададуть можливість достовірно та всебічно оцінити як рівень кожної складової економічної безпеки, так і загальний її рівень, враховуючи особливості діяльності підприємства.

Значення вибраних показників повинні бути порівнянними між собою при визначенні рівня економічної безпеки підприємства по кожній складовій і при розрахунку комплексного показника. Для спрощення процесу збору та обробки інформації, необхідної для оцінки рівня економічної безпеки, потрібно визначити джерела і чіткий механізм їх отримання [18].

Для цього колектив авторів [6] до основних фінансових індикаторів, що характеризують рівень економічної безпеки промислових підприємств на основі функціональних складових, відносять такі показники, зведені в *табл. 2*.

Як інтегрований показник економічної безпеки багатьма вченими пропонується використовувати еко-

номіко-математичне моделювання [18]. Виділяють такі етапи економіко-математичного моделювання: постановка економічної проблеми та її змістовний аналіз; побудова математичної моделі; математичне дослідження моделі; підготовка вихідної інформації; числовий розрахунок; аналіз отриманих результатів; використання результатів на практиці.

Таблиця 2

Основні фінансові індикатори та їх нормативні значення

Показник	Нормативні значення показника
1	2
Фінансова складова	
<i>1. Показники, що визначають фінансову стійкість</i>	
Коефіцієнт автономії	> 0,5
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів або коефіцієнт фінансового ризику	< 0,5 = 1
Коефіцієнт фінансової стійкості	(Нормативне значення 0,5 < КФС < 0,9)
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(Нормативне значення 0,1 < Км < 0,5)
Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих коштів або коефіцієнт структури капіталу	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
Коефіцієнт оновлення основного капіталу	p. 10 > p. 9
Коефіцієнт маневреності власних коштів	≥ 05
<i>2. Показники, що визначають платоспроможність</i>	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Нормативне значення 0,2 < Кал = 0,5)
Коефіцієнт загальної ліквідності	≥ 2
Коефіцієнт швидкої ліквідності або проміжний коефіцієнт ліквідності	(Нормативне значення 0,6 < КШЛ = 0,8)
Коефіцієнт поточної ліквідності або загальний коефіцієнт покриття	> 2,0
Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 1
Коефіцієнт фінансової незалежності	≥ 0,5
<i>3. Показники, що визначають ділову активність</i>	
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу або ресурсовіддача	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
Фондовіддача	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
Фондоозброєність	> 10
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів або коефіцієнт оборотності запасів	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці) ≥ 2
Період обороту запасів	(Позитивна характеристика – зменшення в динаміці)
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
Період повернення кредиторської заборгованості	(Позитивна характеристика – зменшення в динаміці)
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
Період повернення дебіторської заборгованості	(Позитивна характеристика – зменшення в динаміці)
<i>4. Показники, що визначають ефективність основних засобів</i>	
Фондовіддача основних засобів	≥ 10
Коефіцієнт зносу основних засобів	≤ 0,5
Коефіцієнт вибуття основних засобів	p. 9 < p.10
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	> 0,26
<i>Кадрова складова</i>	
Коефіцієнт кваліфікації працівників підприємства	> 0,039
Інтелектуальноозброєність	> 9,25

1	2
Коефіцієнт фізичного старіння кадрів	> 0,423
Показник плинності кадрів	(Позитивна характеристика - зниження в динаміці)
<i>Виробничо-технологічна складова</i>	
Коефіцієнт оновлення основного капіталу	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
Коефіцієнт зносу основних засобів	Позитивна характеристика – зниження в динаміці
Фондоозброєність праці	> 10
Частка витрат на НДДКР	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
Енергоємність	(Позитивна характеристика – зниження в динаміці)
Доступ до ноу-хау (рівень прогресивності технологій)	(Позитивна характеристика – зростання в динаміці)
<i>Законодавчо-правова складова</i>	
Питома вага договорів підприємства, за якими відкриті судові справи, в загальній кількості господарських договорів підприємства	Позитивна характеристика - зниження в динаміці
Наявність на підприємстві юридичної служби	(Позитивна характеристика – наявність)
<i>Інформаційно-аналітична складова</i>	
Наявність на підприємстві інформаційно-аналітичного підрозділу	(Позитивна характеристика – наявність)
Коефіцієнт повноти інформації	
Коефіцієнт точності інформації	
Рівень захисту комерційної (конфіденційної) інформації та рівень втрат від промислового шпіонажу	(Позитивна характеристика - зростання в динаміці)
<i>Екологічна складова</i>	
Витрати на захист навколишнього середовища	(Позитивна характеристика - зростання в динаміці)
Питома вага витрат на екологічну безпеку у собівартості	(Позитивна характеристика - зростання в динаміці)
<i>Силова складова</i>	
Частка витрат на охорону підприємства в загальній структурі виробничих витрат	> 0,12
Забезпеченість працівників підприємства службою охорони	> 0,09
<i>Інноваційна складова</i>	
Коефіцієнт впровадження нових інноваційних видів продукції	> 0,094
Частка інноваційних підходів, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі	> 0,044

Джерело: розроблено на основі [11, 16].

Для оцінки економічної безпеки найбільш часто на практиці використовуються статистичні методи, такі як: методи кореляційно-регресійного аналізу; метод головних компонент; методи факторного аналізу; методи порівняльного аналізу, тощо.

Для визначення загального рівня економічної безпеки промислового підприємства із застосуванням фінансових показників доцільно використовувати модель рейтингової оцінки підприємства [6, 16]. В основу даної моделі покладено відповідність показників фінансового стану підприємства рейтинговому числу, яке визначають за формулою (1):

$$R = 2 \cdot K_m + 0,1 \cdot K_{пл} + 0,08 \cdot K_{ок} + 0,45 \cdot K_{пр} + K_{рвк}, \quad (1)$$

де K_m – коефіцієнт маневреності власного капіталу (коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами);

$K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття);

$K_{ок}$ – коефіцієнт загальної оборотності капіталу (ресурсовідача);

$T_{чк}$ – рентабельність продажу (норма операційного прибутку);

$K_{рвк}$ – рентабельність власного капіталу.

При повній відповідності значень зазначених коефіцієнтів їх нормативному рівню рейтинг підприємства буде дорівнювати 1. Фінансовий стан підприємства з рейтинговою оцінкою нижче 1 вважатиметься економічно небезпечним. Таким чином, чим вище буде рейтингове число, тим вище буде і економічна безпека підприємства [6].

Іншим найбільш поширеним підходом до оцінки економічної безпеки промислового підприємства є *програмно-цільовий підхід*, заснований на інтегральному показнику, який визначається на підставі адитивної згортки приватних показників, що характеризують різні складові безпеки.

У своїх працях Мунтіян В. І. пропонує часткові показники визначати в балах за експертними оцінками [10]. Однак не завжди є можливість визначення цих нормативів, а також для певних підприємств і показників існують індивідуальні особливості, які потрібно враховувати у відповідних нормативах.

Дем'яненко Г. Е. з метою підвищення правильності оцінки запропонував за аналогією з методом Альтмана визначати за допомогою множинного кореляційно-регресійного аналізу залежність між інтегрованими показником і його складовими. Автор визначає лінійні регресійні моделі окремо для великих і малих промислових підприємств, а також критерії розташування підприємств в зоні безпеки і небезпеки [2].

Шабинський О. В. [17] при визначенні інтегрального показника безпеки підприємств промислової галузі замість методу адитивної згортки пропонує використовувати метод середньо геометричної, за формулою (2):

$$\bar{x} = \sqrt[n]{\prod x} = \sqrt[n]{x_1 x_2 \dots x_n}, \quad (2)$$

де Z_n – частковий показник безпеки, виражений в частках [12, 15].

Перевага цього методу – простота розрахунку, проте він має і свої недоліки, з точки зору економічної інтерпретації цей метод не завжди використовується.

Розглядаючи перераховані вище методи, можна сказати, що більш ефективними для оцінки рівня економічної безпеки є методи кореляційно-регресійного аналізу, методи факторного аналізу, головних компонентів, та методи порівняльного аналізу.

Процес побудови регресійної моделі досить складний. Він складається з багатьох досить ретельних етапів [14]. Головними серед них є: вибір можливих факторів, що впливають на досліджуваний показник; аналіз певних факторів; вибір методу побудови регресійної моделі, оцінка невідомих параметрів, перевірка моделі на адекватність; розрахунок і побудова довірчих інтервалів; аналіз отриманих результатів.

Оцінку рівня економічної безпеки можна представити у вигляді багатофакторної лінійної економетричної моделі за формулою (3):

$$y = \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \beta_7 x_7 + \beta_8 x_8 + \beta_9 x_9 + \beta_{10} x_{10} + u, \quad (3)$$

де x_i ($i = 1, \dots, 10$) – незалежні змінні (складові економічної безпеки);

y – залежна змінна (рівень економічної безпеки);

β_i ($i = 1, \dots, 10$) – незалежні параметри, які необхідно визначити;

u – випадкова величина.

Як бачимо, ця регресійна модель є багатофакторною, але з урахуванням похибки визначення кожного фактора отриманий результат буде ненадійним [1, 15].

Отримана багатофакторна регресійна модель дозволить керівництву промислового підприємства відстежувати вплив значущих факторів на зміну рівня фінансових показників і пристосовувати прийняття управлінських рішень щодо консолідації економічної безпеки, що є надзвичайно важливим в умовах сучасних кризових явищ і для динамічного розвитку промислової галузі.

ВИСНОВКИ

Проведений теоретичний аналіз існуючих підходів до оцінки економічної безпеки, що застосовуються на підприємствах промислової галузі, дозволив визначити найбільш поширені, серед яких: індикаторний та програмно-цільовий підхід, що включають розрахунок інтегрального показника.

Розглянуті підходи до оцінки економічної безпеки промислового підприємства, в яких згруповано показники за функціональними складовими, надано критерії оцінки, а також ступінь їх впливу на стан безпеки підприємства можуть послужити основою для конкретизації розробки пропозицій щодо вдосконалення економічної безпеки промислового підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Голович Н. М.** Методика аналізу та оцінка рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / Н. М. Голович // Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова. – 2013. – Т. 18. Вип. 3/1. – С. 79–83 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/22.pdf
- Дем'яненко Г. Є.** Економічна безпека торговельного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05 / Донецький держ. ун-текономіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2003. – 18 с.
- Довбня С. Б.** Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
- Донець Л. І.** Економічна безпека підприємства : навч. посібник / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
- Економіка підприємства : підручник / [Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, О. М. Семенів та ін.]; за заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів : Новий Світ-2000, 2004. – 680 с.
- Ареф'єва О. В.** Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 98–103.
- Ильяшенко С. Н.** Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
- Іванюта Т. М.** Методичні підходи до аналізу економічної безпеки підприємств / Т. М. Іванюта // Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова. – 2013. – Т. 18. Вип. 1/1. – С. 137–141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_1_1/31.pdf
- Камлик М. І.** Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посібник / М. І. Камлик. – К. : Атака, 2005. – 432 с.
- Мунтіян В. І.** Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 463 с.
- Нагорна І. І.** Оцінка стійкої економічної безпеки промислового підприємства / І. І. Нагорна // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 243–255.
- Нусінова О. В.** Методичні підходи до інтегральної оцінки економічної безпеки підприємств / О. В. Нусінова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 10. – С. 62–65.
- Реверчук Н. Й.** Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
- Соломянюк Н. М.** Економічна безпека підприємства та критерії її оцінки / Н. М. Соломянюк // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С. 175–177.

15. Смоквіна А. А. Показатели и методы оценки экономической безопасности строительного предприятия / А. А. Смоквіна, Ш. М. Лубеле // Матеріали 5-ї міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в 21 столітті». – Одеса, 2014. – С. 96– 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/science/2014/ipredV_2014/96.pdf

16. Чернега О. М. Критерії та показники фінансово-економічної безпеки підприємства / О. М. Чернега // У кн.: Науково-методичні аспекти забезпечення економічної безпеки : монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора І. О. Кузнецової. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 56–61.

17. Шабінський О. В. Економічна безпека підприємств аграрного сектора України: теорія, методологія та механізм реалізації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Луган. нац. аграр. ун-т. – Луганськ, 2010. – 40 с.

18. Якубович З. В. Недоліки методик оцінювання рівня економічної безпеки підприємства та шляхи їх усунення / З. В. Якубович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12384/1/l%D1%96ki%.pdf>

REFERENCES

Arefieva, O. V., and Kuzenko, T. B. "Ekonomiczni osnovy formuvannya finansovoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky" [The economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspects]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (91) (2009): 98-103.

Cherneha, O. M. "Kryterii ta pokaznyky finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpryemstva" [Criteria and indicators of financial and economic security]. In *Naukovo-metodychni aspekty zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky*, 56-61. Odesa: Atlant, 2013.

Dovbnia, S. B., and Hichova, N. Yu. "Diahnostyka rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryemstva" [Business Economics]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2008): 88-97.

Donets, L. I., and Vashchenko, N. V. *Ekonomiczna bezpeka pidpryemstva* [The economic basis for the formation of the financial component of economic security]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

Demianenko, H. Ye. "Ekonomiczna bezpeka torhovelnoho pidpryemstva" [Economic security]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.05*, 2003.

Holovych, N. M. "Metodyka analizu ta otsinka rivnia ekonomichnoi bezpeky silskohospodarskykh pidpryemstv" [Methods of analysis and evaluation of the economic security of farms]. http://visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/22.pdf

Iliashenko, S. N. "Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k yikh otsenke" [Components of economic security and approaches to assessment]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2003): 12-19.

Ivaniuta, T. M. "Metodychni pidkhody do analizu ekonomichnoi bezpeky pidpryemstv" [The economic security of Ukraine]. http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_1_1/31.pdf

Kamlyk, M. I. *Ekonomiczna bezpeka pidpryemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt* [Assessment of sustainable economic security of industrial enterprises]. Kyiv: Ataka, 2005.

Muntiiian, V. I. *Ekonomiczna bezpeka Ukrainy* [Methodological approaches to integrated assessment of economic security]. Kyiv: KVITs, 1999.

Nahorna, I. I. "Otsinka stiikoї ekonomichnoi bezpeky promyslovoho pidpryemstva" [Management of economic security businesses]. *Ekonomicnyi prostir*, no. 19 (2008): 243-255.

Nusinova, O. V. "Metodychni pidkhody do intehralnoi otsinky ekonomichnoi bezpeky pidpryemstv" [The economic security of the enterprise and its evaluation criteria]. *Biznes Inform*, no. 10 (2011): 62-65.

Petrovych, Y. M. *Ekonomika pidpryemstva* [Methodological approaches to the analysis of economic security]. Lviv: Novyi Svit-2000, 2004.

Reverchuk, N. I. *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryemnytskykh struktur* [Criteria and indicators of financial and economic security]. Lviv: LBI NBU, 2004.

Smokvina, A. A., and Lubele, Sh. M. "Pokazateli i metody otsenki ekonomicheskoi bezopasnosty stroytelnoho predpriyatiya" [Indicators and methods for assessing the economic security of the building enterprise]. http://economics.opu.ua/files/science/2014/ipredV_2014/96.pdf

Solomianiuk, N. M. "Ekonomiczna bezpeka pidpryemstva ta kryterii yii otsinky" [The economic security of the enterprise and its evaluation criteria]. *Kharchova promyslovist*, no. 7 (2008): 175-177.

Shabinskyi, O. V. "Ekonomiczna bezpeka pidpryemstv ahrarynoho sektora Ukrainy: teoriia, metodolohiia ta mekhanizm realizatsii" [Economic security of agrarian sector of Ukraine: Theory, Methodology and mechanism of implementation]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Yakubovych, Z. V. "Nedoliky metodyk otsiniuvannya rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpryemstva ta shliakhy ikh usunen- nia" [Disadvantages methods of evaluation of economic security and ways to address them]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12384/1/l%D1%96ki%.pdf>

ЧИННИКИ ТА ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ШУМІЛО О. С.

УДК 330.342.3

Шуміло О. С. Чинники та загрози економічній безпеці торговельних підприємств

Виділено чинники та визначено характер їхнього впливу на економічну безпеку підприємства торгівлі, що значною мірою обумовлено специфікою торговельної діяльності. Виокремлено внутрішні чинники впливу відносно зазначених складових економічної безпеки, розподіл яких відбувається за важливістю впливу на рівень економічної безпеки підприємства торгівлі. Сукупність чинників впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку торговельного підприємства запропоновано об'єднати в кілька груп, враховуючи особливості торгівлі: загальноекономічні, соціальні, політичні, державного регулювання економіки, оподаткування підприємств, трудові ресурси, ринкова інфраструктура, конкурентне середовище та умови інформаційного забезпечення, чинники, що впливають на відносини із споживачами та постачальниками. Чинники впливу зовнішнього та внутрішнього середовища економічної безпеки підприємства розподілено на конструктивні та деструктивні. Зазначено, що деструктивні чинники – це і є загрози. Наведено класифікацію загроз економічній безпеці торговельного підприємства.

Ключові слова: торговельне підприємство, економічна безпека, загрози економічній безпеці, чинники економічної безпеки.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Шуміло Ольга Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: Olga_shumilo@mail.ru

УДК 330.342.3

Шумило О. С. Факторы и угрозы экономической безопасности торговых предприятий

Выделены факторы и определен характер их влияния на экономическую безопасность предприятия торговли, что в значительной степени обусловлено самой спецификой торговой деятельности. Выделены внутренние факторы влияния относительно составляющих экономической безопасности, распределение которых происходит по степени влияния на уровень экономической безопасности предприятия торговли. Совокупность факторов влияния внешней среды на экономическую безопасность торгового предприятия предложено объединить в несколько групп, учитывая особенности торговли: общеэкономические, социальные, политические, государственного регулирования экономики, налогообложения предприятий, трудовые ресурсы, рыночная инфраструктура, конкурентная среда и условия информационного обеспечения, факторы, влияющие на отношения с потребителями и поставщиками. Факторы влияния внешней и внутренней среды экономической безопасности предприятия распределены на конструктивные и деструктивные. Отмечено, что деструктивные факторы и являются угрозами. Приведена классификация угроз экономической безопасности торгового предприятия.

Ключевые слова: торговое предприятие, экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, факторы экономической безопасности.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Шумило Ольга Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: Olga_shumilo@mail.ru

UDC 330.342.3

Shumilo O. S. Factors of and Threats to Economic Security of Trade Enterprises

The factors have been allocated and the nature of their impact on the economic security of trading enterprise has been determined, which largely is determined by the specifics of trading activities. The internal factors of influence have been allocated with regard to components of economic security, distribution of which occurs according to the impact on the level of economic security of trading enterprise. It has been suggested to arrange the totality of the factors of influence of the external environment on economic security of trade enterprise into several groups, taking into consideration the characteristics of trade: overall economic, social, political, connected with State regulation of economy, taxation of enterprise, labor sources, market infrastructure, competitive environment and conditions for the provision with information, as well as the factors that influence the relationships with customers and suppliers. The factors of influence of the external and internal environment of the economic security of enterprise have been divided into constructive and destructive. It has been specified that the destructive factors represent the threats. A classification of threats to economic security of trade enterprise has been provided.

Key words: trade enterprise, economic security, threats to economic security, factors of economic security.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Shumilo Olga S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: Olga_shumilo@mail.ru

Будь-яке підприємство роздрібної торгівлі діє в певному навколишньому середовищі, і чим складніше, динамічніше це середовище, чим більше глибоких, масштабних і частих змін воно зазнає, тим більш гнучкий характер повинна мати вся господарська діяльність організації. Виникає потреба в забезпеченні економічної безпеки підприємства торгівлі, дослідженні впливу на неї чинників, різних за своєю природою, характером і ступенем дії. Тому значний інтерес становить поділ чинників економічної безпеки на ті, що позитивно і негативно впливають на результати функціонування торговельного підприємства. Адже негативні загрожу-

ють економічній безпеці підприємства, тому потрібно усвідомлення їх джерел, типологізація найбільш впливових та обґрунтування управлінських рішень для мінімізації їх дії.

У науковій економічній літературі існує багато досліджень чинників впливу на економічну безпеку підприємства та визначення загроз економічній безпеці підприємства. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми зробили як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них: Т. Васильцев, Н. Реверчук, А. Козаченко, М. Тумар, Б. Мізюк, В. Соболева, М. Чорна, Л. Лігоненко та інші. Віддаючи належне науковій та практичній значу-

щості наявних напрацювань, слід зазначити, що підприємства торгівлі мають свої галузеві особливості, які потребують більш глибокого дослідження саме в цій сфері.

Метою статті є аналіз чинників економічної безпеки внутрішнього та зовнішнього середовища торговельного підприємства та класифікація загроз економічній безпеці.

Використовуючи системний підхід до вивчення економічної безпеки підприємства торгівлі, було доведено, що вона є частиною іншої системи більш високого порядку – соціально-економічної системи торговельного підприємства. Для економічної безпеки, як і для системи торговельного підприємства, характерна наявність внутрішнього та зовнішнього середовища.

Виходячи із зазначеного, можна зробити висновок, що чинники, які впливають на економічне середовище підприємства торгівлі, мають вплив і на систему економічної безпеки підприємства, метою якої є захист діяльності підприємства від загроз внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому під час вивчення економічної безпеки підприємства доцільно звернути увагу на чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, на їх характер і структуру.

Підкреслимо, що виділення чинників та характер їхнього впливу на економічну безпеку підприємства торгівлі значною мірою обумовлено самою специфікою торговельної діяльності.

Серед традиційних особливостей торговельного підприємства проф. Лігоненко Л. О. виділяє такі: а) торговельне підприємство є єдиною ланкою стадій виробництва та споживання процесу відтворення, підтримуючи їх неперервність, стабільність, циклічність; б) поєднує функції задоволення існуючого попиту споживачів через реалізацію товарів і послуг з функцією вивчення нових потреб і запитів; в) характеризується порівняно невеликими обсягами капіталу та матеріальних активів власника; г) має особливості в організації торговельного процесу, пов'язані з необхідністю забезпечення прийнятної рівня якості обслуговування споживачів; д) має ризиковий та ймовірнісний характер, у тому числі через сприйняття (або не сприйняття) нововведень споживачами та вимагає постійної безпосередньої участі керівників у процесах управління торговельною діяльністю [1].

Загальною особливістю діяльності підприємства роздрібною торгівлі є забезпечення просування товарів від виробника до кінцевого споживача, що стає останнім етапом системи розподілу товарів, виконуючи значущу роль у розвитку споживчого ринку та обслуговування населення.

Принциповою особливістю торгово-технологічного процесу в магазинах роздрібною торгівлі є участь у ньому покупців як об'єктів праці торговельного персоналу. Усі зазначені особливості торгівлі, діяльності роздрібного підприємства та особливості його торгово-технологічного процесу є специфічними і мають значний вплив на формування системи економічної безпеки підприємства роздрібною торгівлі.

Складність торговельної діяльності обумовлюється значною кількістю загальних і специфічних чинників,

які впливають на систему економічної безпеки торговельного підприємства. А особливості внутрішнього економічного середовища підприємства проявляються в можливості контролювання та регулювання внутрішніх негативних чинників впливу.

Під час дослідження торговельного підприємства пропонуємо виокремити чинники впливу відносно зазначених складових економічної безпеки підприємства торгівлі, а саме: фінансової, ринкової, товарної, інтерфейсної, інтелектуально-кадрової, техніко-технологічної, політико-правової та інформаційної. Вважаємо, що розподіл складових повинен відбуватися саме за важливістю впливу на рівень економічної безпеки підприємства. Як було обґрунтовано в попередніх дослідженнях автора, найпріоритетнішими складовими економічної безпеки торговельного підприємства є фінансова, ринкова, товарна та ін. [2]. Ці складові під діями внутрішніх чинників мають значний вплив на рівень економічної безпеки торговельного підприємства.

До внутрішніх чинників впливу на фінансову безпеку доцільно віднести фінансове планування й управління активами підприємства, інвестиційну політику, інструменти управління ризиками в контрактах, стан дебіторської заборгованості, величину заробітної плати робітників та фонд заробітної плати, контроль оборотних активів (зокрема товарних запасів), контроль за структурою капіталу підприємства, витратами підприємства та ін.

Відносно ринкової складової пріоритетними є такі чинники: рівень цін на ринках, умови, що створюють власники ринків, розмір торговельної площі, розмір продукції імпорту, зміна ринкової кон'юнктури, рівень конкуренції, формат торговельного підприємства, адаптаційні можливості підприємства до зміни ситуації на ринку.

Внутрішніми чинниками впливу на товарну складову є конкурентоспроможність товару, асортиментна та цінова закупівельна та збутова політика, наявність системи управління якістю продукції, рівень якості торговельного обслуговування, сезонність реалізації продукції, дії контрагентів (постачальників, посередників).

Серед чинників, що впливають на інтерфейсну складову, виділяють можливі непередбачувані зміни умов взаємодії з економічними контрагентами та контактними аудиторіями (узагальнено – групами взаємодії) підприємства.

Можна виділити такі чинники впливу інтелектуально-кадрової складової: рівень освіченості кадрів, плінність кадрів, низький рівень системи управління кадрами, недостатня увага до творчих можливостей працівників та мотивації їх ініціативи, низька якість програми розвитку інтелектуального потенціалу підприємства.

Серед чинників впливу на техніко-технологічну складову доцільно виділити такі: зношеність матеріально-технічної бази, неефективне використання торговельної площі, обладнання, недостатність ресурсів для технічного переоснащення та модернізації, нераціональна структура основних фондів, ризик, пов'язаний із введенням нових технологій та нового обладнання.

На політико-правову складову безпосередньо та опосередковано впливають такі чинники внутрішнього

середовища, як рівень відповідності документації вимогам чинного законодавства, зміна форми власності та організаційно-правової форми господарювання, низька кваліфікація працівників юридичної служби підприємства та недостатня увага керівництва до юридичного забезпечення бізнесу, укладання договорів із неплатоспроможними партнерами тощо.

Інформаційна складова економічної безпеки торговельного підприємства піддається впливу чинників недостатнього фінансування інформаційно-аналітичного підрозділу, помилок у програмному забезпеченні, розголошення конфіденційної інформації, промислового шпіонажу, несанкціонованого доступу до інформації, її знищення та ін. Зазначимо, що збиток від впливу негативних чинників інформаційної складової торговельного підприємства може бути значущим і призвести підприємства до банкрутства (у разі недостатньої уваги до управління інформаційною складовою).

Серед внутрішніх чинників впливу на економічну безпеку торговельного підприємства характерним є специфічний чинник – умови організації менеджменту на підприємстві.

Умови організації менеджменту, що створюють внутрішнє економічне середовище, визначаються як структурою торговельного підприємства, так і міжособистісними відносинами, які існують у трудовому колективі. Взагалі до таких умов можна також віднести й регулювання технологічного процесу торгівлі від стадії закупівлі до стадії реалізації та аналізу результатів діяльності. Т. Качук підкреслює, що помилки в організаційному проектуванні діяльності торговельного підприємства здатні викликати розлад всієї економічної системи діяльності підприємства [3].

Особливе значення у складі умов організації менеджменту має визначення спеціалізації торговельного підприємства. За даними Статистичної служби України, більша частка торговельних підприємств орієнтована на реалізацію продовольчих товарів. Таким чином торговельні підприємства реагують на потреби населення. Тому важливим стає вміння оцінити реальний стан споживчого ринку та сформувані на цій підставі ефективну форму організації бізнесу [4].

Внутрішні чинники є результатом протистояння впливу зовнішнім чинникам, вони сприяють розвитку економічної безпеки підприємства.

Торговельні підприємства як суб'єкти господарювання функціонують у зовнішньому середовищі не ізольовано, а взаємодіють між собою, з органами державного управління, суспільними структурами тощо, які являють собою чинники впливу на економічну безпеку підприємства. До таких чинників відносять рівень загальноекономічного розвитку країни, який відбивається в макроекономічних показниках, рівень інфляції, розвиток експортно-імпорتنих операцій, конвертованість національної грошової одиниці, рівень мінімальної заробітної плати, рівень розвитку фінансової системи, грошово-кредитну політику НБУ, політичні зміни в країні тощо.

Сукупність чинників впливу зовнішнього середовища на економічну безпеку торговельного підприєм-

ства доцільно об'єднати в кілька груп: загальноекономічні, соціальні, політичні, державного регулювання економіки, оподаткування підприємств, трудові ресурси, ринкова інфраструктура, конкурентне середовище та умови інформаційного забезпечення, чинники що впливають на відносини зі споживачами та постачальниками. Для більшого розуміння впливу чинників зовнішнього середовища та їх структури на економічну безпеку підприємства проаналізуємо їх детальніше.

До загальноекономічних чинників слід відносити економічну політику країни, фази економічного циклу, рівень виробництва в галузях спеціалізації, обсяг товарообороту та ін.

Соціальні чинники впливу на економічну безпеку підприємства є запорукою довготривалої та плідної роботи підприємства на ринку. До них відносять: культурний рівень розвитку суспільства, статево-вікову структуру населення, міграцію населення (споживачів), рівень народжуваності, зайнятості, безробіття в країні, покращення умов праці та здоров'я працівників і населення, зростання частки населення з доходами нижче встановленого прожиткового мінімуму та ін.

На економічну безпеку торговельного підприємства мають вплив і політичні чинники: стосунки населення з владою, ступінь соціальної нестабільності, вплив політиків на економічні реформи в країні, рівень корупційності влади щодо діяльності торговельних підприємств, неможливість здійснення фінансово-господарської діяльності внаслідок військових дій, загострення внутрішньополітичної ситуації в країні.

Чинниками державного регулювання економіки є правова забезпеченість, законодавча база держави та її стабільність й адекватність сучасним потребам економіки, митна політика держави та митні умови для торговельних підприємств, державна політика підтримки та розвитку підприємництва, підтримка інноваційних процесів, наявність стандартів на продукцію, регулювання ціноутворення, закони про охорону власності, патентування винаходів, реєстрація торгової марки та ін.

Оскільки оподаткування є обов'язковим, і через податкову систему держава безпосередньо впливає на господарчу діяльність торговельного підприємства, стає необхідним виокремити чинники небезпеки для торговельного підприємства в цій сфері. Такими чинниками є недосконала система організації податкового контролю, високий податковий тиск, податкова політика держави.

Трудові ресурси, як елемент зовнішнього середовища, піддаються впливу таких чинників, як освітній рівень населення, кваліфікація робітників, наявність коштів підприємства на підвищення кваліфікації кадрів, рівень заробітної плати, вартість робочої сили, міграція робочої сили тощо.

На ринкову інфраструктуру, як на елемент зовнішнього середовища, впливають технічний рівень інформаційних комунікацій, розгалуженість і насиченість транспорту, рівень розвитку спеціалізованих посередницьких організацій, наявність фінансових організацій, стан і розвиток торговельної мережі та ін.

Чинниками конкурентного середовища та інформаційного забезпечення є кон'юнктура споживчого ринку, обсяг і якість товару, стан кон'юнктури фінансового ринку й ринку позикових капіталів, вплив конкуренції на ціну товару, ринкові технології, ймовірність комерційного успіху, позиції в конкурентній боротьбі, утримання підприємством ринкової позиції, організація захисту інформації, формування систем доступу персоналу до конфіденційних документів.

Важливим аспектом гарантування економічної безпеки торговельного підприємства також є його стосунки із споживачами як об'єктом зовнішнього середовища. У сучасних умовах активного розвитку великоформатних об'єктів і суб'єктів торгівлі, що пропонують широкий і різноманітний асортимент практично аналогічних (ідентичних) товарів, стратегія товару стає менш важливою, ніж стратегія взаємовідносин, адже залучення нових покупців вимагає більше фінансових ресурсів, ніж збереження уже наявних. У довгострокових відносинах між підприємством і споживачем велике значення мають не лише вартість продукції, але і якість, ритмічність постачання, післягарантійне обслуговування тощо [6].

До чинників, що впливають на взаємодію споживачів і підприємств роздрібно торгівлі та мають вплив на економічну безпеку підприємства, можна також віднести зниження купівельної спроможності, зміну смаків та уподобань, крадіжки, використання недосконалості законодавства про захист прав споживача з корисливою метою, поширення неправдивої інформації про підприємство, його продукцію, рекламу товарів, акції та ін. [7].

Відношення з постачальниками є значущим елементом зовнішнього середовища як для торговельного підприємства взагалі, так і в контексті формування економічної безпеки підприємства.

Для забезпечення економічної безпеки під час вибору постачальника товарів необхідно враховувати його значення для підприємства торгівлі. Вибір постачальника в багатьох аспектах визначає стан та рівень економічної безпеки торговельного підприємства не лише в поточному періоді, але й в перспективі. Проте варто враховувати ризик погіршення фінансового становища постачальників у середньо- та довгостроковому періодах, що впливатиме на ефективність постачання товарів (несвоєчасність поставок, непередбачуване збільшення цін на продукцію та витрат на їх постачання, невиконання умов договору поставок однією із сторін, поставки неконкурентного товару) як важливого технологічного етапу торгівлі. Тому необхідно здійснювати моніторинг надійності роботи постачальника [5].

У результаті аналізу чинників зовнішнього середовища можна зазначити, що зовнішнє середовище системи економічної безпеки досить складне. А під складністю зовнішнього середовища розуміється значна кількість різноспрямованих чинників впливу, які повинні бути враховані під час управління економічною безпекою торговельного підприємства.

Чинники взагалі, як зовнішні, так і внутрішні, впливають на динаміку розвитку підприємства. Динаміка – хід розвитку, зміна будь-якого явища під впливом

діючих на нього чинників [7]. Вона може бути позитивною і негативною.

Проте напрямок руху може бути як прогресивним, так і регресивним, тому підприємству треба мати чітку мету діяльності на ринку і відповідно до неї забезпечувати та гарантувати економічну безпеку. Тому доречним буде поділ чинників впливу зовнішнього та внутрішнього середовища економічної безпеки підприємства на конструктивні – чинники, що сприяють розвитку підприємства, та деструктивні – чинники небезпек, що стримують розвиток підприємства. Також зазначимо, що деструктивні чинники впливу на економічну безпеку торговельного підприємства за своєю суттю є загрозами, а конструктивні – факторами розвитку.

Але у процесі розвитку підприємства, забезпечення та гарантування його економічної безпеки можливі випадки, коли відбувається конвертування деструктивних чинників у конструктивні. Деструктивний чинник на певному етапі розвитку торговельного підприємства був загрозою, а під час діяльності підприємства стає чинником розвитку. І навпаки, конструктивний чинник під впливом змін стає деструктивним, що позначається на розвитку підприємства.

Наприклад, організація виробництва нового товару власної мережевої торгової марки «PrivateLabel» потребує матеріальних затрат, що спочатку може розглядатися як чинник негативного впливу, який на деякий час може понизити прибуток підприємства внаслідок відволікання частини коштів від операційної діяльності на організацію виробництва. Але таке управлінське рішення сприяє розвитку підприємства в майбутньому та отриманню значно вищого прибутку. Негативний чинник – зниження ціни на товар, що призводить до зниження прибутків підприємства, може бути в перспективі чинником розвитку, оскільки застосовується як маркетинговий прийом для залучення покупців до нової торговельної точки або до вже відомої точки з метою розширення контингенту споживачів.

Таким чином, визначення чинників економічної безпеки роздрібно торгівлі, які здійснюють перманентний вплив на його економічну безпеку, дає змогу врахувати їх під час забезпечення та управління економічною безпекою підприємств роздрібно торгівлі.

Реалізація діяльності підприємства в умовах нестабільного зовнішнього та внутрішнього середовища перебуває під постійно присутнім впливом певних чинників цього середовища, що в більшості випадків визначаються саме негативним характером впливу на діяльність та економічну безпеку підприємства [8]. Для кожного підприємства, і торговельне підприємство не є винятком, негативні впливи потрібно виділяти із сукупності усіх впливів і оцінювати ступінь їхньої дії на економічну безпеку підприємства, оскільки негативний (деструктивний) чинник у більшості випадків – це загроза.

У науковій економічній літературі існує багато класифікацій загроз економічній безпеці підприємства за різними ознаками. Вивчення наукових праць, присвячених проблемам економічної безпеки підприємств,

виявило відсутність єдиної загальноприйнятої класифікації загроз.

У результаті критичного аналізу існуючих класифікацій загроз економічній безпеці підприємства нами проведено їх групування (рис. 1) за визначеними ознаками на основі досліджених джерел [5; 9–12].

Усі загрози (негативні чинники впливу) безпеці торговельного підприємства можна поділити на: внутрішні та зовнішні. Внутрішні загрози залежать від ефективності системи управління підприємством, їх можна виявити та вчасно локалізувати, а зовнішні – це загальне економічне становище, їх можна локалізувати тільки частково.

За рівнем безпеки загрози поділяють на особливо небезпечні, значно небезпечні, незначні. Особливо небезпечні загрози можуть спричинити значне погіршення фінансово-економічних показників діяльності підприємства або припинити його діяльність. Значно небезпечні призведуть до негативного впливу на фінансово-економічні показники та на діяльність торговельного підприємства а майбутньому. Незначні загрози призведуть до додаткових витрат.

За суб'єктивною обумовленістю виділяють об'єктивні загрози, тобто зовнішні групи дій, що не пов'язані із діяльністю торговельного підприємства, та суб'єктивні загрози, що залежать від діяльності підприємства, робітників, постачальників, споживачів та ін.

За характером напряду загрози можуть бути прямі, що здійснюють вплив безпосередньо на діяльність підприємства, та непрямі – їх дія опосередкована.

За характером прояву загрози класифікуються на явні та приховані.

За природою виникнення розрізняють загрози політичні, кримінальні, конкурентні, контрагентні.

За об'єктами посягань загрози класифікуються відносно складових економічної безпеки торговельного підприємства, а саме: фінансові, ринкові, інтерфейсні, товарні, інтелектуально-кадрові, техніко-технологічні, політико-правові, інформаційні.

Класифікація загроз економічній безпеці за наслідками поділяє загрози на загальні та локальні. Загальні загрози несуть небезпеку для діяльності всього підприємства, а локальні – тільки для деяких підрозділів підприємства.

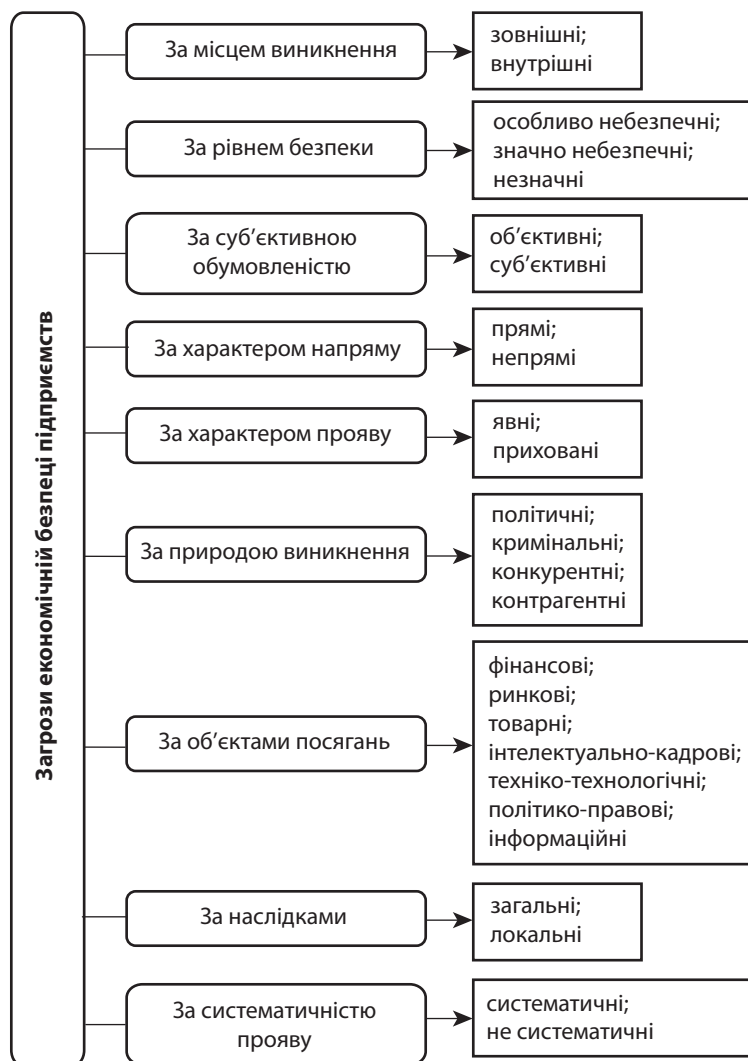


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці підприємств торгівлі

Джерело: авторська розробка на основі [5; 9–12]

За систематичністю прояву загрози економічній безпеці підприємства підрозділяють на систематичні, які раз виникнувши, існують постійно в процесі діяльності підприємства, і несистематичні загрози, які впливають на діяльність підприємства стохастично (загрози стихійних лих, сезонний попит на товар, розрив відносин із постачальником тощо).

Підсумовуючи, можна стверджувати, що мета і способи класифікації залежать від сфери діяльності підприємства, компетентності його керівництва в питаннях захисту економічних інтересів, структури економічної безпеки підприємства, яка включає складові економічної безпеки [9].

ВИСНОВКИ

Усвідомлення чинників економічної безпеки роздрібного підприємства, що впливають на його економічну безпеку, дає змогу врахувати їх значущість під час забезпечення та управління економічною безпекою підприємств роздрібною торгівлі. Визначена в статті сукупність загроз економічній безпеці підприємств за своєю суттю властива торговельним підприємствам, а тому актуалізує важливість функціонування системи економічної безпеки торговельних підприємств та управління нею, де основою формування та розвитку системи економічної безпеки підприємства має бути науково обґрунтована концепція управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Лігоненко Л. О. Торговельне підприємництво: теорія та практика : монографія / Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, І. В. Височин, Г. Л. Піратовський, І. В. Стояненко ; за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 304 с.
2. Чорна М. В. Функціональні складові економічної безпеки підприємств торгівлі / М. В. Чорна, О. С. Шуміло // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 14–15 травня 2015 року). – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 101–103.
3. Ткачук Т. Забезпечення безпеки діяльності торгового підприємства в Україні: сучасний стан та перспективи / Т. Ткачук // *Бізнес и безопасность*. – 2007. – № 6. – С. 30–33.
4. Даноных Г. Экономическая безопасность наукоемких производств / Г. Даноных // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 9. – С. 119–125.
5. Бойкевич О. Р. Напрями забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства в стратегічній взаємодії вертикального і горизонтального типу / О. Р. Бойкевич // *Інноваційна економіка*. – 2010. – № 4. – С. 220–223.
6. Соболев В. О. Механізм розвитку роздрібною торгівлі організаційно-економічні засади : монографія / В. О. Соболев. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 347 с.
7. Материалы свободной энциклопедии Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru/Wikipedia /org/wiki/>
8. Близиук А. О. Аналіз загроз економічній безпеці підприємства з врахуванням галузевої специфіки його діяльності / А. О. Близиук // *Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля*. – Луганськ, 2012. – № 1 (172). – Ч. 2. – С. 69–78.

9. Мізюк Б. М. Економічна безпека підприємств ритейлу: оцінювання та механізм забезпечення : монографія / Б. М. Мізюк, В. І. Ящук, Л. В. Ноздріна. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. – 256 с.

10. Капустін М. П. Моделювання системи управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / М. П. Капустін. – Донецьк, 1999. – 32 с.

11. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 196 с.

12. Дикань В. Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутств підприємства : монографія / В. Л. Дикань, І. Л. Назаренко – Харків : УкрДАЗТ, 2010. – 142 с.

REFERENCES

- Boikevych, O. R. "Napriamy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky torhovelnoho pidpriemstva v stratehichnii vzaiemodii vertykalnoho i horyzontalnoho typu" [Directions economic security of commercial enterprise in the strategic interaction of vertical and horizontal type]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4 (2010): 220-223.
- Blyzniuk, A. O. "Analiz zahroz ekonomichnii bezpetsi pidpriemstva z vrakhuvanniam haluzevoi spetsyfyky yoho diialnosti" [Analysis of threats to economic security of the enterprise sector taking into account the specifics of its activities]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho nats. un-tu im. V. Dalia*, vol. 2, no. 1(172) (2012): 69-78.
- Chorna, M. V., and Shumilo, O. S. "Funktionalni skladovi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv torhivli" [Functional components of economic security trade enterprises]. *Menedzhment rozvytku sotsialno-ekonomichnykh system u novii ekonomitsi*. Poltava: PUET, 2015. 101-103.
- Danopykh, G. "Ekonomicheskaya bezopasnost naukoemkikh proizvodstv" [The economic security of high-tech industries]. *Voprosy ekonomiki*, no. 9 (2006): 119-125.
- Dykan, V. L., and Nazarenko, I. L. *Kompleksna metodyka vyznachennia rivnia ekonomichnoi bezpeky, otsinky ryzykiv ta imovirnosti bankrutstv pidpriemstva* [The complex method of determining the level of economic security, risk and probability of bankruptcy]. Kharkiv: UkrDAZT, 2010.
- Kapustin, M. P. "Modeliuvannia systemy upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva" [Simulation system of economic security]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.03.02*, 1999.
- Lihonenko, L. O. et al. *Torhovelne pidpriemnytstvo: teoriia ta praktyka* [Storage Entrepreneurship: Theory and Practice]. Kyiv: KNTEU, 2012.
- Miziuk, B. M., Yashchuk, V. I., and Nozdrina, L. V. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstv riteilu: otsiniuvannia ta mekhanizm zabezpechennia* [Retail economic security: assessment mechanism and software]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi komertsii noi akademii, 2012.
- "Materialy svobodnoy entsiklopedii Wikipedia" [Materials free encyclopedia Wikipedia]. <http://ru/Wikipedia%20/org/wiki/>
- Reverchuk, N. I. *Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemnytskyykh struktur* [Management of economic security businesses]. Lviv: LBI NBU, 2004.
- Sobolev, V. O. *Mekhanizm rozvytku rozdrubnoi torhivli orhanizatsiino-ekonomichni zasady* [The mechanism of development of retail trade organizational and economic principles]. Donetsk: DonNUET, 2009.
- Tkachuk, T. "Zabezpechennia bezpeky diialnosti torhovoho pidpriemstva v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy" [Ensuring the safety of commercial enterprises in Ukraine: Current State and Prospects]. *Biznes i bezopasnost*, no. 6 (2007): 30-33.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА РЕМОНТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

© 2015 ТОЛСТИХ М. А.

УДК 657.633:657421-049.32

Толстих М. А. Організаційні засади внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів

У сучасних умовах господарювання витрати на ремонт основних засобів становлять значну частку в загальній структурі витрат підприємства, що, своєю чергою, впливає на фінансові результати діяльності, а отже, потребує детального контролю. При цьому особливу увагу слід звернути на організаційно-методологічні засади внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів. За відсутності єдиного нормативно-правового акта щодо регулювання контролю в Україні в даній статті узагальнено, систематизовано та обґрунтовано організаційні засади внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів згідно з чинним законодавством і запропоновано розглядати сукупність взаємозв'язків між суб'єктами, об'єктами, методами та інформаційним забезпеченням контролю у вигляді моделі системи внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів для реалізації функцій контролю, підвищення його ефективності та прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: контроль, основні засоби, ревізійна комісія, нормативно-правове забезпечення.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Толстих Маріанна Анатоліївна – старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: marianna.tolstyk@kneu.ua

УДК 657.633:657421-049.32

Толстых М. А. Организационные основы внутрихозяйственного контроля затрат на ремонт основных средств

В современных условиях хозяйствования расходы на ремонт основных средств составляют значительную долю в общей структуре затрат предприятия, что, в свою очередь, влияет на финансовые результаты деятельности, а следовательно, требует детального контроля. При этом особое внимание следует обратить на организационно-методологические основы внутрихозяйственного контроля затрат на ремонт основных средств. При отсутствии единого нормативно-правового акта по регулированию контроля в Украине в данной статье обобщены, систематизированы и обоснованы организационные основы внутрихозяйственного контроля затрат на ремонт основных средств согласно действующему законодательству и предложено рассматривать совокупность взаимосвязей между субъектами, объектами, методами и информационным обеспечением контроля в виде модели системы внутрихозяйственного контроля затрат на ремонт основных средств для реализации функций контроля, повышения его эффективности и принятия управленческих решений.

Ключевые слова: контроль, основные средства, ревизионная комиссия, нормативно-правовое обеспечение.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Толстых Марианна Анатольевна – старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: marianna.tolstyk@kneu.ua

UDC 657.633:657421-049.32

Tolstyk M. A. Organizational Bases of the Internal Control of Costs for Repairing the Main Assets

In current conditions of economic management, costs for repairing the main assets constitute a significant proportion of the overall cost structure of enterprise, which in turn affects the financial results, and therefore, requires more detailed monitoring. Particular attention should be paid to the organizational and methodological bases of internal control of costs for repairing the main assets. In the absence of a single normative-legal act to regulate the internal control at enterprises in Ukraine, this article generalizes, systematizes and substantiates the organizational bases of internal control of costs for repairing the main assets in accordance with current legislation and suggests that the totality of relationships between subjects, objects, methods and information provision of control can be considered in the form of a model of system for internal control of costs for repairing the main assets, used for implementing the functions of control, increasing the efficiency of control and taking management decisions.

Key words: control, main assets, audit commission, regulatory-legal support.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Tolstyk Marianna A. – Senior Lecturer of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: marianna.tolstyk@kneu.ua

Сучасні ринкові відносини в Україні обумовлюють необхідність запровадження на підприємствах агропромислового комплексу внутрішньогосподарського контролю з метою оцінки подій і фактів господарської діяльності підприємства щодо економічної ефективності та законності її здійснення для захисту інтересів власників та задоволення потреб зовнішніх користувачів фінансової звітності.

Внутрішньогосподарський контроль як функція управління повинен сприяти підвищенню ефективності виробництва, попереджувати втрати, розкрадання та псування цінностей, а також забезпечувати дотримання цільового призначення у використанні виробничих ресурсів та коштів. Проте на сьогоднішній день даний вид

контролю не повністю виконує свої функції та не задовольняє інформаційні потреби користувачів.

Розробленню організації та методології внутрішньогосподарського контролю присвячена значна кількість вагомих наукових досліджень вітчизняних учених-економістів: Ф. Ф. Бутинця, Л. В. Гуцаленко, М. Я. Дем'яненко, М. М. Коцупатрого, О. В. Лишиленко, Л. В. Нападовської, М. В. Кужельного, М. Я. Штейнман та інших. Незважаючи на вагомність та результативність досліджень, слід зауважити, що низка питань і проблеми організації контролю витрат на ремонт основних засобів все ще є дискусійними.

Метою даної статті є визначення та уточнення організаційних засад внутрішньогосподарського контро-

лю витрат на ремонт основних засобів з метою вдосконалення та гармонізації взаємовідносин суб'єктів, об'єктів, методів та процедур контролю.

На організацію внутрішньогосподарського контролю на підприємстві впливає низка факторів: організаційно-правова форма господарювання, організаційна структура управління, рівень свободи дій, якісний та кількісний склад управлінського персоналу. Залежно від потреб підприємства систему внутрішньогосподарського контролю доцільно організувати відповідно до поставленої мети і завдань, з одного боку, та її економічної ефективності, з іншого.

На сьогоднішній день в Україні не існує єдиного нормативно-правового акта щодо регулювання внутрішньогосподарського контролю. Основою для визначення прав та обов'язків суб'єктів контролю щодо покладених на них функцій у сфері внутрішньогосподарського контролю є Конституція України та низка законодавчих та нормативно-правових документів, основні з яких наведено в *табл. 1*.

Суб'єкти внутрішньогосподарського контролю мають певні права та обов'язки, які встановлюються нормативно-правовими актами і внутрішніми положеннями підприємства. Вони справляють вплив і провадять контрольні дії щодо об'єктів через застосування відповідних методів, інструментів і технологій контролю.

Ми погоджуємось із думкою Л. В. Гуцаленко, що досягнення мети внутрішньогосподарського контролю залежить від раціонального формування суб'єктів контролю, що провадять контрольні процедури над об'єктами контролю. Автор зазначає, що основними критеріями при визначенні суб'єктів контролю необхідно враховувати такі моменти:

- ✦ право на здійснення контролю;
- ✦ наявність відповідних кваліфікаційних характеристик;
- ✦ документальне оформлення обов'язків щодо проведення контрольних заходів;
- ✦ відповідальність за результат проведення контролю [1, с. 73].

Сучасна економічна думка налічує декілька видів групвань суб'єктів внутрішньогосподарського контролю. Зокрема, професор Л. В. Нападовська за відповідними рівнями управління виділяє такі основні суб'єкти внутрішньогосподарського контролю: вище керівництво підприємства; керівники середнього рівня; керівники центрів відповідальності; окремі робітники; громадські організації [2].

М. Я. Штейнман до суб'єктів внутрішнього контролю відносить таких посадових осіб та служби підприємства: керівника (директора) підприємства, головного бухгалтера та бухгалтерську службу, головного економіста та планово-економічну службу, керівників структурних підрозділів, спеціалістів-технологів і організаторів

Таблиця 1

Нормативно-правове забезпечення внутрішньогосподарського контролю на підприємствах

№ з/п	Назва нормативно-правового акта	Дата і номер затвердження	Зміст
1	Конституція України [3]	від 28.06.1996 р. № 234 К/ 96 ВР	Визначає форми і методи проведення внутрішньогосподарського контролю
Законодавчі акти			
2	Господарський кодекс України [4]	від 16.01.2003 р. № 436-IV	Визначає ревізійну комісію як суб'єкта контролю за виробничо-господарською діяльністю виробничого кооперативу
3	Цивільний кодекс України [5]	від 16.01.2003 р. № 435-IV	Визначає організаційні засади внутрішньогосподарського контролю товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерного товариства
4	Кодекс України про адміністративні правопорушення [6]	від 07.12.1984 р. № 8074-10	Визначає відповідальність за адміністративні правопорушення
5	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7]	від 16.07.1999 р. № 996-XXV	Визначає окремі вимоги щодо створення та функціонування служби внутрішньогосподарського контролю
6	Закон України «Про акціонерні товариства» [8]	від 17.09.2008 р. № 516-VI	Розкриває основні відомості про статут, визначає права та обов'язки загальних зборів і ревізійної комісії
7	Закон України «Про господарські товариства» [9]	від 19.09.1991 р. № 1577-XII	Визначає зміст статуту акціонерного товариства, порядок скликання та обов'язки загальних зборів, призначення та функції спостережної ради й ревізійної комісії в товариствах
8	Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» [10]	від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР	Визначає основні завдання та вимоги щодо створення та функціонування органів контролю в сільськогосподарських кооперативах

виробництва та очолювані ними служби, матеріально-відповідальних осіб, ревізійні комісії, групи та пости народного контролю [11]. Однак, слід зауважити, що відповідно до чинного законодавства України (ст. 89, 101 Господарського Кодексу України від 16.01.2003 р. № 436-IV) на підприємствах колективної форми власності (кооператив, товариство) як особливі групи суб'єктів контролю виділено органи управління, зокрема: спостережна рада, правління, ревізійна комісія [4]. Спостережна рада товариства чи кооперативу утворюється для контролю виконавчого директора товариства. Функція Правління полягає у вирішенні питань діяльності товариства, забезпечує умови збереження майна кооперативу та організовує проведення незалежних аудиторських перевірок. Ревізійна комісія (ревізор) є постійно діючим органом у структурі підприємства, що здійснює контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства (кооперативу) шляхом проведення планових і позапланових перевірок.

Результати проведення перевірок ревізійна комісія узагальнює у висновках щодо достовірності показників обліку та фінансової звітності підприємства, що затверджуються всіма членами ревізійної комісії, що брали участь у перевірці. Ревізійна комісія доповідає про результати проведених нею перевірок загальним зборам акціонерів, (учасників) та спостережній раді товариства (кооперативу).

В умовах ринкової економіки найбільш конкурентоспроможними є ті виробники, що ефективно використовують свої ресурси. Як показує практика, найбільшу частку в структурі активів займають основні засоби. Від інтенсивності та ефективності використання основних засобів залежить рентабельність капіталу підприємства, що був вкладений в об'єкти. Підтримання об'єктів основних засобів у робочому стані потребує постійного проведення їх технічного обслуговування та ремонту. Тому особливої актуальності набуває контроль витрат на ремонт основних засобів як основного резерву підвищення ефективності використання основних засобів.

Організаційно-методичне забезпечення внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів необхідно розглядати як певну сукупність об'єктів, суб'єктів, методів та процедур внутрішньогосподарського контролю.

Об'єктами внутрішньогосподарського контролю виступають матеріальні, трудові та фінансові ресурси, ремонтне виробництво, дії осіб, відповідальних за забезпечення збереження та раціонального використання ресурсів, дотримання законності здійснюваних операцій, достовірність інформації про витрати на ремонт основних засобів й ефективність прийнятих рішень. Вибір об'єктів контролю визначається концепцією вартості капіталу, що обумовлює виокремлення таких об'єктів: ресурси, процеси та результати [12].

У ремонтному виробництві до об'єктів контролю можна віднести:

1. Обґрунтованість і якість складання та рівень виконання графіка планово-попереджувальних ремонтів.
2. Об'єкти, що включаються до складу ремонтів. Бухгалтерський облік вимагає розмежування витрат, що

відносяться до складу ремонтних робіт від добудови, дообладнання, модернізації.

3. Велика вартість ремонтних робіт, що є наслідком розпилення сил та коштів, гострого дефіциту запасних частин, недостатнього рівня технічного оснащення ремонтно-механічних підрозділів, невідпрацьованої технології ремонтів, погані організації праці ремонтних робітників та інших причин потребує організації контролю за найважливішими витратами ремонтного виробництва: використанням матеріальних ресурсів, робочої сили та заробітної плати, витратами на обслуговування виробництва та управління.

4. Ефективність використання основних засобів має прямопропорційну залежність від простою під час виконання ремонтів, тому скорочення термінів виконання ремонтних робіт є дуже важливим.

Для здійснення контрольних заходів суб'єктами контролю витрат на ремонт основних засобів використовуються різні джерела інформації, якими виступають:

1. Нормативно-правове забезпечення, що регламентує порядок визначення ремонтних робіт та розмежування з поліпшенням (добудовою, дообладнанням, модернізацією тощо) на основі впливу таких витрат на майбутні економічні вигоди.

2. Нормативно-правове забезпечення, що регламентує документальне оформлення витрат на ремонт основних засобів та їх відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку: наказ про облікову політику, бюджети, виробничі та фінансові плани тощо.

3. Джерела інформації щодо обґрунтованості включення об'єктів до складу ремонтних на основі встановлення права власності ремонтованих об'єктів та факту непридатності об'єктів до експлуатації: договори купівлі-продажу, договори операційної оренди, акти технічного огляду об'єктів, відомості дефектів, інвентарні картки, калькуляційні листи.

4. Джерела інформації щодо підтвердження витрат на проведені ремонтні роботи залежно від способу їх проведення:

- ✦ підрядним способом – наявність належним чином оформлених договорів на ремонт або капітальне будівництво, кошторисів витрат на ремонт, акти приймання-передачі виконаних робіт тощо;
- ✦ господарським способом – інвентарні картки, акти приймання-здавання відремонтованих, реконструйованих і модернізованих об'єктів, лімітно-забірні картки, накладні внутрішньогосподарського призначення, табелі обліку робочого часу, наряд на відрядну роботу.

5. Джерела інформації щодо підтвердження правильності відображення в обліку витрат на ремонт основних засобів: реєстри синтетичного та аналітичного обліку, звітність.

Вибір методів внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів залежить від цілей та завдань контролю, до яких належить:

1. Забезпечення доцільності, обґрунтованості та законності господарських операцій з обліку витрат на ремонт основних засобів, а також прийняття управлінських рішень.

2. Забезпечення повноти та своєчасності облікового відображення операцій, відповідності облікових даних інформації реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, а також звітності.

3. Виявлення відхилень та встановлення їх причин виникнення в процесі ремонтного виробництва від передбачених норм, планів та нормативів, договірних зобов'язань, а також розробка та впровадження заходів для усунення виявлених недоліків.

4. Попередження зривів та простоїв у ремонтному виробництві.

5. Забезпечення дотримання трудової дисципліни в ремонтному виробництві, персоналізованої оцінки результатів праці та повноти виконання працівниками покладених на них обов'язків.

Виходячи із завдань, які ставить перед собою контроль витрат на ремонт основних засобів, виникає можливість визначення сукупності методів, що дозволять збільшити ефективність проведення контролю:

1. Загальнонаукові методи дослідження: аналіз, синтез, індукція, дедукція, моделювання, конкретизація тощо.

2. Методичні прийоми контролю: прийоми фактичного контролю (інвентаризація, обстеження, службове розслідування, контрольні перевірки, запуски та контрольні заміри, технологічний контроль, експертиза), розрахунково-аналітичні (економічний аналіз, статистичні розрахунки), документальні (інформаційне моделювання, нормативно-правове регулювання, дослідження документів, письмові запити підрядникам, що виконували ремонтні роботи, зустрічна перевірка, групування недоліків).

Узагальнення отриманих результатів перевірки та розробка альтернативних рішень на основі виявлених недоліків є останнім етапом контролю.

Нами систематизовано та узагальнено організаційні засади внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів у модель (рис. 1).

ВИСНОВКИ

Узагальнивши, систематизувавши та обґрунтувавши організаційні засади внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів згідно з чинним законодавством України, ми дійшли таких висновків. Підтримка дієздатності основних засобів потребує значних затрат праці та ресурсів, що, своєю чергою, впливає на рівень собівартості виробленої продукції, виконаних робіт та послуг, а отже, і на фінансові результати діяльності підприємства. Для уникнення помилок і порушень, розкрадання матеріальних цінностей, а також забезпечення управлінського персоналу інформацією щодо реального стану обліку витрат на ремонт основних засобів необхідно приділити особливу увагу організації контролю за такими операціями.

Раціональна організація внутрішньогосподарського контролю полягає в гармонізації взаємовідносин між суб'єктами, об'єктами, методами та процедурами контролю. Запропонована модель системи внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів враховує теоретичні засади організації та практичний досвід здійснення контролю ремонтних витрат. Її використання на підприємствах дозволить підвищити ефективність управління основними засобами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гуцаленко Л. В.** Внутрішньогосподарський контроль : навч. посібник / Л. В. Гуцаленко, М. М. Коцупатрий, У. О. Марчук. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 496 с.

2. **Нападовська Л. В.** Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці : монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 224 с.

3. Конституція України від 28.06.1996 р. № 234 К/ 96 ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

4. Господарський кодекс від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

6. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8074-10 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>

7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XXV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

8. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 516-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

9. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. № 1577-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>

10. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>

11. **Штейнман М. Я.** Внутрихозяйственный контроль на сельскохозяйственных предприятиях / М. Я. Штейнман, П. И. Гайдуцкий. – М. : Агромиздат, 1990. – 143 с.

12. **Бірюк О. Г.** Облік і контроль в управлінні виробництвом та реалізацією цукрових буряків : монографія / О. Г. Бірюк, В. В. Король. – К. : КНЕУ, 2014. – 285 с.

Науковий керівник – Коцупатрий М. М., кандидат економічних наук, професор, декан факультету економіки АПК, завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана

REFERENCES

Biriuk, O. H., and Korol, V. V. *Oblik i kontrol v upravlinni vyrobnytstvom ta realizatsiieiu tsukrovvykh buriakiv* [Accounting and management control in the production and sale of sugar beets]. Kyiv: KNEU, 2014.

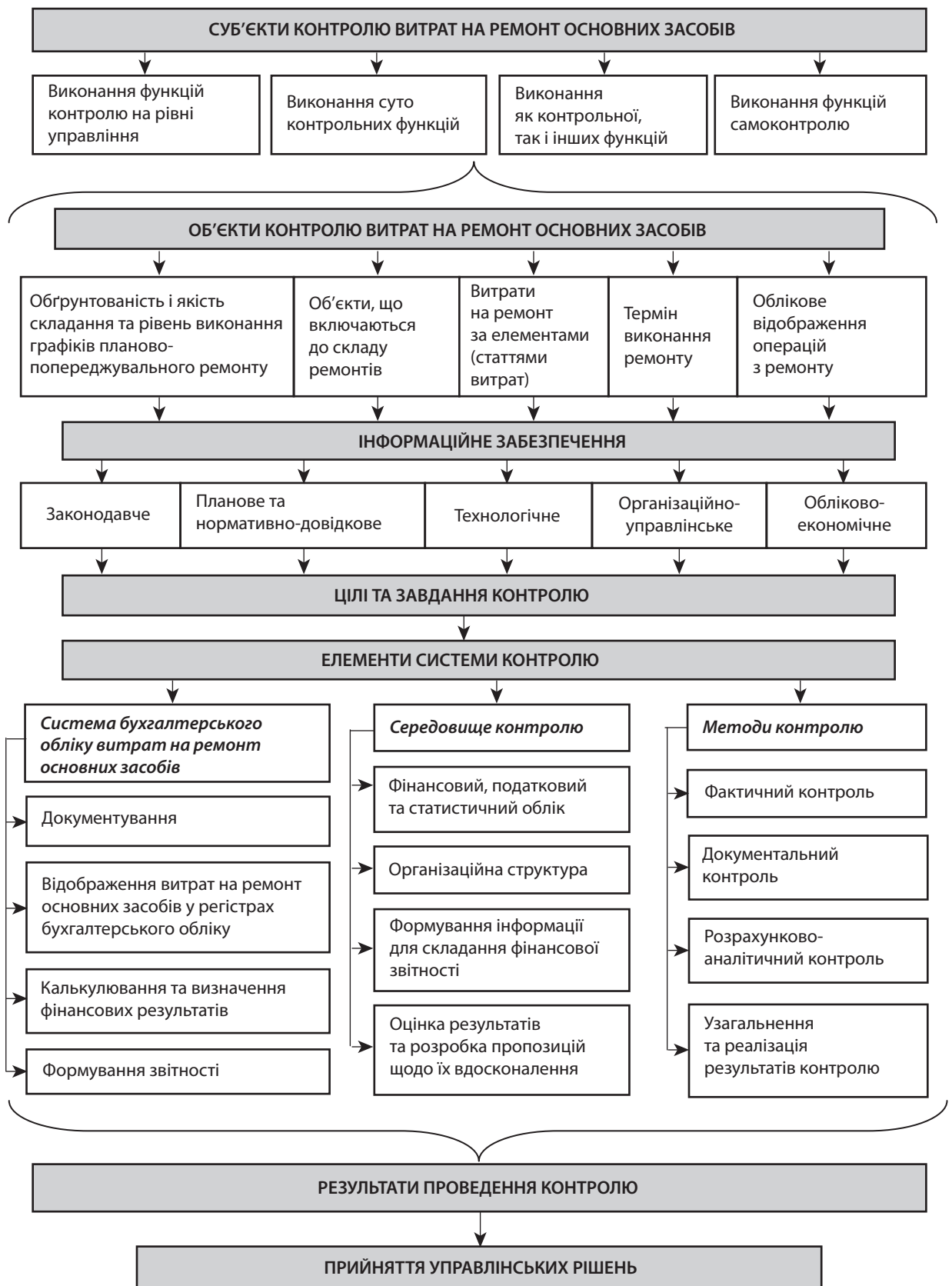


Рис. 1. Модель системи внутрішньогосподарського контролю витрат на ремонт основних засобів

Hutsalenko, L. V., Kotsupatryi, M. M., and Marchuk, U. O. *Vnutrishnyohospodarskyi kontrol* [Internal control]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2014.

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

[Legal Act of Ukraine] (1984). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>

Napadovska, L. V. *Vnutrishnyohospodarskyi kontrol v rynkovii ekonomitsi* [Internal control in a market economy]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2000.

Shteynman, M. Ya., and Gaydutskiy, P. I. *Vnutrikhoziaystvennyy kontrol na selskokhoziaystvennykh predpriatiakh* [Intraeconomic control on farms]. Moscow: Agromizdat, 1990.

УДК 338.984

МЕХАНИЗМ КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015 СКРЫЛЬ О. К.

УДК 338.984

Скрыль О. К. Механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия

Целью статьи является разработка механизма контроля экономической устойчивости промышленного предприятия. Для каждого частного интегрального показателя экономической устойчивости разработаны и структурированы системы непрерывной оценки в виде соответствующих граф-схем, которые наглядно демонстрируют, что цель достижения экономической устойчивости как задача целеполагания может быть сведена к декомпозиции каждого показателя до неделимого уровня. Для определения вероятности наступления экономической неустойчивости промышленного предприятия при условии, что один из показателей экономической устойчивости вышел за пределы установленных индикаторов, используется теорема Байеса. Далее при помощи алгоритма обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия осуществляются корректирующие воздействия, которые обеспечивают необходимый уровень ликвидности и прибыльности промышленного предприятия. Таким образом, использование данного механизма предоставляет возможность расчета вероятности того, что промышленное предприятие станет экономически неустойчивым при условии, что значение одного из частных интегральных показателей экономической устойчивости станет неудовлетворительным.

Ключевые слова: экономическая устойчивость промышленного предприятия, элементы экономической устойчивости промышленного предприятия, механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия.

Рис.: 2. Формул: 1. Библ.: 9.

Скрыль Олеся Константиновна – соискатель, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалы, 3, Полтава, 36014, Украина)
E-mail: Skryl_olesya@mail.ua

УДК 338.984

Скрыль О. К. Механизм контролю економічної стійкості промислового підприємства

Метою статті є розробка механізму контролю економічної стійкості промислового підприємства. Для кожного часткового інтегрального показника економічної стійкості розроблено та структуровано системи безперервної оцінки у вигляді відповідних граф-схем, які наочно демонструють, що мета досягнення економічної стійкості як задача цілепокладання може бути зведена до декомпозиції кожного показника до неделимого рівня. Для визначення ймовірності настання економічної нестійкості промислового підприємства за умови, що один з показників економічної стійкості вийшов за межі встановлених індикаторів, використовується теорема Байеса. Далі за допомогою алгоритму забезпечення економічної стійкості промислового підприємства здійснюються коригуючі дії, які забезпечують необхідний рівень ліквідності та прибутковості промислового підприємства. Таким чином, використання даного механізму надає можливість розрахунку ймовірності того, що промислове підприємство стане економічно нестійким за умови, що значення одного з часткових інтегральних показників економічної стійкості стане незадовільним.

Ключові слова: економічна стійкість промислового підприємства; елементи економічної стійкості промислового підприємства; механізм контролю економічної стійкості промислового підприємства.

Рис.: 2. Формул: 1. Библ.: 9.

Скрыль Олеся Костянтинівна – здобувач, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалы, 3, Полтава, 36014, Україна)
E-mail: Skryl_olesya@mail.ua

UDC 338.984

Skryl O. K. A Mechanism for Control of the Economic Sustainability of Industrial Enterprise

The article is aimed at developing a mechanism for control of the economic sustainability of industrial enterprise. For each particular integrated indicator of the economic sustainability, systems of continuous evaluation have been developed and structured in the form of the corresponding graph charts, which demonstrate that the goal of achieving the economic sustainability as an objective for the related goal-setting can be reduced to the decomposition of each indicator until the indivisible level. To determine the likelihood of occurrence of economic insecurity for an industrial enterprise, provided that one of the indicators of economic sustainability has gone beyond the limits of defined indicators, the Bayes' theorem is used. Next, by means of the algorithm to ensure the economic sustainability of industrial enterprise, corrective influences are carried out that will provide the necessary level of liquidity and profitability of industrial enterprise. Thus, use of this mechanism makes possible to calculate the likelihood that industrial enterprise will be economically unsustainable, provided that the value of a particular integrated indicator of economic sustainability will be unsatisfactory.

Key words: economic sustainability of industrial enterprise, elements of the economic sustainability of industrial enterprise, mechanism for control of the economic sustainability of industrial enterprise.

Fig.: 2. Formulae: 1. Bibl.: 9.

Skryl Olesia K. – Applicant, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)
E-mail: Skryl_olesya@mail.ua

Hutsalenko, L. V., Kotsupatryi, M. M., and Marchuk, U. O. *Vnutrishnyohospodarskyi kontrol* [Internal control]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2014.

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

[Legal Act of Ukraine] (1984). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80>

Napadovska, L. V. *Vnutrishnyohospodarskyi kontrol v rynkovii ekonomitsi* [Internal control in a market economy]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2000.

Shteynman, M. Ya., and Gaydutskiy, P. I. *Vnutrikhoziaystvennyy kontrol na selskokhoziaystvennykh predpriatiakh* [Intraeconomic control on farms]. Moscow: Agromizdat, 1990.

УДК 338.984

МЕХАНИЗМ КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2015 СКРЫЛЬ О. К.

УДК 338.984

Скрыль О. К. Механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия

Целью статьи является разработка механизма контроля экономической устойчивости промышленного предприятия. Для каждого частного интегрального показателя экономической устойчивости разработаны и структурированы системы непрерывной оценки в виде соответствующих граф-схем, которые наглядно демонстрируют, что цель достижения экономической устойчивости как задача целеполагания может быть сведена к декомпозиции каждого показателя до неделимого уровня. Для определения вероятности наступления экономической неустойчивости промышленного предприятия при условии, что один из показателей экономической устойчивости вышел за пределы установленных индикаторов, используется теорема Байеса. Далее при помощи алгоритма обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия осуществляются корректирующие воздействия, которые обеспечивают необходимый уровень ликвидности и прибыльности промышленного предприятия. Таким образом, использование данного механизма предоставляет возможность расчета вероятности того, что промышленное предприятие станет экономически неустойчивым при условии, что значение одного из частных интегральных показателей экономической устойчивости станет неудовлетворительным.

Ключевые слова: экономическая устойчивость промышленного предприятия, элементы экономической устойчивости промышленного предприятия, механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия.

Рис.: 2. Формул: 1. Библ.: 9.

Скрыль Олеся Константиновна – соискатель, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалы, 3, Полтава, 36014, Украина)
E-mail: Skryl_olesya@mail.ua

УДК 338.984

Скрыль О. К. Механизм контролю економічної стійкості промислового підприємства

Метою статті є розробка механізму контролю економічної стійкості промислового підприємства. Для кожного часткового інтегрального показника економічної стійкості розроблено та структуровано системи безперервної оцінки у вигляді відповідних граф-схем, які наочно демонструють, що мета досягнення економічної стійкості як задача цілепокладання може бути зведена до декомпозиції кожного показника до неделимого рівня. Для визначення ймовірності настання економічної нестійкості промислового підприємства за умови, що один з показників економічної стійкості вийшов за межі встановлених індикаторів, використовується теорема Байеса. Далі за допомогою алгоритму забезпечення економічної стійкості промислового підприємства здійснюються коригуючі дії, які забезпечують необхідний рівень ліквідності та прибутковості промислового підприємства. Таким чином, використання даного механізму надає можливість розрахунку ймовірності того, що промислове підприємство стане економічно нестійким за умови, що значення одного з часткових інтегральних показників економічної стійкості стане незадовільним.

Ключові слова: економічна стійкість промислового підприємства; елементи економічної стійкості промислового підприємства; механізм контролю економічної стійкості промислового підприємства.

Рис.: 2. Формул: 1. Библ.: 9.

Скрыль Олеся Костянтинівна – здобувач, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалы, 3, Полтава, 36014, Україна)
E-mail: Skryl_olesya@mail.ua

UDC 338.984

Skryl O. K. A Mechanism for Control of the Economic Sustainability of Industrial Enterprise

The article is aimed at developing a mechanism for control of the economic sustainability of industrial enterprise. For each particular integrated indicator of the economic sustainability, systems of continuous evaluation have been developed and structured in the form of the corresponding graph charts, which demonstrate that the goal of achieving the economic sustainability as an objective for the related goal-setting can be reduced to the decomposition of each indicator until the indivisible level. To determine the likelihood of occurrence of economic insecurity for an industrial enterprise, provided that one of the indicators of economic sustainability has gone beyond the limits of defined indicators, the Bayes' theorem is used. Next, by means of the algorithm to ensure the economic sustainability of industrial enterprise, corrective influences are carried out that will provide the necessary level of liquidity and profitability of industrial enterprise. Thus, use of this mechanism makes possible to calculate the likelihood that industrial enterprise will be economically unsustainable, provided that the value of a particular integrated indicator of economic sustainability will be unsatisfactory.

Key words: economic sustainability of industrial enterprise, elements of the economic sustainability of industrial enterprise, mechanism for control of the economic sustainability of industrial enterprise.

Рис.: 2. Formulae: 1. Bibl.: 9.

Skryl Olesia K. – Applicant, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)
E-mail: Skryl_olesya@mail.ua

Эффективное управление экономической устойчивостью промышленного предприятия требует не только оценки текущего состояния экономической устойчивости путем анализа внутренних факторов, разработки перспективных целей развития с учетом влияния внешних факторов, создания условий, необходимых для достижения устойчивого развития, но и контроля за выполнением мероприятий по обеспечению устойчивого развития промышленного предприятия.

Для обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия за счет реализации предварительно подготовленных решений, учитывающих факторы нестабильной внешней среды, предлагается разработка специального механизма контроля обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия, целью функционирования которого является эффективное использование специально разработанных индикаторов и разработанного в данной статье алгоритма принятия решений обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия с помощью перечня корректирующих воздействий.

Необходимым условием обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия является наличие эффективной системы контроля, по результатам которой осуществляется выбор корректирующего воздействия из предложенного перечня и осуществляется соответствующая коррекция.

Так как контроль обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия должен быть, в первую очередь, направлен обеспечением необходимого уровня прибыльности промышленного предприятия, то для его осуществления разрабатываются специальные индикаторы экономических показателей, значений которых необходимо достигнуть [1, 2], используя корректирующие воздействия из перечня корректирующих воздействий, соответствующих ситуации, определенной по результатам контроля.

Таким образом, исходя из того, что корректирующие воздействия, как средства контроля обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия, являются основой механизма контроля, то уместно следующее определение.

Определение 1. Под механизмом контроля экономической устойчивости промышленного предприятия понимается совокупность средств контроля обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия, взаимодействующих в процессе выработки корректирующих воздействий.

Реализация механизма контроля экономической устойчивости промышленного предприятия будет осуществляться в два этапа.

Первый этап осуществляется на основе непрерывной оценки и прогнозирования экономической устойчивости промышленного предприятия с помощью сопоставления фактических результатов деятельности промышленного предприятия с установленными нормативными значениями и выявления величины отклонения [1]. На данном этапе определяется вероятность того, что промышленное предприятие станет экономически неустойчивым при условии, если его частный

показатель или группа показателей, включенных в интегральный показатель экономической устойчивости, выйдут из под контроля [3].

Для осуществления таких расчетов используется теория вероятностей, одной из основных теорем которой является теорема Байеса, позволяющая определить вероятность какого-либо события при условии, что произошло другое статистически взаимосвязанное с ним событие [4].

Связанная с ней и применяемая для практических целей формула Байеса для экономической устойчивости промышленного предприятия может быть интерпретирована следующим образом:

$$P(AB) = P(A|B)P(B) = P(B|A)P(A), \quad (1)$$

где A – гипотеза, предполагающая, что один из показателей экономической устойчивости снизился;

B – событие, которым выступает неустойчивость определенного элемента экономической устойчивости промышленного предприятия;

$P(A)$ – априорная вероятность гипотезы A ;

$P(A|B)$ – вероятность гипотезы A при наступлении события B ;

$P(B|A)$ – вероятность наступления события B при истинности гипотезы A ;

$P(B)$ – полная вероятность наступления события B .

Использование теории условной вероятности рассмотрим на следующем примере. Например, гипотеза A предполагает, что объем продаж упал в половину, событием B в этом случае станет рыночная неустойчивость предприятия, которая входит в экономическую устойчивость промышленного предприятия. Вероятность $P(B|A)$ того, что предприятие войдет в зону рыночной неустойчивости, если объем продаж упадет на 50%, равно единице. Тем самым вероятность $P(A)$ того, что объем продаж уменьшился вдвое, равна произведению вероятности $P(B)$ того, что предприятие станет рыночно неустойчивым, на вероятность $P(A|B)$ того, что причиной события B стало именно падение продаж, а не, к примеру, рост долгосрочных финансовых обязательств предприятия.

При использовании данного подхода в качестве методологического для разработки механизма контроля экономической устойчивости промышленного предприятия открытым остается вопрос о том, каким образом можно зафиксировать количество произошедших событий, чтобы определить вероятность их наступления. Для этого организуется проведение имитационных экспериментов на модели, которые заключаются в отображении процесса, протекающего в течение длительного интервала времени, за несколько секунд работы компьютерной программы имитации. Сама модель дополнительных функций и расчетов не содержит, а лишь отображает закономерности, выведенные ранее на основе реализации системы непрерывной оценки и прогнозирования экономической устойчивости промышленного предприятия.

Необходимость использования имитационной модели в нашем случае объясняется тем, что в частотной

интерпретации теоремы Байеса вводится предположение, что эксперимент по оценке количества произошедших событий и определения их вероятности должен проводиться неоднократно [4]. Поэтому проведение имитационного эксперимента позволит установить, войдет ли предприятие в зону неустойчивости при наступлении некоторого события, например, увеличения цены на сырье и т. п.

Важным направлением обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия является количественная и качественная оценка и учет результатов оценки и прогнозирования, то есть контроль обеспечения экономической устойчивости. В системах управления экономическими процессами механизм контроля представляет собой форму реализации механизма обратной связи [5, 6]. Поэтому без реализации механизма контроля экономической устойчивости промышленного предприятия невозможно завершить управленческий цикл и связать результаты анализа отклонений показателей экономической устойчивости от желаемого с механизмами оценки и прогнозирования экономической устойчивости промышленного предприятия [7, 8]. Дополнение механизма контроля экономической устойчивости промышленного предприятия обратной связью позволяет вырабатывать решения по корректировке частных показателей экономической устойчивости, с тем, чтобы обеспечить саму экономическую устойчивость промышленного предприятия. Отклонения, на которые необходимо реагировать путем оперативной коррекции текущего состояния, вызываются как внешними, так и внутренними факторами, поэтому область контроля обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия должна охватывать их полностью [9].

Таким образом, механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия нацелен на оперативное выявление дестабилизирующих экономическую устойчивость факторов, а также корректирующих воздействий на них, и определяется структурой и содержанием системы непрерывной оценки экономической устойчивости промышленного предприятия.

Для корректировки ранее принятых решений по результатам оценки экономической устойчивости промышленного показателя экономической устойчивости

необходимо декомпозировать таким образом, чтобы аргументом каждого локального показателя были один или несколько целевых контрольных показателей. Для этого их необходимо структурировать в виде соответствующих граф-схем, использование которых позволяет видеть, что цель достижения экономической устойчивости промышленного предприятия как задача целеполагания в механизме контроля обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия может быть сведена до логического обобщения результатов оценки по функциональным областям промышленного предприятия и к декомпозиции каждого показателя до неделимого уровня.

Таким образом, каждый частный интегральный показатель экономической устойчивости промышленного предприятия должен быть представлен в виде соответствующих граф-схем.

В интегральный показатель финансовой устойчивости промышленного предприятия входит восемь частных показателей, а именно: коэффициент автономии ($K_{ав}$), коэффициент финансового риска ($K_{фр}$), коэффициент маневренности капитала ($K_{мк}$), коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$), коэффициент срочной ликвидности ($K_{сл}$), коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$), коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами ($K_{осс}$), коэффициент финансовой устойчивости ($K_{фуст}$) [1]. Отсюда, визуализация структуры интегрального показателя финансовой устойчивости промышленного предприятия может быть представлена на рис. 1.

Аналогично строятся граф-схемы для каждого из частных интегральных показателей экономической устойчивости промышленного предприятия, а именно: производственно-технологической, рыночной, кадровой и организационно-управленческой [3]. Граф-схемы лучше других подходов позволяют понять суть обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия и оценки вероятности ее наступления.

Предложенный подход вычисления вероятности того, что целевая переменная экономической устойчивости промышленного предприятия превысит нормативный показатель под влиянием некоторых событий, позволяет разрабатывать решения о необходимости принятия корректирующих воздействий.

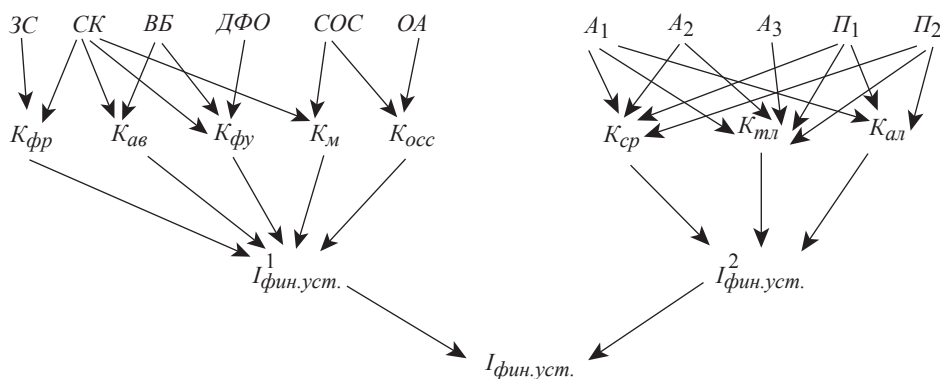


Рис. 1. Граф-схема структуры интегрального показателя финансовой устойчивости промышленного предприятия

Однако, несмотря на простоту интерпретации и наглядность, частотные интерпретации теоремы Байеса в виде древовидной диаграммы для каждого частного показателя экономической устойчивости не могут использоваться в качестве деревьев решений, поскольку не содержат в себе циклических элементов. Поэтому для разработки стандартов и перечня корректирующих воздействий, обеспечивающих экономическую устойчивость промышленного предприятия, создан алгоритм принятия решений в виде стандартной символической схемы, содержащей элементы обратной связи (рис. 2).

Как можно видеть из рис. 2, принятие решений по обеспечению экономической устойчивости промышленного предприятия будут осуществляться на основе расчета вероятности наступления экономической неустойчивости, а затем полученный результат интерпретируется по шкале вероятности наступления экономической неустойчивости промышленного предприятия. Если значение вероятности варьируется в пределах 43–72%, то существует вероятность того, что целевая переменная экономической устойчивости промышленного предприятия выйдет из-под контроля, что требует от руководства постоянного наблюдения за показателями экономической устойчивости промышленного предприятия и повторного расчета вероятности его экономической неустойчивости.

При значении вероятности в интервале 73–99% необходимо выявить источники угроз для экономической устойчивости промышленного предприятия, которые могут быть вызваны как внешними, так и внутренними факторами. При наличии внешних угроз задачей для руководства промышленного предприятия становится определение наличия рычагов влияния, если таковые имеются, далее также осуществляются корректирующие воздействия для обеспечения запланированного уровня прибыльности и производится повторный расчет вероятности экономической неустойчивости промышленного предприятия. При отсутствии рычагов влияния на внешние источники угрозы необходимо предпринять корректирующие воздействия по снижению негативных последствий. Если при определении источника угрозы для экономической устойчивости промышленного предприятия были выявлены внутренние факторы, то руководство промышленного предприятия осуществляет их корректировку для обеспечения запланированного уровня прибыльности и производит повторный расчет вероятности экономической неустойчивости промышленного предприятия.

Предложенный алгоритм принятия решений обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия за счет итерационности позволяет контролировать показатели, входящие в экономическую

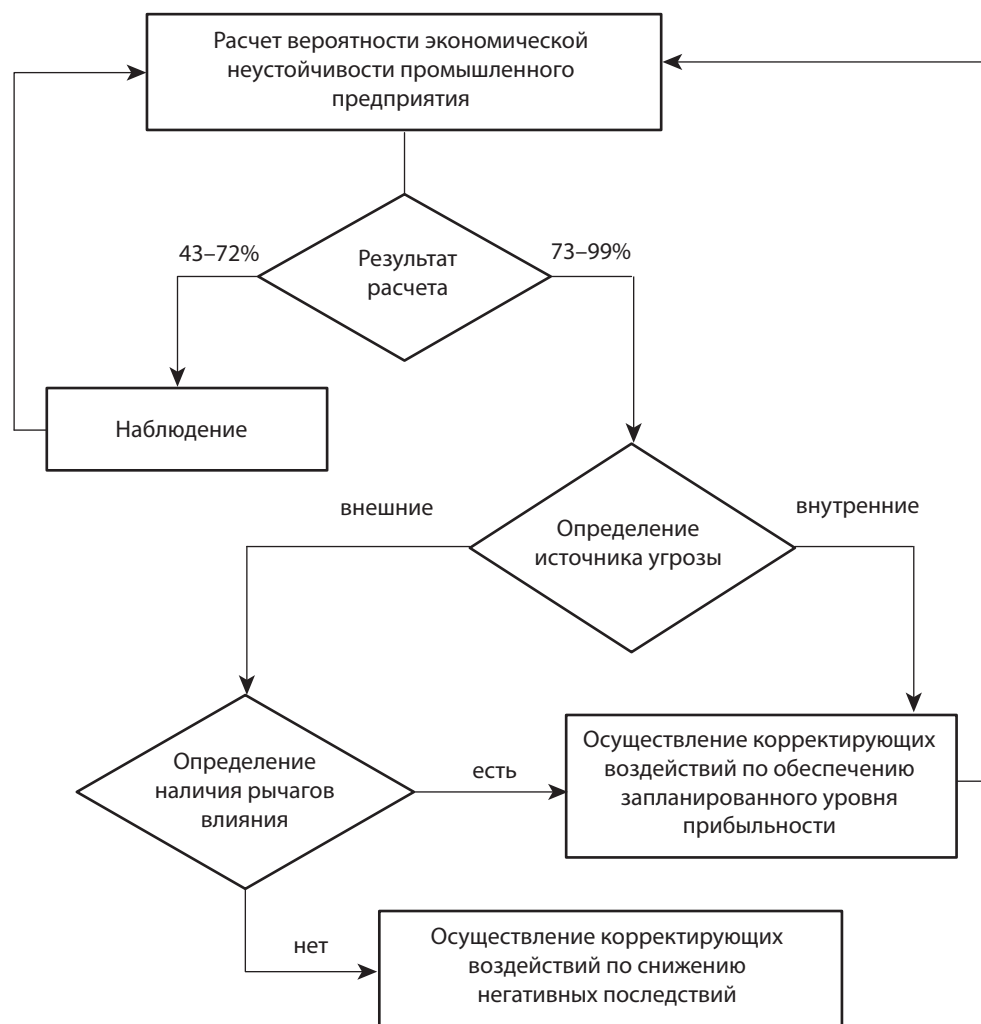


Рис. 2. Алгоритм принятия решений обеспечения экономической устойчивости промышленного предприятия

устойчивость промышленного предприятия, в непрерывном режиме.

На *втором этапе* реализации механизма контроля экономической устойчивости промышленного предприятия принимаются необходимые управленческие решения и осуществляются необходимые мероприятия по корректировке частных показателей.

ВЫВОДЫ

Таким образом, предложенный механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия, использующий в качестве основы для принятия решений результаты реализации имитационной модели по оценке вероятности того, что промышленное предприятие войдет в область экономической неустойчивости при условии, что значение одного из частных интегральных показателей экономической устойчивости станет неудовлетворительным, позволит оперативно определять дестабилизирующие факторы и внедрять корректирующие воздействия. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Проблеми сучасної економіки та шляхи їх вирішення // Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. – Тернопіль, 2013. – 158 с. – С. 29–32.

2. **Беднягина М. В.** Управление экономической устойчивостью предприятия / М. В. Беднягина // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении : сб. науч. тр. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – Вып. 10. – С. 14–22.

3. **Скриль О. К.** Особливості трактування економічної категорії «економічна стійкість промислових підприємств» / О. К. Скриль // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2014. – № 1(25). – С. 90–94.

4. **Кремер Н. Ш.** Теория вероятностей и математическая статистика : учебное пособие / Н. Ш. Кремер. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 551 с.

5. **Кипчарская Е. В.** Управление экономической устойчивостью предприятия / Е. В. Кипчарская // Объединенный научный журнал. – 2004. – № 6. – С. 8–9.

6. **Ареф'єва О. В.** Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Гордянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 83–90.

7. **Зайцев О. Н.** Обеспечение экономической устойчивости предприятия / О. Н. Зайцев // Сб. научных трудов Вольного экономического общества России. – 2006. – Т. 69. – 624 с.

8. **Белый И. И.** Управление экономической устойчивостью промышленного предприятия / И. И. Белый // Устойчивое развитие и целостность экономических систем // Материалы IV Всероссийской интернет-конференции по проблемам экономики и эволюционной экономики. – Екатеринбург : МИАБ, Изд-во Урал, ун-та, 2006. – С. 123–129.

9. **Егиян К. А.** Управление экономической устойчивостью промышленного предприятия / К. А. Егиян // Транспортное дело России. – 2009. – № 6. – С. 24–28.

Научный руководитель – Лысенко Ю. Г., доктор экономических наук, профессор, чл.-кор. НАН Украины, директор учебно-научного института «Инновационных технологий управления» ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

REFERENCES

Arefieva, O. V., and Horodianska, D. M. "Ekonomichna stiiikist pidpriemstva: sutnist, skladovi ta zakhody yii zabezpechennia" [The economic stability of the enterprise: essence, constituents and measures of support]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8(86) (2008): 83-90.

Bedniagina, M. V. "Upravlenie ekonomicheskoy ustoychivostiu predpriatii" [Management of economic stability of the enterprise]. *Ekonomicheskai kibernetika: sistemnyy analiz v ekonomike i upravlenii*, no. 10 (2004): 14-22.

Belyy, I. I. "Upravlenie ekonomicheskoy ustoychivostiu promyshlennogo predpriatii" [Management of economic stability of industrial enterprises]. *Ustoychivoe razvitie i tselostnost ekonomicheskikh sistem*. Ekaterinburg: MIAB, Izd-vo Uralskogo un-ta, 2006. 123-129.

Egiian, K. A. "Upravlenie ekonomicheskoy ustoychivostiu promyshlennogo predpriatii" [Management of economic stability of industrial enterprises]. *Transportnoe delo Rossii*, no. 6 (2009): 24-28.

Kipcharskaia, E. V. "Upravlenie ekonomicheskoy ustoychivostiu predpriatii" [Management of economic stability of the enterprise]. *Obyedinennyi nauchnyy zhurnal*, no. 6 (2004): 8-9.

Kremer, N. Sh. *Teoriia veroiatnostey i matematicheskai statistika* [Theory of Probability and Mathematical Statistics]. Moscow: YUNITI-DANA, 2010.

Problemy suchasnoi ekonomiky ta shliakhy yikh vyrishennia. Ternopil, 2013. 29-32.

Skryl, O. K. "Osoblyvosti traktuvannia ekonomichnoi katehorii «ekonomichna stiiikist promyslovykh pidpriemstv»" [Features interpretations economic category of "economic stability of industrial enterprises"]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 1(25) (2014): 90-94.

Zaytsev, O. N. "Obespechenie ekonomicheskoy ustoychivostiu predpriatii" [Maintenance of economic stability of the enterprise]. *Sbornik nauchnykh trudov Volnogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*, vol. 69 (2006).

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗАМОРОЖЕНОГО НАПІВФАБРИКАТУ ДЛЯ ПЕРШИХ СТРАВ «БОРЩОВА ЗАПРАВКА»

© 2015 ОДАРЧЕНКО Д. М., ОДАРЧЕНКО А. М., КАРБІВНИЧА Т. В., СПОДАР К. В.

УДК 664.849.003.13:664.8.037

Одарченко Д. М., Одарченко А. М., Карбівнича Т. В., Сподар К. В. Економічна ефективність виробництва замороженого напівфабрикату для перших страв «Борщова заправка»

Метою статті є економічне обґрунтування доцільності виробництва в рамках господарських підприємств замороженого напівфабрикату для перших страв «Борщова заправка». Для оцінки економічної ефективності виробництва «Борщової заправки» необхідно розрахувати прогнозу рентабельність реалізації даної продукції та порівняти її із середніми аналогічними показниками. Аналізуючи проведені розрахунки економічної ефективності виробництва напівфабрикату «Борщова заправка» для перших страв, можна зробити висновок, що виробництво нової продукції є економічно ефективним. Про це свідчить розрахований рівень рентабельності, який вище середнього рівня, що склався на ринку, на 15,9% (розрахований рівень рентабельності дорівнює 35,9%, а середній рівень рентабельності на ринку – 20%), що дозволяє підприємству не тільки зміцнити свої позиції, але й підвищити прибутковість навіть у порівнянні із запланованими показниками ефективності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, господарська діяльність, переробне підприємство, напівфабрикат «Борщова заправка».

Табл.: 4. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 9.

Одарченко Дмитро Миколайович – доктор технічних наук, доцент, професор кафедри товарознавства, управління якістю та екологічної безпеки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Одарченко Андрій Миколайович – доктор економічних наук, професор, декан факультету товарознавства і торговельного підприємництва, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Карбівнича Тетяна Василівна – кандидат технічних наук, доцент кафедри товарознавства, управління якістю та екологічної безпеки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Сподар Катерина Вікторівна – кандидат технічних наук, старший викладач кафедри товарознавства, управління якістю та екологічної безпеки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: laboratory119@mail.ru

УДК 664.849.003.13:664.8.037

**Одарченко Д. Н., Одарченко А. Н., Карбівнича Т. В., Сподарь Е. В.
Экономическая эффективность производства замороженного
полуфабриката для первых блюд «Борщевая заправка»**

Целью статьи является экономическое обоснование целесообразности производства в рамках хозяйственных предприятий замороженного полуфабриката для первых блюд «Борщевая заправка». Для оценки экономической эффективности производства «Борщевой заправки» необходимо рассчитать прогнозируемую рентабельность реализации данной продукции и сравнить ее со средними аналогичными показателями. Анализируя проведенные расчеты экономической эффективности производства полуфабриката для первых блюд «Борщевая заправка», можно сделать вывод, что производство новой продукции является экономически эффективным. Об этом свидетельствует рассчитанный уровень рентабельности, который выше среднего уровня, сложившегося на рынке, на 15,9% (рассчитанный уровень рентабельности равен 35,9%, а средний уровень рентабельности на рынке – 20%), что позволяет предприятию не только укрепить свои позиции, но и повысить доходность даже по сравнению с запланированными показателями эффективности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, хозяйственная деятельность, перерабатывающее предприятие, полуфабрикат «Борщевая заправка».

Табл.: 4. **Формул.:** 6. **Библ.:** 9.

Одарченко Дмитрий Николаевич – доктор технических наук, доцент, профессор кафедры товароведения, управления качеством и экологической безопасности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Одарченко Андрей Николаевич – доктор экономических наук, профессор, декан факультета товароведения и торгового предпринимательства, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Карбівнича Тетяна Василівна – кандидат технических наук, доцент кафедры товароведения, управления качеством и экологической безопасности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Сподарь Екатерина Викторовна – кандидат технических наук, старший преподаватель кафедры товароведения, управления качеством и экологической безопасности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: laboratory119@mail.ru

UDC 664.849.003.13:664.8.037

**Odarchenko D. M., Odarchenko A. M., Karbivnycha T. V., Spodar K. V.
Economic Efficiency of Production of Semi-Prepared Frozen Garnish
«Borshchova Zapravka»**

The article is concerned with economic substantiation of the feasibility of production of semi-prepared frozen garnish «Borshchova Zapravka» within the framework of economic enterprises. In order to estimate economic efficiency of production of «Borshchova Zapravka», the projected profitability of marketing this product must be calculated as well as compared with the average similar indicators. Analysis of the finished calculations of the economic efficiency of production of semi-prepared garnish «Borshchova Zapravka» provides for conclusion that production of the novelty is cost effective. This is evidenced by the calculated level of profitability, which is above the average level prevailing in the market by 15.9% (the calculated level of profitability is 35.9%, the average level of profitability in the market – 20%), thus allowing enterprise not only strengthen its position, but also improve profitability even in comparison with the planned efficiency indicators.

Key words: competitiveness, economic activity, processing enterprise, semi-prepared garnish «Borshchova Zapravka».

Tabl.: 4. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 9.

Odarchenko Dmitro M. – Doctor of Sciences (Engineering), Associate Professor, Professor of the Department of Merchandising, Quality Control and Environmental Safety, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Odarchenko Andrii M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty Merchandising and Trading Business, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Karbivnycha Tetiana V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor of the Department of Merchandising, Quality Control and Environmental Safety, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Spodar Kateryna V. – Candidate of Sciences (Engineering), Senior Lecturer of the Department of Merchandising, Quality Management and Environmental Safety, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: laboratory119@mail.ru

Конкурентоспроможність продукції, що випускається, обумовлює успішність функціонування будь-якої фірми, підприємства. Зазвичай під конкурентоспроможністю товару розуміють сукупність властивостей або властивість товару/послуги, які характеризуються ступенем задоволення ними конкретних потреб або можливістю їх потенційного задоволення [1]. Ще одним визначенням цього поняття може бути характеристика товару, яка відрізняє його від товару фірми-конкурента за ступенем відповідності конкретній потребі та за витратами на її задоволення.

У цілому конкурентоспроможність товару може бути виражена як його спроможність відповідати вимогам певного ринку (витримувати конкуренцію на ринку) у певний період.

Для випуску продукції на ринок необхідним є обов'язкове проведення оцінки конкурентоспроможності товару. Це необхідно при обґрунтуванні рішень під час: аналізу та вивчення ринку; оцінки перспектив продажу та закупівлі окремих видів товарів, як внутрішніх так і зовнішніх; установлення та коригування цін на нові та існуючі види товарів, що надходять на ринок; контролю якості товарів, їх модернізації; формування асортименту товарів, їх рекламування, доцільності їх виробництва, проектування тощо [2].

Оцінка конкурентоспроможності здійснюється з позиції певного суб'єкта ринку: виробника, продавця та споживача.

Розглядаючи конкурентоспроможність з позиції суб'єкта господарської діяльності, необхідно акцентувати увагу на такій ознаці, яка не цікавить споживача, але є вирішальною для виробника – комерційний успіх на ринку. Комерційний успіх має місце за умов перевищення доходів від реалізації продукції над витратами на її виготовлення та отримання прибутку.

Питанням щодо ролі різноманітних чинників в ефективності господарчої діяльності підприємств присвячено численні праці вітчизняних вчених. Білошкурським М., Гуторовою І., Бурлака О. [3–5] досліджено тео-

ретичні та прикладні аспекти методології ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами. У працях Вороніна О., Гончарова В., Г. Підлісецького, В. Товстопят, Борщ В. [6–9] приділено увагу методикам, що можуть використовуватися для оцінки ефективності виробництв.

Метою даної статті є економічне обґрунтування доцільності виробництва в рамках господарських підприємств замороженого напівфабрикату для перших страв «Борщова заправка». Для оцінки економічної ефективності його виробництва необхідно розрахувати прогнозну рентабельність реалізації даної продукції та порівняти її із середніми аналогічними показниками.

Першим етапом був розрахунок собівартості виробництва одиниці нової продукції за такими встановленими номенклатурою статтями витрат.

Стаття 1. Вартість сировини і матеріалів. До складу статті включається вартість сировини та матеріалів, що входять згідно з розробленою нами рецептурою до складу кінцевої продукції, та величина транспортно-заготовчих витрат. Вартість сировини, матеріалів, куплених товарів включається в статтю за ціною придбання без податку на додану вартість. Розрахунок вартості сировини наведено в *табл. 1*.

Результати наведених у *табл. 1* розрахунків свідчать про те, що витрати на закупівлю сировини і матеріалів для виробництва 1 тонни замороженого напівфабрикату складають 3635 грн. Величину транспортно-заготовчих витрат приймаємо в розмірі 35 грн.

Усього по статті 1: $3635 + 35 = 3670$ (грн).

Стаття 2. Зворотні відходи. Внаслідок того, що розроблена рецептура передбачає максимально повне (безвідходне) використання сировини і матеріалів, ця стаття витрат складає 1% від вартості сировини і матеріалів:

$$3670 \cdot 0,01 = 36,7 \text{ (грн.)}$$

Стаття 3. Пальне та енергія на технологічні цілі. У цю статтю включається вартість різних видів пального та енергії, необхідних для технологічних, енергетич-

Таблиця 1

Розрахунок вартості сировини та матеріалів для виробництва напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» (на 1000 кг готового продукту)

Найменування сировини та матеріалів	Норма витрат, кг на 1 т готової продукції	Купівельна вартість 1 кг, грн	Витрати на купівлю всього, грн
Буряк столовий свіжий	375	2,50	937,5
Капуста білокачанна свіжа	175	3,50	612,5
Морква столова свіжа	75	3,00	225,0
Цибуля ріпчаста свіжа	75	3,00	225,0
Томати свіжі	150	2,00	300,0
Перець солодкий свіжий	50	4,00	200,0
Петрушка коренева свіжа	25	15,00	375,0
Кріп свіжий	17,5	12,00	210,0
Часник свіжий	7,5	20,00	150,0
Олія соняшникова рафінована	50	8,00	400,0
Усього			3635,0

них та інших потреб підприємства, що купуються на стороні, для виробництва даної продукції, виходячи з потужності та часу роботи устаткування.

Сукупні питомі енерговитрати на виробництво 1 тонни продукту складають 184 грн.

Усього по статті 3: 184 (грн).

Стаття 4. Основна заробітна платня. До цієї статті відносять витрати на виплату заробітної платні, які обчислено згідно з чинним законодавством і певною системою оплати праці.

Витрати праці на виробництво 1 тонни напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» складають 33 люд./год., при цьому погодинна оплата складає 8,25 грн/год. Визначимо витрати за даною статтею на основі формули (1):

$$Zосн = Тил \cdot Чср, (1)$$

де *Zосн* – витрати на виплату основної заробітної платні, яка включається в собівартість продукції, грн;

Тил – планова трудомісткість 1000 кг продукції, люд./год.;

Чср – середня годинна тарифна ставка, грн/год.;

Усього по статті 4: $33 \cdot 8,25 = 272,3$ (грн).

Стаття 5. Додаткова заробітна платня.

Ця стаття включає витрати на виплату виробничому персоналу підприємства додаткової заробітної платні нараховану за роботу понад встановлених норм, за трудові успіхи і особливі умови роботи. Розмір додаткової заробітної платні визначимо як 30% від основної.

Усього по статті 5: $272,3 \cdot 0,3 = 81,7$ (грн).

Стаття 6. Відрахування на соціальне страхування. Стаття комплексна і включає: відрахування на обов'язкове соціальне страхування, відрахування до пенсійного фонду. Відрахування на ці витрати згідно з чинним законодавством складають 37,18% від фонду оплати праці робітників виробництва.

Усього по статті 6: $(272,3 + 81,7) \cdot 0,3718 = 131,6$ (грн).

Стаття 7. Витрати, які пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва. До даних витрат відносять: витрати на освоєння нових видів продукції в період їх освоєння; витрати на освоєння нових виробництв та інші.

Дані витрати було прийнято у розмірі 0,15% від вартості сировини та матеріалів.

Усього по статті 7: $3670 \cdot 0,0015 = 5,5$ (грн).

Стаття 8. Відшкодування зносу спеціальних інструментів та приладів цільового призначення та інші спеціальні витрати. Розмір витрат може бути визначений як 0,5% від вартості машин та устаткування. Вартість машин та устаткування для виробництва пасти зі столового буряку аналогічна вартості основних фондів та складає 208 тис. грн.

Усього по статті 8: $208000 \cdot 0,005 = 1040$ (грн).

Стаття 9. Витрати на експлуатацію та утримання устаткування. Стаття комплексна і включає такі елементи: витрати на повне відновлення основних виробничих фондів і капітального ремонту у вигляді амортизаційних відрахувань від вартості виробничого та підйомно-транспортного устаткування, на реконструкцію, модернізацію та капітальний ремонт основних

фондів, що належать підприємству, а також які використовуються на правах оренди (лізингу), розраховані на основі їх балансової вартості і встановлених норм; витрати на проведення поточного ремонту, технічного обслуговування устаткування; інші витрати, які пов'язані з експлуатацією та утриманням устаткування.

Витрати за наведеними напрямками визначимо по відношенню до вартості машин та устаткування (0,7%):

$$208000 \cdot 0,007 = 1456 \text{ (грн).}$$

Витрати на перекриття зносу малоцінних та швидкозношуваних предметів визначимо по відношенню до вартості сировини та матеріалів (1,5%):

$$3670 \cdot 0,015 = 55,1 \text{ (грн).}$$

Усього по статті 9: $1456 + 55,1 = 1511,1$ (грн).

Стаття 10. Загальновиробничі витрати. До цієї статті відносять: витрати на оплату праці (основну і додаткову) допоміжного персоналу; відрахування на соціальне страхування від заробітної платні допоміжного персоналу; амортизаційні відрахування на повне відновлення та капремонт будівель, споруд, що належать підприємству, а також тих, що використовуються на правах оренди (лізингу), які розраховано на основі балансової вартості та встановлених норм амортизації; витрати на поточний ремонт будівель, споруд; інші витрати. Розмір витрат за цією статтею визначаємо як 150% від витрат на оплату праці виробничих робітників.

Усього по статті 10: $354 \cdot 1,5 = 531$ (грн).

Стаття 11. Загальногосподарські витрати. Загальногосподарські витрати складають у середньому 180% від витрат на оплату праці робітників.

Усього по статті 11: $354 \cdot 1,8 = 637,2$ (грн).

Стаття 12. Витрати внаслідок технічно немитного браку. У статтю включають вартість остаточно забракованої продукції по технологічній причині. Їх величина визначається у відсотках до вартості сировини та матеріалів – для нової продукції вона складає 0,03%.

$$3670 \cdot 0,0003 = 1,1 \text{ (грн).}$$

Стаття 13. Спутня продукція не передбачається.

Стаття 14. Інші виробничі витрати. Стаття включає витрати, пов'язані з організацією та обслуговуванням виробництва, які не віднесено до жодної із зазначених статей витрат. Їх величина за новою продукцією складає:

Усього по статті 14: 65 (грн).

Стаття 15. Позавиробничі (комерційні) витрати. Витрати на упаковку, передпродажну підготовку і на навантажувально-розвантажувальні роботи розраховуються у відсотках до вартості сировини і матеріалів.

Ця стаття містить витрати на упаковку, передпродажну підготовку і на навантажувально-розвантажувальні роботи, рекламу та інші витрати по збуту продукції, величина яких визначається у відсотках до виробничої собівартості (2%).

Плановий рівень прибутку підприємства-виробника визначаємо як середньогалузевий (20%). Підсумки розрахунків собівартості виробництва і відпускної ціни напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» надано в табл. 2.

Відпускна ціна 1 кг нової продукції – напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» – 12 грн.

Таблиця 2

Розрахунок собівартості виробництва напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» (на 1000 кг готового продукту)

Найменування статей витрат	Сума, грн
1. Сировина та матеріали	3670,0
2. Зворотні витрати	36,7
3. Паливо та енергія на технологічні цілі	184,0
4. Основна заробітна платня	272,3
5. Додаткова заробітна платня	81,7
6. Відрахування на соціальне страхування	131,6
7. Витрати на підготовку та освоєння нової продукції	5,5
8. Відшкодування зносу та інші спеціальні витрати	1040,0
9. Витрати на експлуатацію та утримання устаткування	1511,1
10. Загальновиробничі витрати	531,0
11. Загальногосподарські витрати	637,2
12. Витрати внаслідок технічно неминучого браку	1,1
13. Супутня продукція	–
14. Інші виробничі витрати	65,0
15. Позавиробничі (комерційні) витрати	163,3
16. Виробнича собівартість	8167,2
Повна собівартість	8330,5
Прибуток підприємства	1666,1
ПДВ	1999,3
Відпускна ціна	11995,9
Відпускна ціна 1 кг продукції	12,0

Слід зазначити, що особливістю рецептури напівфабрикату замороженого «Борщова заправка», є те, що як рецептурні інгредієнти використовується тільки натуральна овочева сировина, а для подовження терміну придатності застосовують заморожування. Це не тільки допомагає підвищити смакові властивості продукції, але й, що найголовніше, підвищити її якісні характеристики.

Усе це дозволяє стверджувати, що нова продукція – напівфабрикат заморожений «Борщова заправка» – матиме попит на ринку, завдяки як своїм смаковим характеристикам, так і якісним властивостям.

Таким чином, попит на товар підвищується, внаслідок його еластичності за якістю. Еластичність попиту за якістю на продукти харчування достатньо велика. Коефіцієнт еластичності попиту на борщову заправку залежно від якісних характеристик (K_e), за оцінками фахівців, складає не менше 1,5, а поліпшення якісних характеристик продукції сприймається споживачем як зниження ціни не менше, ніж на 20%.

Визначимо зміну обсягу реалізації продукції за рахунок збільшення якості (формула (2)):

$$\Delta P_{ц} = \left(\frac{C_1}{C_0} \cdot 100 - 100 \right) \cdot K_e, \quad (2)$$

$$\Delta P_{ц} = \left(\frac{80}{100} \cdot 100 - 100 \right) \cdot 1,5 = 30\%.$$

Визначимо загальний плановий обсяг продажів P_1 за формулою (3):

$$P_1 = ОП \cdot Ц \cdot Кзм, \quad (3)$$

де $ОП$ – обсяг продажів у натуральному вимірюванні, тонн;

$Ц$ – ціна за 1 кг товару, грн;

$Кзм$ – коефіцієнт зміни обсягу реалізації.

$$1000 \cdot 12 \cdot 1,3 = 15600 \text{ грн.}$$

Розрахуємо прибуток від реалізації продукції (Π_1) за формулою (4):

$$\Pi_1 = P_1 - ПДВ - (З_{1,пост} + З_{1,зм}), \quad (4)$$

де $ПДВ$ – податок на додану вартість;

$З_{1,пост}$ – постійні витрати при обсягу продажу P_1 ;

$З_{1,зм}$ – змінні витрати при обсягу продажу P_1 .

Розрахунок постійних і змінних витрат на виробництво 1 тонни напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» надано в табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок постійних і змінних витрат у складі собівартості

Найменування статей витрат	Сума, грн
Умовно змінні витрати	
1. Сировина та матеріали	3670,0
2. Зворотні витрати	36,7
3. Паливо та енергія на технологічні цілі	184,0
4. Основна заробітна платня	272,3
5. Додаткова заробітна платня	81,7
6. Відрахування на соціальне страхування	131,6
9. Витрати на експлуатацію та утримання устаткування	55,1
11. Загальногосподарські витрати	13,4
12. Витрати внаслідок технічно неминучого браку	1,1
13. Супутня продукція	–
15. Позавиробничі (комерційні) витрати	163,3
Усього	4609,2
Умовно постійні витрати	
7. Витрати на підготовку та освоєння нової продукції	5,5
8. Відшкодування зносу та інші спеціальні витрати	1040,0
9. Витрати на експлуатацію та вміст устаткування	1456,0
10. Загальновиробничі витрати	531,0
11. Загальногосподарські витрати	623,8
14. Інші виробничі витрати	65,0
Усього	3721,3
Повна собівартість	8330,5

Змінні витрати змінюються прямопропорційно зміні обсягу виробництва в короткостроковому періоді. Їх розрахунок проводять за формулою (5):

$$Z_{зм} = Z_{зм} \cdot \frac{P_1}{P_0}, \quad (5)$$

$$Z_{зм} = 4609,2 \cdot \frac{15600}{12000} = 5992,0 \text{ (грн)}.$$

Тоді прибуток складає:

$$P_1 = 15600 - 1999,3 - (5992,0 + 3721,3) = 3887,4 \text{ (грн)}.$$

Зокрема в розрахунку на 1 тону – 3887,4 : 1,3 = 2990,3 (грн).

Тоді рентабельність продукції буде складати (формула (6)):

$$PP = \frac{P_1}{CC} \cdot 100, \quad (6)$$

$$PP = \frac{2990,3}{8330,5} \cdot 100 = 35,9 (\%).$$

Узагальнені показники ефективності виробництва напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» наведено в табл. 4.

ВИСНОВКИ

Отже, аналізуючи всі розрахунки, можна зробити висновок, що виробництво нової продукції – напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» – є економічно ефективним. Про економічну ефективність свідчить розрахований рівень рентабельності, який вище середнього рівня, що склався на ринку, на 15,9% (розрахований рівень рентабельності дорівнює – 35,9%, а середній рівень рентабельності на ринку – 20%), що дозволяє підприємству не тільки зміцнити свої позиції на ринку, але й підвищити прибутковість, навіть у порівнянні із запланованими показниками ефективності.

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, можна зробити висновок про те, що запропонована продукція є конкурентоспроможною, буде користуватися попитом у населення та може бути представлена на перспективному ринку плодоовочевих консервів, що динамічно розвивається. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : навч.-метод. посібник / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко, О. К. Шафалюк. – К.: КНЕУ, 2001. – 182 с.
2. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг : учеб. пособие / И. М. Лифиц. – М.: Юрайт-издат, 2004. – 335 с.
3. Білошкурський М. В. Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами : монографія / М. В. Білошкурський. – Умань : Видавець «Сочинський», 2010. – 180 с.
4. Гуторова І. В. Конкуренція як економічна категорія та її особливості в аграрному секторі економіки / І. В. Гуторова // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3 (53). – С. 46–50.
5. Бурлака О. П. Теоретичні основи конкурентоспроможності аграрного підприємства / О. П. Бурлака // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2011. – № 2 (2). – С. 24–27.
6. Воронін О. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва / О. Воронін // Економіст. – 2007. – № 4 (246). – С. 57–62.
7. Гончаров В. М. Ефективність праці в контексті становлення ринкової економіки в Україні: проблеми та концепція вдосконалення / В. М. Гончаров. – Економіст. – 2007. – № 8 (250). – С. 10–13.
8. Підлісецький Г. Економічні проблеми технічного забезпечення сільського господарства / Г. Підлісецький, В. Товстопят // Економіка України. – К., 2008. – № 11. – С. 81–87.
9. Borshch V. I. Effectiveness appraisal of the company's managerial activity by competences / V. I. Borshch // Економічний форум. – 2014. – № 1. – С. 112–117.

REFERENCES

- Biloshkurskyi, M. V. *Metodolohiia otsinky efektyvnosti hospodarskoi diialnosti v antykrizovomu upravlinni pidpriemstvamy* [Methodology for evaluating the effectiveness of economic activity in crisis management]. Uman: Vydavets «Sochinskyi», 2010.
- Burlaka, O. P. "Teoretychni osnovy konkurentospromozhnosti ahrarnoho pidpriemstva" [Theoretical Foundations of competitiveness of the agricultural enterprise]. *Tekhnologicheskii audit i rezervy proizvodstva*, no. 2 (2) (2011): 24-27.
- Borshch, V. I. "Effectiveness appraisal of the company's managerial activity by competences". *Ekonomichnyi forum*, no. 1 (2014): 112-117.

Таблиця 4

Показники ефективності виробництва нової продукції – напівфабрикату замороженого «Борщова заправка»

Показник	Одиниця виміру	Сума, грн
1. Ціна за 1 кг	грн	12,0
2. Розрахунковий обсяг реалізації	кг	1000,0
3. Собівартість	грн	8330,5
4. Прогнозний прибуток підприємства-виробника:		
у сумі:	грн	2990,3
у % до собівартості	%	35,9
5. Середньогалузевий рівень рентабельності виробництва	%	20,0
6. Приріст прибутку підприємства-виробника при виробництві напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» (у розрахунку на випуск 1 тону продукції)	грн	1324,2
7. Приріст рентабельності підприємства-виробника при виробництві напівфабрикату замороженого «Борщова заправка» (у % до середньогалузевої)	%	15,9

Hutorova, I. V. "Konkurentsiiia yak ekonomichna katehoriia ta yii osoblyvosti v ahranomu sektori ekonomiky" [Competition as an economic category and its features in the agricultural sector]. *Visnyk ZhDTU. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 3 (53) (2010): 46-50.

Honcharov, V. M. "Efektyvnist pratsi v konteksti stanovlennia rynkovoï ekonomiky v Ukraini: problemy ta kontseptsiiia vdoskonalennia" [Efficiency measures in the context of a market economy in Ukraine: problems and concept development]. *Ekonomist*, no. 8 (250) (2007): 10-13.

Kardash, V. Ya., Pavlenko, I. A., and Shafaliuk, O. K. *Tovarna inovatsiina polityka* [Trading innovation policy]. Kyiv: KNEU, 2001.

Lifits, I. M. *Formirovanie i otsenka konkurentosposobnosti tovarov i uslug* [Formation and an estimation of competitiveness of goods and services]. Moscow: Yurayt-izdat, 2004.

Pidlisetskyi, H., and Tovstopiat, V. "Ekonomichni problemy tekhnichnoho zabezpechennia silskoho hospodarstva" [Economic problems of logistics agriculture]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (2008): 81-87.

Voronin, O. "Metodyka vyznachennia uzahalniuiuchoho pokaznyka ekonomichnoi efektyvnosti vyrobnytstva" [Method of determining the summary measure of economic efficiency]. *Ekonomist*, no. 4 (246) (2007): 57-62.

УДК 661.65

ПРИНЦИПИ ЯК ОСНОВА НАУКОВОЇ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ

© 2015 ІВАНОВА М. І.

УДК 661.65

Іванова М. І. Принципи як основа наукової методології управління логістикою

Метою статті є дослідження принципів як основи наукової методології управління логістикою. Аналіз літературних джерел показав, що основу ефективного управління логістикою повинна скласти наукова методологія, що передбачає перехід від пізнання до практичного використання діючих законів і розробку на цій підставі принципів, методів і механізмів управління господарською діяльністю, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Авторське бачення зводиться до того, що управління логістикою є сукупністю функцій, реалізованих на основі системного підходу, розробки комплексного механізму управління, який би враховував вплив зовнішнього середовища та забезпечував взаємозв'язок цілей і поставлених завдань в умовах певного господарюючого суб'єкта. Доведено, що під науковою методологією управління логістикою необхідно розуміти сукупність принципів, методів та інструментів організації логістики, які, базуючись на економічних законах і дослідженні факторів, що впливають на логістичну діяльність, забезпечують науково обґрунтоване управління нею. Запропонований процес формування принципів логістики повинен включати чотири етапи, які описано в статті. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є систематизація та уніфікація термінології, що застосовується в логістиці, з метою уникнення неточності й повторів визначень, що надаються науковцями.

Ключові слова: логістика, принципи логістики, наукова методологія, процес формування принципів.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

Іванова Марина Іллівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту виробничої сфери, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: ma_riva@ukr.net

УДК 661.65

Іванова М. И. Принципы как основа методологии управления логистикой

Целью статьи является исследование принципов как основы научной методологии управления логистикой. Анализ литературных источников показал, что основу эффективного управления логистикой должны составлять научная методология, предусматривающая переход от познания к практическому использованию действующих законов и разработку на этой основе принципов, методов и механизмов управления хозяйственной деятельностью, направленных на достижение поставленных целей. Авторское видение сводится к тому, что управление логистикой является совокупностью функций, реализованных на основе системного подхода, разработки комплексного механизма управления, который бы учитывал влияние внешней среды и обеспечивал взаимосвязь целей и поставленных задач в условиях определенного хозяйствующего субъекта. Доказано, что под научной методологией управления логистикой необходимо понимать совокупность принципов, методов и инструментов организации логистики, которые, основываясь на экономических законах и исследовании факторов, влияющих на логистическую деятельность, обеспечивают научно обоснованное управление ею. Предложенный процесс формирования принципов логистики должен включать четыре этапа, которые описаны в статье. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются систематизация и унификация терминологии, применяемой в логистике, во избежание неточности и повторов определений, приводимых учеными.

Ключевые слова: логистика, принципы логистики, научная методология, процесс формирования принципов.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Іванова Марина Ильинична – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента производственной сферы, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

E-mail: ma_riva@ukr.net

UDC 661.65

Ivanova M. I. Principles as a Basis for the Methodology of Logistics Management

The article is aimed at studying the principles as a basis for the scientific methodology of logistics management. Analysis of the literature has showed that effective logistics management should be based on a scientific methodology moving from knowledge to practical use of existing laws and developing on this basis principles, methods and mechanisms for the management of economic activities, aimed at achievement of the goals defined. The author, according to her own vision, claims that logistics management is a set of functions that are being implemented on the basis of system approach, development of an integrated management mechanism that would take into consideration the impact of external environment and would provide the relationship between goals and objectives in the context of a specific economic entity. It has been proven that scientific methodology of logistics management should be understood as the totality of principles, methods and tools in terms of logistics organization, which, based on both economic laws and examination of the factors influencing the logistics activities, would provide the scientifically sound management. The suggested process of the formation of logistics principles must include the four stages, which are described in the article. Prospects for further research in this area are systematization and standardization of the terminology used in logistics, in order to avoid inaccuracies and repeats of the definitions given by scientists.

Key words: logistics, principles of logistics, scientific methodology, process of the formation of principles.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Ivanova Marina I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of the Production Sphere, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: ma_riva@ukr.net

Hutorova, I. V. "Konkurentsiiia yak ekonomichna katehoriia ta yii osoblyvosti v ahranomu sektori ekonomiky" [Competition as an economic category and its features in the agricultural sector]. *Visnyk ZhDTU. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 3 (53) (2010): 46-50.

Honcharov, V. M. "Efektyvnist pratsi v konteksti stanovlennia rynkovoï ekonomiky v Ukraini: problemy ta kontseptsiiia vdoskonalennia" [Efficiency measures in the context of a market economy in Ukraine: problems and concept development]. *Ekonomist*, no. 8 (250) (2007): 10-13.

Kardash, V. Ya., Pavlenko, I. A., and Shafaliuk, O. K. *Tovarna inovatsiina polityka* [Trading innovation policy]. Kyiv: KNEU, 2001.

Lifits, I. M. *Formirovanie i otsenka konkurentosposobnosti tovarov i uslug* [Formation and an estimation of competitiveness of goods and services]. Moscow: Yurayt-izdat, 2004.

Pidlisetskyi, H., and Tovstopiat, V. "Ekonomichni problemy tekhnichnoho zabezpechennia silskoho hospodarstva" [Economic problems of logistics agriculture]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (2008): 81-87.

Voronin, O. "Metodyka vyznachennia uzahalniuiuchoho pokaznyka ekonomichnoi efektyvnosti vyrobnytstva" [Method of determining the summary measure of economic efficiency]. *Ekonomist*, no. 4 (246) (2007): 57-62.

УДК 661.65

ПРИНЦИПИ ЯК ОСНОВА НАУКОВОЇ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ

© 2015 ІВАНОВА М. І.

УДК 661.65

Іванова М. І. Принципи як основа наукової методології управління логістикою

Метою статті є дослідження принципів як основи наукової методології управління логістикою. Аналіз літературних джерел показав, що основу ефективного управління логістикою повинна скласти наукова методологія, що передбачає перехід від пізнання до практичного використання діючих законів і розробку на цій підставі принципів, методів і механізмів управління господарською діяльністю, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Авторське бачення зводиться до того, що управління логістикою є сукупністю функцій, реалізованих на основі системного підходу, розробки комплексного механізму управління, який би враховував вплив зовнішнього середовища та забезпечував взаємозв'язок цілей і поставлених завдань в умовах певного господарюючого суб'єкта. Доведено, що під науковою методологією управління логістикою необхідно розуміти сукупність принципів, методів та інструментів організації логістики, які, базуючись на економічних законах і дослідженні факторів, що впливають на логістичну діяльність, забезпечують науково обгрунтоване управління нею. Запропонований процес формування принципів логістики повинен включати чотири етапи, які описано в статті. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є систематизація та уніфікація термінології, що застосовується в логістиці, з метою уникнення неточності й повторів визначень, що надаються науковцями.

Ключові слова: логістика, принципи логістики, наукова методологія, процес формування принципів.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

Іванова Марина Іллівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту виробничої сфери, Національний гірничий університет (пр. К. Маркса, 19, Дніпропетровськ, 49027, Україна)

E-mail: ma_riva@ukr.net

УДК 661.65

Іванова М. И. Принципы как основа методологии управления логистикой

Целью статьи является исследование принципов как основы научной методологии управления логистикой. Анализ литературных источников показал, что основу эффективного управления логистикой должны составлять научная методология, предусматривающая переход от познания к практическому использованию действующих законов и разработку на этой основе принципов, методов и механизмов управления хозяйственной деятельностью, направленных на достижение поставленных целей. Авторское видение сводится к тому, что управление логистикой является совокупностью функций, реализованных на основе системного подхода, разработки комплексного механизма управления, который бы учитывал влияние внешней среды и обеспечивал взаимосвязь целей и поставленных задач в условиях определенного хозяйствующего субъекта. Доказано, что под научной методологией управления логистикой необходимо понимать совокупность принципов, методов и инструментов организации логистики, которые, основываясь на экономических законах и исследовании факторов, влияющих на логистическую деятельность, обеспечивают научно обоснованное управление ею. Предложенный процесс формирования принципов логистики должен включать четыре этапа, которые описаны в статье. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются систематизация и унификация терминологии, применяемой в логистике, во избежание неточности и повторов определений, приводимых учеными.

Ключевые слова: логистика, принципы логистики, научная методология, процесс формирования принципов.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Іванова Марина Ильинична – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента производственной сферы, Национальный горный университет (пр. К. Маркса, 19, Днепропетровск, 49027, Украина)

E-mail: ma_riva@ukr.net

UDC 661.65

Ivanova M. I. Principles as a Basis for the Methodology of Logistics Management

The article is aimed at studying the principles as a basis for the scientific methodology of logistics management. Analysis of the literature has showed that effective logistics management should be based on a scientific methodology moving from knowledge to practical use of existing laws and developing on this basis principles, methods and mechanisms for the management of economic activities, aimed at achievement of the goals defined. The author, according to her own vision, claims that logistics management is a set of functions that are being implemented on the basis of system approach, development of an integrated management mechanism that would take into consideration the impact of external environment and would provide the relationship between goals and objectives in the context of a specific economic entity. It has been proven that scientific methodology of logistics management should be understood as the totality of principles, methods and tools in terms of logistics organization, which, based on both economic laws and examination of the factors influencing the logistics activities, would provide the scientifically sound management. The suggested process of the formation of logistics principles must include the four stages, which are described in the article. Prospects for further research in this area are systematization and standardization of the terminology used in logistics, in order to avoid inaccuracies and repeats of the definitions given by scientists.

Key words: logistics, principles of logistics, scientific methodology, process of the formation of principles.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Ivanova Marina I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of the Production Sphere, National Mining University (pr. K. Marksa, 19, Dnipropetrovsk, 49027, Ukraine)

E-mail: ma_riva@ukr.net

Формування понятійно-категоріального апарату логістики залишається актуальною проблемою сучасної науки, оскільки прагнення науковців додати власний внесок у науку пояснюється бажанням її розвивати й удосконалювати з метою розширення кола як теоретичних, так і практичних питань, які можуть бути вирішені із застосуванням сучасної термінології. Саме становлення логістики як відносно молодого наукового напрямку пояснюється значною кількістю публікацій, присвячених як визначенню дефініції «логістика», так і принципам логістики.

Систематизацією принципів логістики займалися такі вітчизняні й зарубіжні науковці, як Н. А. Адамов [1], О. В. Андріанова [2], О. М. Бринцев [3], Ю. Г. Лебедев [4], І. Н. Паламарчук [5], Б. М. Паласюк [6], Т. Н. Скоробогатова [7], О. Г. Череп [8], але в наведених роботах недостатньо розглянута наукова методологія управління логістикою, що й зумовило напрям даного дослідження.

Метою статті є дослідження принципів як основи наукової методології управління логістикою.

Білоруський дослідник В. В. Колодкін вважає, що галузь використання логістики – будь-яка сфера економіко-управлінської діяльності, що має просторову й часову послідовність [9, с. 169]. Способом реалізації, або інструментом, є наукова організація управління будь-якими потоковими процесами (з позиції цілісності) шляхом їх наскрізної (глобальної оптимізації) [9, с. 170]. Можна погодитися із В. В. Колодкіним у тому, що оптимізація як процес у логістиці передбачає організацію поточних процесів з метою досягнення кінцевих цільових результатів, забезпечуючи при цьому реалізацію порівнянності, що передбачає: по-перше, вибір базового варіанта, з яким порівнюється запропоноване рішення; по-друге, дотримання правил забезпечення порівнянності, тобто можливості порівняння в рамках єдиної шкали однойменних показників, зіставлення понесених витрат і отриманих результатів; по-третє, мати вихідні дані для розрахунку [9, с. 169].

І. М. Пальчик вважає, що науковою базою логістичного управління є теорія управління, яка в концептуальному плані базується на чотирьох методологіях: системного аналізу; кібернетичного підходу; дослідження операцій; прогностики, а також методологія управління [10].

Досить обмежена кількість робіт присвячена дослідженню методів, що застосовуються в логістиці. Так, Н. А. Адамов і А. М. Ткаченко до них відносять економіко-математичне моделювання; дослідження операцій; програмно-цільове управління; функціонально-вартісний аналіз; прогнозування [1; 11, с. 13].

За авторською думкою, основу ефективного управління логістикою повинна складати наукова методологія, що передбачає перехід від пізнання до практичного використання діючих законів, і розробка на цій підставі принципів, методів і механізмів управління господарською діяльністю, спрямованих на досягнення поставлених цілей.

Управління логістикою є сукупністю функцій, реалізованих на основі системного підходу, розробки комплексного механізму управління, який би враховував вплив зовнішнього середовища та забезпечував

взаємозв'язок цілей і поставлених завдань в умовах певного господарюючого суб'єкта. Під науковою методологією управління логістикою розуміється сукупність принципів, методів та інструментів організації логістики, які, базуючись на економічних законах і дослідженні факторів, що впливають на логістичну діяльність, забезпечують науково обгрунтоване управління нею. На основі принципів розробляються методи і системи управління логістикою.

Схематично процес формування принципів логістики можна представити на *рис. 1*.

Так, процес формування принципів логістики включає чотири основні етапи: *перший* – урахування економічних законів, які виражають внутрішні зв'язки явищ і закономірностей управління, що відображають частковий прояв закону; *другий* – оцінка факторів і тенденцій розвитку економіки на макрорівні та тенденцій і закономірностей розвитку зовнішніх факторів, що мають безпосередній вплив на логістику; *третій* – урахування отриманих на попередніх етапах даних дозволяє сформулювати загальні принципи логістики – правила, що визначають основні вимоги до системи, структури й організації логістики; *четвертий* – формування специфічних принципів логістики, які враховують галузь застосування логістики і можуть різнитися залежно від кінцевої мети.

Принципи логістики є загальними правилами, положеннями або вимогами до логістики і складають основу методології логістики; тобто принципами логістики є об'єктивно обгрунтовані та ефективні правила управління логістикою, на основі яких розробляється логістична система, що передбачає формування й застосування дієвих методів логістики та відповідну зміну форм організації логістики.

Дуже ретельний аналіз принципів по відношенню до управління ресурсозбереженням був зроблений російською дослідницею О. В. Андріановою, яка наполягає, що загальні принципи управління використовуються для розробки загальної методологічної бази управління будь-яким об'єктом; ураховуючи галузеву і технологічну специфіку та особливості організації функціонування підприємства, доцільно розробляти специфічні принципи управління, головною відмінністю яких є виражений прикладний характер і галузеві особливості [2, с. 22]. Автор виокремлює такі загальні принципи: демократичний централізм, відповідальність, поєднання єдиноначальності та колегіальності, делегування повноважень, спадкоємність, матеріальне і моральне стимулювання, зацікавленість в активній участі працівників в управлінні підприємством. До специфічних дослідниця віднесла принципи планування, ефективності, пріоритетності, економічного стимулювання й безперервності контролю й обліку [2, с. 22].

І. В. Паламарчук доводить, що використання принципів логістичного управління дозволяє підприємствам досягати переваги перед конкурентами і значно збільшили прибуток за рахунок зниження витрат, пов'язаних зі скороченням виробничих витрат у галузі ресурсного потенціалу [5, с. 118].

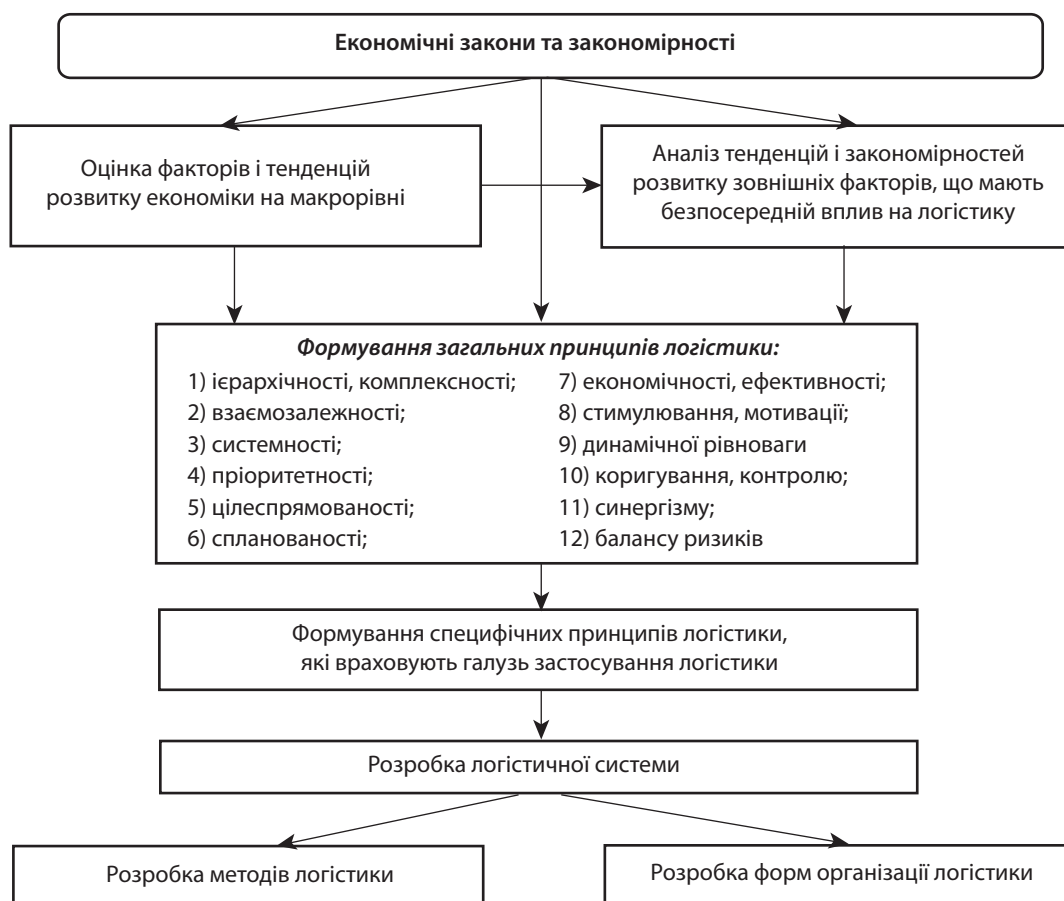


Рис. 1. Схема формування й розвитку принципів логістики

Джерело: розробка автора.

Відсутність чітко визначеного об'єкта дослідження призводить до того, що наявна значна кількість робіт як вітчизняних, так і російських науковців, які при класифікації принципів застосовують на рівних умовах, не роблячи пояснень чи коментарів, два терміни: «принципи логістики» та «принципи управління логістикою»,

що спричиняє неузгодженість наукової думки, наявність найрізноманітніших класифікацій принципів та пояснюється недостатнім розвитком методології логістики через процес становлення цієї науки як самостійної галузі.

У табл. 1 наведено перелік і характеристика принципів логістики, що сьогодні пропонується науковцями.

Таблиця 1

Характеристика принципів логістики

Назва принципу	Характеристика принципу	Джерело
1	2	3
Принцип системного підходу та комплексності	Підхід до об'єктів дослідження як системам. Максимальний ефект можна отримати тільки у випадку, коли оптимізація роботи всіх ланок компанії функціонує як єдиний злагоджений механізм. Забезпечення розвинутої інфраструктури, координація дій безпосередніх і опосередкованих учасників просування матеріальних і супутніх потоків	[1], [3, с. 28], [5, с. 118], [6, с. 169], [7, с. 394]
Науковості	Розрахункове обґрунтування проведення всіх логістичних операцій із застосуванням загальної теорії систем по відношенню до логістичних систем та фокусування уваги на інтелектуально-креативному ресурсі працівників	[7, с. 394]
Надійності	Виявлення і максимально можливе нівелювання перешкод матеріальному потоку; визначення аварійних маршрутів; попередження збоїв у проходженні інформаційного та фінансового потоків	[7, с.395]
Ефективності	Розглядається в економічному плані як співвідношення прибутку, що отриманий у результаті поставок необхідної продукції відповідної кількості та якості у встановлені час і місце, до оптимальних (мінімальних) витрат	[7, с. 395]
Принцип тотальних витрат	Мінімізація сукупних логістичних витрат протягом всієї роботи компанії від першого джерела сировини до кінцевого споживача	[1], [5, с. 118], [6, с. 169], [8, с. 59]

1	2	3
Принцип глобальної оптимізації	Узгодження приватних цілей функціонування окремих елементів системи для досягнення глобального оптимуму	[5, с. 118], [8, с. 59]
Принцип логістичної координації, інтеграції та конкретності	Досягнення узгодженої, інтегральної участі всіх ланок від її початку і до кінця в управлінні всіма видами потоків при реалізації цільової функції	[1], [5, с. 118], [7, с. 395], [8, с. 59]
Використання теорії компромісів для перерозподілу витрат	Компромис – гармонізація економічних інтересів учасників логістичного процесу, використовуючи критерій мінімуму загальних витрат на матеріальний розподіл. Зниження прибутку (збільшення витрат) в одній з ланок допустимо і необхідно за умови, що це спричинить збільшення прибутку (зниження витрат) всієї системи в цілому	[3, с. 28], [5, с. 118], [6, с. 169], [8, с. 59]
Конструктивність	Використання обладнання, відповідного конкретним умовам. Оптимізація поточкових процесів за рахунок використання спеціалізованого обладнання можлива тільки в умовах масового випуску та використання широкої номенклатури різноманітних засобів виробництва. Потрібен високий рівень науково-технічного розвитку суспільства	[5, с. 118], [7, с. 395]
Принцип розвитку логістичного сервісу	Досягнення сучасного рівня логістичного сервісу та його розвиток (забезпечення гнучкості, надійності та високої якості: своєчасна доставка, зручна тара, прийнятні партії, підібраний асортимент)	[5, с. 118]
Принцип моделювання та інформаційно-комп'ютерної підтримки	Широке використання різних моделей: математичних, графічних, фізичних, імітаційних тощо. Реалізація логістичного управління в даний час неможлива без відповідної інформаційно-комп'ютерної підтримки	[5, с. 119], [6, с. 169]
Принцип розробки необхідного комплексу підсистем	Забезпечують процес логістичного управління: технічної, економічної, організаційної, правової, кадрової, екологічної системами	[5, с. 119]
Принцип гуманізації всіх функцій і технологічних рішень	Управлінські рішення повинні відповідати екологічним вимогам з охорони навколишнього середовища, ергономічним, соціальним, етичним вимогам до роботи персоналу тощо	[5, с. 119]
Принцип стійкості та адаптивності	Зовнішнє середовище характеризується високим ступенем невизначеності та коливаннями ринкового попиту на товари і послуги, різкими коливаннями цін на сировину, транспортні послуги, якісних і кількісних характеристик, зміною умов поставок і закупівель. Потрібна швидка адаптація, перебудова, зміна мети, параметрів, критеріїв оптимізації, програм функціонування	[5, с. 119], [8, с. 59]
Превентивності	Використання переважно превентивної концепції управління; її превалювання над девіантною, яка застосовується в разі неординарного поведінки споживачів	[7, с. 395]
Додатковості	Різнорічні явища можуть мати взаємовиключні протилежні аспекти і при цьому враховувати специфіку один одного, що забезпечує цілісність відтворення у пізнанні	[4, с. 28]

Джерело: систематизовано автором.

Згідно з думкою відомого російського науковця Ю. Г. Лебедева, у дослідженнях складних явищ необхідно використовувати триєдиний підхід: системний, потоковий і синергетичний. Основна функція останньої складової полягає в тому, що поряд з двома першими потрібно враховувати наслідки самоорганізації та взаємодії складних систем, тобто застосування способів спрямованого, захищеного і самопідтримуючого розвитку за допомогою низьковитратного управління складними процесами. При вивченні складних явищ з метою досягнення узгодженості власних і зовнішніх тенденцій розвитку систем на основі триєдиного підходу потрібне проведення більш глибокого аналізу, тобто логістика як наука про потокові процеси безпосередньо пов'язана і є складовою частиною симбіозу трьох основних наукових

напрямів в методології вирішення складних дослідницьких завдань [4, с. 28–29].

Б. М. Паласюк, своєю чергою, стверджує, що діяльність будь-якого підприємства можна охарактеризувати як процес, що постійно повторюється, тому логістичне управління можна розглядати як замкнений управлінський цикл, який також постійно повторюється, з позицій структурного, процесного та функціонального підходів, які тісно пов'язані між собою [6, с. 167]. Ми бачимо, що єдності думок науковці не досягають майже в жодному аспекті логістичної науки.

За Б. М. Паласюком, логістичне управління, як головна підсистема загальної системи управління підприємством, спрямоване на досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства. Логістичне управ-

ліній інвестиційною, інноваційною, виробничою, фінансовою, кадровою та інформаційною сферами діяльності сприяє реалізації стратегічних, а всіма потоковими процесами в ланцюзі «закупівля ресурсів – транспортування – виробництво – складування – реалізація – сервісне обслуговування кінцевих споживачів» – тактичних цілей підприємства. Загальною метою логістичного управління є реалізація й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів через найефективніше використання ресурсів в існуючих на даний час умовах господарювання. Загальна мета діяльності кожного підприємства конкретизується у підцілях, які визначаються потребами оптимізації та раціоналізації підприємницької діяльності, розвитком інфраструктури логістичної системи з урахуванням чинного законодавства про створення сучасної матеріально-технічної бази виробництва і товарного обміну, активного використання прогресивних інформаційних технологій [6, с. 167].

М. Ф. Зяйлик, своєю чергою, під логістичним управлінням розуміє довготермінові, середньотермінові та короткотермінові завдання, окремі логістичні рішення у певній фазі виробництва, сумісних або всіх фаз виробництва [12].

О. С. Шкодіна стверджує, що ефективність логістичного управління забезпечується системою принципів логістичного менеджменту та системою засобів формування ефективного логістичного забезпечення. Практичне призначення логістичного менеджменту, за думкою автора, полягає в налагодженні ефективної організації відповідного комплексу управлінських робіт з впровадження процесів логістизації, формування, аналізу та контролінгу логістичної стратегії підприємства як одного з основних засобів ефективної реалізації процесів логістизації в системах управління промисловим підприємством [13, с. 220–221].

ВИСНОВКИ

Основою ефективного управління логістикою є наукова методологія, що передбачає перехід від пізнання до практичного використання діючих законів і розробку на цій підставі принципів, методів і механізмів управління господарською діяльністю, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Під науковою методологією управління логістикою розуміється сукупність принципів, методів та інструментів організації логістики, які базуються на економічних законах і дослідженні факторів, що впливають на логістичну діяльність, забезпечують науково обґрунтоване управління нею. На основі принципів розробляються методи і системи управління логістикою.

Запропонований процес формування принципів логістики включає чотири етапи, що враховує економічні закони та закономірності управління; оцінку факторів і тенденцій розвитку економіки на макrorівні та тенденцій і закономірностей розвитку зовнішніх факторів, що впливають на логістику; формування загальних і специфічних принципів логістики, які враховують галузь застосування логістики і можуть різнитися залежно від кінцевої мети.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є систематизація та уніфікація термінології, що застосовується в логістиці з метою уникнення неточностей і повторів визначень, що надаються науковцями. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Адамов Н. А.** Современные парадигмы, методы и цели логистики как научного направления / Н. А. Адамов // Российский экономический интернет-журнал. – 2014. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://e-rej.ru/upload/iblock/f25/f252057c1ed55634b10a7bc5c362de96.pdf> (дата звернення: 16.11.2015).

2. **Андреанова Е.** Методологические подходы к модернизации механизма управления ресурсосбережением с использованием возможностей логистики / Е. Андреанова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 2. – С. 21–26.

3. **Брынцев А.** Логистический фрагмент – энтропия в потоке / А. Брынцев // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012. – № 2, Ч. 1. – С. 27–33.

4. **Лебедев Ю. Г.** Логистический тупик как следствие неоправданного разнообразия предметной среды / Ю. Г. Лебедев // Вестник МГУУ. – 2014. – № 2 – С. 28–33.

5. **Паламарчук І. В.** Застосування принципів логістики в управлінні компанією / І. В. Паламарчук, У. Л. Сторожилова // Бізнес Інформ. – Х., 2011. – № 1. – С. 117–119.

6. **Паласюк Б.** Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б. Паласюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3(36). – С. 166–170.

7. **Скоробогатова Т. Н.** Традиционная и сервисная логистика: разграничение и взаимопроникновение / Т. Н. Скоробогатова // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11. – С. 393–398.

8. **Череп О. Г.** Впровадження логістичного управління на підприємстві – суб'єкті ЗЕД / О. Г. Череп, М. В. Голованова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1 (5). – С. 57–62.

9. **Колодкин В. В.** О понятийном аппарате логистики / В. В. Колодкин // Научные труды Белорусского государственного экономического университета : юбилейный сборник. Вып. 6 / М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т ; [редкол.: В. Н. Шимов (пред.) и др.]. – Минск : БГЭУ, 2013. – С. 165–171.

10. **Пальчик І. М.** Логістичне управління підприємством – теоретико-методичний аспект / І. М. Пальчик // Ефективна економіка. – 2014. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3442> (дата звернення: 16.11.2015).

11. **Ткаченко А. М.** Логістичне управління вантажоперевезеннями : монографія / А. М. Ткаченко, А. М. Шевчук ; ЗДІА. – Запоріжжя : ЗДІА, 2010. – 248 с.

12. **Зяйлик М.** Парадигма і наукова база логістичного управління / М. Зяйлик, О. Вівчар // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11zmfbim.pdf> (дата звернення: 16.11.2015).

13. **Шкодіна О. С.** Теоретично-методичні аспекти процесів логістизації промислових підприємств / О. С. Шкодіна // Логістика: теорія і практика. – 2012. – № 1(2). – С. 217–221.

REFERENCES

Adamov, N. A. "Sovremennye paradigmy, metody i tseli logistikii kak nauchnogo napravleniia" [Modern paradigms, methods

and goals of logistics as a scientific field]. <http://e-rej.ru/upload/iblock/f25/f252057c1ed55634b10a7bc5c362de96.pdf>

Andrianova, E. "Metodologicheskie podkhody k modernizatsii mekhanizma upravleniya resursoberezheniem s ispolzovaniem vozmozhnostey logistiki" [Methodological approaches to the modernization of management mechanism with the use of resource-saving logistics capabilities]. *RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzhenie, Konkurentsya*, no. 2 (2012): 21-26.

Bryntsev, A. "Logisticheskiy fragment - entropiya v potoke" [Logistics piece - entropy flow]. *RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzhenie, Konkurentsya*, vol. 1, no. 2 (2012): 27-33.

Cherep, O. H., and Holovanova, M. V. "Vprovadzhennia lohistychnoho upravlinnia na pidpriemstvi – subiekti ZED" [Implementation of logistics management for the enterprise – the trade community]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 1 (5) (2010): 57-62.

Kolodkin, V. V. "O poniatyom apparate logistiki" [On the conceptual framework of logistics]. *Nauchnye trudy Belorusskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, no. 6 (2013): 165-171.

Lebedev, Yu. G. "Logisticheskiy tupik kak sledstvie neopravdannogo raznoobraziya predmetnoy sredy" [Logistics a standstill as a result of unjustified diversity of subject protection]. *Vestnik MGUU*, no. 2 (2014): 28-33.

Palasiuk, B. "Lohistychne upravlinnia pidpriemstvom: sutnist i osnovni pryntsyipy" [Logistics business: essence and basic principles]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 3 (36) (2012): 166-170.

Palamarchuk, I. V., and Storozhylova, U. L. "Zastosuvannia pryntsyypiv lohistyky v upravlinni kompaniieu" [Applying the principles of logistics management company]. *Biznes Inform*, no. 1 (2011): 117-119.

Palchyk, I. M. "Lohistychne upravlinnia pidpriemstvom – teoretyko-metodychniy aspekt" [Logistics company management – theoretical and methodological aspect]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3442>

Skorobogatova, T. N. "Traditsionnaya i servisnaya logistika: razgranichenie i vzaimoproniknovenie" [Traditional service and logistics: delimitation and interpenetration]. *Fundamentalnye issledovaniia*, no. 11 (2014): 393-398.

Shkodina, O. S. "Teoretychno-metodychni aspekty protsesiv lohistyziatsii promyslovykh pidpriemstv" [Theoretical and methodological aspects of the logistization industry]. *Lohistyka: teoriia i praktyka*, no. 1 (2) (2012): 217-221.

Tkachenko, A. M., and Shevchuk, A. M. *Lohistychne upravlinnia vantazhoperevezenniamy* [Logistics trucking]. Zaporizhzhia: ZDIA, 2010.

Ziailyk, M., and Vivchar, O. "Paradyhma i naukova baza lohistychnoho upravlinnia" [The paradigm of scientific base and logistics management]. <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11zmfbmlm.pdf>

РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

© 2015 ПАЛИВОДА О. М., ТЕМІНДАРОВА Ю. А.

УДК 35.072.2

Паливода О. М., Теміндарова Ю. А. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в контексті європейської економічної інтеграції

Метою статті є науково-теоретичний аналіз проблем розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні з урахуванням його економічного стану та специфіки ринкових змін у контексті європейської економічної інтеграції. Було використано методи статистичного аналізу, кількісного та якісного порівняння, групування та узагальнення. Проведено порівняльний аналіз головних сучасних тенденцій у розвитку МСП України та ЄС, зокрема, таких як: посилення їх ролі в генеруванні доданої вартості та зайнятості; поширення практично в усіх секторах економіки; домінування у сфері виробництва, торгівлі, бізнес-послуг; усвідомлення необхідності інтернаціоналізації господарської діяльності та посилення інноваційності. Практична значимість результатів дослідження полягає у створенні наукового підґрунтя для вироблення механізмів оптимальної адаптації МСП у європейський економічний простір.

Ключові слова: малий та середній бізнес, стан розвитку МСП, Європейський Союз, управління МСП, фінансова підтримка МСП, тенденції розвитку МСП.

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Паливода Олена Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту сфери послуг, Київський національний університет технологій та дизайну (вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, 01011, Україна)

E-mail: Palyvoda_olena@ukr.net

Теміндарова Юлія Анатоліївна – старший викладач кафедри менеджменту сфери послуг, Київський національний університет технологій та дизайну (вул. Немировича-Данченка, 2, Київ, 01011, Україна)

E-mail: katalaya16@gmail.com

УДК 35.072.2

Паливода Е. М., Теміндарова Ю. А. Развитие малого и среднего бизнеса в Украине в контексте европейской экономической интеграции
Целью статьи является научно-теоретический анализ проблем развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в Украине с учетом его экономического состояния и специфики рыночных преобразований в контексте европейской экономической интеграции. Были использованы методы статистического анализа, количественного и качественного сравнения, группировки и обобщения. Проведен сравнительный анализ главных современных тенденций в развитии МСП Украины и ЕС, в частности, таких как: усиление их роли в генерировании добавленной стоимости и занятости; распространение практически во всех секторах экономики; доминирование в сфере производства, торговли, бизнес-услуг; осознание необходимости интернационализации хозяйственной деятельности и усиления инновационности. Практическая значимость результатов исследования заключается в создании научной базы для выработки механизмов оптимальной адаптации МСП в европейское экономическое пространство.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, состояние развития МСП, Европейский Союз, управление МСП, финансовая поддержка МСП, тенденции развития МСП.

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Паливода Елена Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента сферы услуг, Киевский национальный университет технологий и дизайна (ул. Немировича-Данченко, 2, Киев, 01011, Украина)

E-mail: Palyvoda_olena@ukr.net

Теміндарова Юлія Анатоліївна – старший преподаватель, кафедра менеджмента сферы услуг, Киевский национальный университет технологий и дизайна (ул. Немировича-Данченко, 2, Киев, 01011, Украина)

E-mail: katalaya16@gmail.com

UDC 35.072.2

Palyvoda O. M., Temindarova Yu. A. Development of Small and Medium Business in Ukraine in the Context of the European Economic Integration
The article is concerned with scientific-theoretical analysis of problems in the development of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Ukraine in view of their economic condition and specifics of market transformations in the context of the European economic integration. Methods of statistical analysis, quantitative and qualitative comparison, grouping, and synthesis were used. A comparative analysis of the major contemporary trends in the development of SMEs in Ukraine and the EU has been conducted, in particular: enhancement of their role in generating both the added value and employment; spread in virtually all sectors of economy; dominance in the sphere of production, trade, business services; awareness of the need for internationalization of economic activities and enhancing innovativeness. The practical significance of the results provides for establishing a scientific basis for developing mechanisms for optimal adaptation of SMEs in the European economic area.

Key words: small and medium business, status of development of SMEs, the European Union, management of SMEs, financial support for SMEs, trends in the development of SMEs.

Pic.: 4. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Palyvoda Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of Services, Kyiv National University of Technologies and Design (vul. Nemyrovycha-Danchenka, 2, Kyiv, 01011, Ukraine)

E-mail: Palyvoda_olena@ukr.net

Temindarova Yulia A. – Senior Lecturer of the Department of Management of Services, Kyiv National University of Technologies and Design (vul. Nemyrovycha-Danchenka, 2, Kyiv, 01011, Ukraine)

E-mail: katalaya16@gmail.com

Посилення уваги до розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Україні та світі зумовлено усвідомленням його важливості для економічного розвитку, добробуту та стабільності як країн у цілому, так і окремих регіонів. Сучасному економічному середовищу, в якому прискорюються процеси глобалізації, технологічної та структурної трансформа-

ції, має відповідати такий самий динамічний економічний суб'єкт. Саме такими є малі та середні компанії, що сьогодні функціонують практично у всіх сферах економічної діяльності.

Зацікавленість щодо ефективного розвитку сектора МСП сприяла появі ряду публікацій, присвячених аналізу особливостей їх функціонування, управління та

підтримки в різних країнах світу. Наукові праці Воротиної Л. І., Варналій З. С., Багрова І. В., Бочан І. О., Будкіна В. С., Власюк В. Є., Гальчинського А. С., Ляшенко В. І. присвячені переважно аналізу вітчизняного малого бізнесу та способам і механізмам адаптації зарубіжного досвіду до специфіки національних умов. Незважаючи на вже існуючі публікації з тематики МСБ та з огляду на перспективи європейської інтеграції України та необхідність імплементації Угоди про Асоціацію, у сучасних умовах набуває особливої актуальності аналіз стану, тенденцій, проблем і перешкод розвитку зазначеного сектора в Україні порівняно з ЄС.

Метою статті є науково-теоретичний аналіз проблем розвитку малого та середнього підприємництва в Україні з урахуванням його економічного стану та специфіки ринкових змін у контексті європейської економічної інтеграції. У дослідженні було використано методи статистичного аналізу матеріалу, кількісного та якісного порівняння, групування та узагальнення.

Розпочинаючи дослідження економічного стану малого та середнього підприємництва в Україні, варто зазначити, що, починаючи з 2012 р., законодавчо визначені критерії ідентифікації МСП є уніфікованими з нормами ЄС. Однією відмінністю є лише додатковий критерій – обсяг балансу підприємства, який діє в ЄС і може обиратися замість критерію обсягу річного обороту компанії (табл. 1). Як показують дані табл. 1, фактична відмінність існує лише для середніх підприємств, за умови, що обирається саме цей критерій.

Малі та середні підприємства України сьогодні працюють практично у всіх секторах економіки, що зумовлено такими їх перевагами, як мобільність у прийнятті господарських рішень, швидка окупність інвестицій, відсутність необхідності у значному стартовому капіталі, висока мотивація до отримання кінцевих результатів, можливість роботи за гнучким графіком. Секторами, де зосереджена найбільша кількість малих підприємств в Україні, є промисловість, сільське, лісове та рибне господарство (30,3%), торгівля (22,8%), будівництво (14%). Домінування МСП у зазначених сферах економічної діяльності є типовим і для компаній в ЄС. Виключення складає лише сектор бізнес-послуг (10%), в якому малі та середні підприємства Європейського Союзу працюють значно активніше, ніж в Україні. Водночас тенденцією до розвитку вітчизняного малого бізнесу стала значна активізація діяльності в сегменті операцій з нерухомим майном (7,6%) (рис. 1, рис. 2).

Малі та середні підприємства України сьогодні працюють практично у всіх секторах економіки, що зумовлено такими їх перевагами, як мобільність у прийнятті господарських рішень, швидка окупність інвестицій, відсутність необхідності у значному стартовому капіталі, висока мотивація до отримання кінцевих результатів, можливість роботи за гнучким графіком. Секторами, де зосереджена найбільша кількість малих підприємств в Україні, є промисловість, сільське, лісове та рибне господарство (30,3%), торгівля (22,8%), будівництво (14%). Домінування МСП у зазначених сферах економічної діяльності є типовим і для компаній в ЄС. Виключення складає лише сектор бізнес-послуг (10%), в якому малі та середні підприємства Європейського Союзу працюють значно активніше, ніж в Україні. Водночас тенденцією до розвитку вітчизняного малого бізнесу стала значна активізація діяльності в сегменті операцій з нерухомим майном (7,6%) (рис. 1, рис. 2).

Таблиця 1

Критерії визначення МСП в Україні та ЄС [7]

Категорія компаній	Чисельність працюючих	Річний оборот компанії	Баланс компанії (для країн ЄС)
Мікро	< 10	< 2 млн євро	< 2 млн євро
Малі	< 50	< 10 млн євро	< 10 млн євро
Середні	< 250	< 50 млн євро	< 43 млн євро



Рис. 1. Структура обсягів реалізації товарів та послуг малими підприємствами України за видами економічної діяльності у 2013 р. (у %) [2]

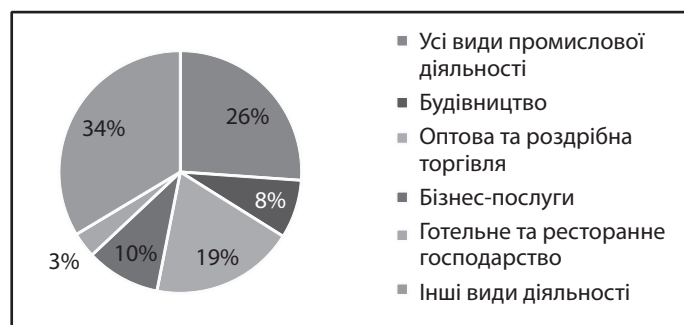


Рис. 2. Структура загальної вартості, створеної МСП у ЄС (2013 р.) [6]

У соціально-економічній системі України малі та середні підприємства відіграють вагомий роль, оскільки забезпечують 67,8% зайнятості та 61,4% створення доданої вартості (табл. 2). Особливістю вітчизняного підприємництва порівняно з європейським є помітно значніша роль середніх компаній, частка яких у загальній кількості становить 4,8% (у ЄС 1%), у забезпеченні зайнятості – 40,7%, що на 23,5% більше, ніж у ЄС, а у створенні доданої вартості – 45,7%, що на 27,3% більше порівняно з ЄС. Водночас відповідні показники вітчизняних мікро- і малих підприємств є помітно нижчими порівняно з європейськими компаніями такого ж типу (див. табл. 2).

Виявлена особливість, на наш погляд, пояснюється специфікою адаптації підприємств різних розмірів до зовнішніх умов. Останнє десятиліття вітчизняне підприємництво середовище відзначалося підвищеною нестабільністю, що була зумовлена як внутрішньонаціональними, так і загальносвітовими чинниками. Найістотнішими серед них були: фінансова економічна криза 2008–2009 рр., суспільно-політичні події 2013–2014 рр. Зазначені чинники в сукупності з посиленням впливу міжнародної конкуренції, радикальними змінами технологій, нестабільними регуляторними умовами ведення бізнесу в Україні спричинили економічний відбір не на користь малих компаній. В описаних умовах стабільнішими виявилися середні компанії, які були менш ризиковими, оскільки мали більший доступ до фінансів, кваліфікованого персоналу, нових технологій.

Сектор МСП є надзвичайно чутливим до ринкових коливань, а тому фінансова криза 2008–2009 рр. не могла на ньому не позначитися, її затухаючі наслідки до сьогодні спостерігаються у показниках діяльності МСП як України, так і країн Європейського Союзу. Повне відновлення докризових показників діяльності відбулося лише у восьми країнах ЄС. Хоча варто зазначити, що порівняно з великим бізнесом малі підприємства ЄС пережили кризу більш гнучко і пом'якшили падіння економік особливо в показниках зайнятості.

У малому підприємстві України докризові показники кількості підприємств та зайнятості не відновлені до сьогодні. Більше того, продовження падіння показника зайнятості спостерігалось і у 2014 р. – на 4,1% порівняно з попереднім роком (рис. 3, рис. 4). Проте, варто відзначити, що причиною зазначеної негативної тенденції слід вважати не лише фінансову кризу, а й

суспільно-політичну ситуацію, що склалася в Україні у 2013–2014 рр. та її економічні наслідки.

На відміну від докризових часів, отримати кредит для розвитку власного бізнесу стало значно складніше. Нестабільна політико-економічна ситуація підриває віру банкірів та інвесторів у здатність підприємців повернути вкладення, а вартість банківських кредитів для малого бізнесу вимірюються десятками відсотків [1]. За оцінками бізнесменів, ставки банківського кредитування із урахуванням всіх прихованих платежів становлять сьогодні від 28% до 36%, що для більшості підприємців є неприйнятною ціною капіталу. Ситуація з кредитуванням ускладнюється неможливістю бізнес-планування в українських реаліях, що зумовлено загальною економічною нестабільністю та песимістичними очікуваннями підприємців щодо майбутніх економічних умов. Водночас у європейських країнах, не тільки стартовий капітал коштує дешевше для нового бізнесу, а й самі банки набагато лояльніше ставляться до нього.

Крім зазначених бар'єрів у розвитку вітчизняного малого та середнього підприємництва, варто зазначити ще й різке падіння купівельної спроможності населення. За даними дослідження компанії GfK Ukraine, середні витрати співвітчизників у 2013 р. становили близько 2,206 тис. євро на рік, що в шість разів нижче середньоєвропейського показника – 12,8 тис. євро. За інформацією Інституту демографії та соціальних досліджень, середня зарплата українців (якщо оцінювати її в доларах за паритетом купівельної спроможності) у порівнянні із зарплатою чехів чи угорців у 2013 р. становила відповідно 34,8% і 40,2% [4].

Для порівняння, в ЄС відновлення докризового рівня відбулося лише за показниками доданої вартості. У той час як показники зайнятості у 2013 р. були на 2,6% нижче рівня, зареєстрованого у 2008 р. У нефінансовому бізнес-секторі створена МСП додана вартість збільшилася на 1,1% у 2013 р., але зайнятість і кількість підприємств продовжували залишатися на рівні, нижчому порівняно з 2008 р. – на 0,5% і на 0,9% відповідно. Країнами-лідерами у відновленні докризових показників діяльності малого та середнього бізнесу є Австрія, Бельгія, Німеччина, Естонія, Мальта, Швеція та Словаччина. У цій групі країн показник створеної доданої вартості перевищив рівень 2008 р. на 10% [6, 8].

Таблиця 2

Економічне становище МСП України та Європейського Союзу у 2013 р. [2, 3, 6]

Види підприємств	Кількість підприємств (%)		Зайнятість (%)		Додана вартість (%)	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Мікро	92,4	80,9	29,1	10,7	21,6	4,3
Малі	6,4	14,1	20,6	16,4	18,2	11,4
Середні	1,0	4,8	17,2	40,7	18,3	45,7
Малі загалом	99,8	99,8	66,9	67,8	58,1	61,4
Великі	0,2	0,2	33,1	32,2	41,9	38,6
Загалом	100	100	100	100	100	100

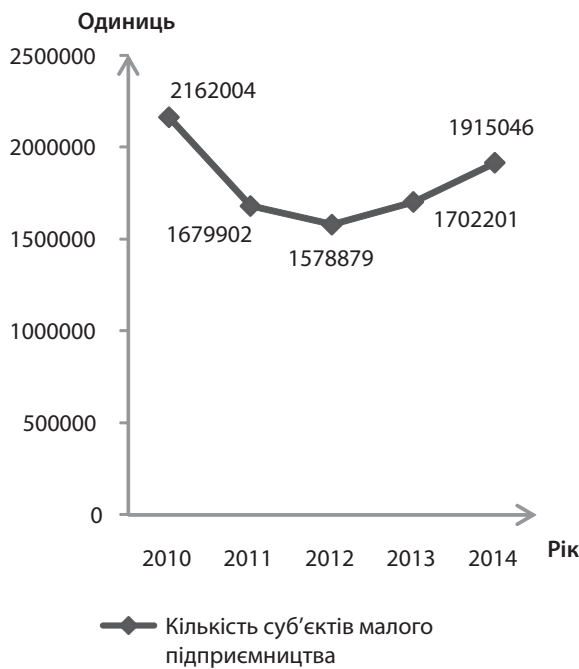


Рис. 3. Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва (одиниць) [2, 3]

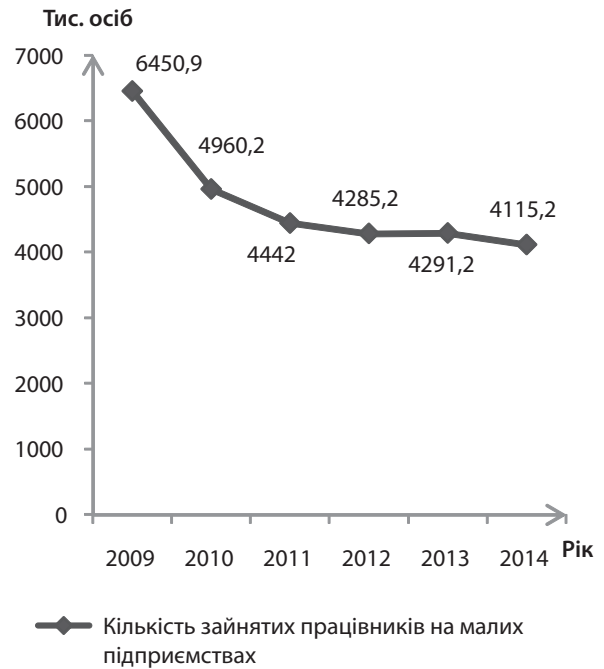


Рис. 4. Динаміка кількості зайнятих працівників на малих підприємствах (тис. осіб) [2, 3]

Важливою тенденцією сучасного розвитку малого підприємництва України є активізація його зовнішньоекономічної діяльності, яка створює додаткові можливості для забезпечення стійкої конкурентоспроможності за рахунок розвитку транскордонної кооперації, більш широкого обміну знаннями, виходу на нові ринки. Проте, незважаючи на загальне розуміння важливості інтернаціоналізації, спеціалісти констатують існування багатьох внутрішніх і зовнішніх бар'єрів, які їй перешкоджають. Крім того, ситуація ускладнюється тим, що бракує статистичних даних про фактичні обсяги вивезення товарів та послуг малими компаніями, їх продуктивність, а також малодослідженими залишаються фактичні проблеми і питання, з якими вони стикаються.

Інтернаціоналізація діяльності малих підприємств України пов'язана зі значними внутрішніми та зовнішніми бар'єрами, серед яких національні та міжнародні адміністративні правила, формальні та неформальні торговельні бар'єри, культурні відмінності, відсутність інформації, навичок, достатніх мереж, мовні бар'єри та складності в доступі до фінансів. При освоєнні нових ринків МСП (як України, так Європейського Союзу) часто стикається з проблемами доступу до ринкової інформації в інших країнах щодо розміщення можливих клієнтів і пошуку відповідних партнерів, а також з такими складними проблемами, як дотримання іноземних законів, наприклад норм договірної права, митних правил, технічних норм і стандартів, управління передачею технологій та захистом прав інтелектуальної або промислової власності. До вирішення перелічених проблем, як правило, малі підприємства є менш готовими порівняно з великими підприємствами, які володіють достатніми власними фінансовими і людськими ресурсами.

У 2014 р. в ЄС 42% малих і середніх підприємств було залучено до тієї чи іншої форми інтернаціоналі-

зації. Дослідження, які були проведені Європейською Комісією, показали, що зростання малого бізнесу в цей час відбувалося переважно за рахунок насамперед експортної діяльності підприємств. Близько 25% експорту ЄС здійснювалося саме в секторі МСП. Проте ця міжнародна діяльність, в основному, була спрямована на інші країни всередині внутрішнього ринку, і лише близько 13% малих і середніх підприємств ЄС були активними на ринках за межами ЄС [6]. Результати дослідження також показали, що експортноорієнтовані МСП демонструють вищі обсяги товарного обороту та зайнятості порівняно з МСП, що працювали лише на внутрішньому ринку. Важливим фактом є й те, що орієнтовані на експорт малі та середні підприємства є більш інноваційними: 26% зазначених підприємств представляли продукцію або послуги, які були новими для свого сектора у своїй країні, у той час як серед інших МСП у ЄС цей показник склав лише 8% [6].

Оцінка потенціалу певного економічного суб'єкта в сучасних умовах обов'язково передбачає оцінювання його інноваційного потенціалу. Варто зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства та його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість достатньо кваліфікованого персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок, а також достатній фінансовий потенціал. Відповідно найвища частка як технологічно інноваційних, так і нетехнологічно інноваційних підприємств в Україні за період 2012–2014 рр. була серед великих підприємств (відповідно 32,9% і 20,7%) [5]. Серед малих підприємств частка інноваційно активних підприємств складала 11,3%, а серед середніх – 19,7%. У якісному вимірі більшість запроваджених інновацій у малих компаніях носили нетехнологічний ха-

рактер (5%). У той час як на середніх підприємствах переважали саме технологічні інновації (9,6%). Щодо видів економічної діяльності, то протягом 2012–2014 рр. найвища частка інноваційних підприємств в Україні була на підприємствах обробної промисловості (20,3%), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (18,6%), а також інформації та телекомунікацій (16,3%) [5].

У ЄС високотехнологічні та наукомісткі МСП роблять важливий внесок у потенціал зростання. У цілому, інтенсивність високих технологій в обробній промисловості ЄС відносно США та Китаю є нижчою як для МСП, так і для великих фірм. У 2013 р. тільки 2% малого та середнього бізнесу було залучено у сферу високих технологій промисловості, а у випадку великих фірм аналогічний показник становив 7%. Високотехнологічні МСП генерують приблизно 6% виробництва додаткової вартості, тоді як великі високотехнологічні фірми складають 13% виробництва додаткової вартості. У середньому в більшості держав – членів ЄС високотехнологічні МСП виробляють від 1% до 10% доданої вартості [6].

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи викладене вище, можна стверджувати, що в розвитку МСП України в цілому спостерігаються економічні тенденції, подібні до європейських. Головна сучасна відмінність стосується переважно інституційних чинників вітчизняного підприємницького середовища: рівня корупції та тінізації, надмірного регулювання, непрозорої системи фінансування. Надмірне регулювання та невідповідності між нормами і вимогами, якими керуються МСБ, разом з відсутністю правової обізнаності та належних знань серед підприємців, створюють середовище для корисливої поведінки представників бюрократичних структур, відповідальних за реєстрацію, контроль та закриття МСБ.

Для створення наближених до європейських умов підприємництва в Україні важливо мати чітку стратегію розвитку сектора МСБ у поєднанні з відповідним бюджетом як на середньострокову, так і на довгострокову перспективи. Державна політика щодо малого підприємства має спрямовуватися на розвиток адміністрування, дерегулювання та поліпшення ділового клімату, зокрема шляхом скорочення податків, ліцензування та дозволів. Крім того, доцільним також є створення системи гарантування кредитів задля зменшення ризиків, які беруть банки під час кредитування МСБ. Реалізація комплексу заходів у зазначених напрямках сприятиме формуванню механізмів оптимальної адаптації МСП України в європейський економічний простір. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вижити за всяку ціну. Що перешкоджає розвитку малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/journal/1568905-korrespondent-vizhiti-za-vsyaku-cinu-rozvitok-malogo-biznesu-v-ukrayini-galmuetsya-potuzhnim-tiskom-b>

2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : стат. зб. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2014. – 497 с.

3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : стат. зб. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство» (Держаналітінформ), 2009. – 181 с.

4. Купівельна спроможність населення – в дефіциті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialnij-zakhist/4604-kupivelnaspromozhnist-naselennya-v-defitsiti>

5. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією) за період 2012–2014 років / Виконавець : Білоконь О. І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. European Commission. «Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery Final Report – July 2014» [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf (accessed 06.11.2015).

7. European Commission. «Growth/ Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs. What is an SME?» [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm (accessed 07.11.2015).

8. European Commission, Statistics Explained. «Archive: Small and medium-sized enterprises» [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Small_and_mediumsized_enterprises&oldid=82099 (accessed 07.11.2015).

REFERENCES

Dialnist subiektiv velykoho, serednyoho, maloho ta mikropid-priemnystva [Business entities of large, medium, small and micro]. Kyiv: Vyd-vo «Konsultant», 2014.

Dialnist subiektiv velykoho, serednyoho, maloho ta mikropid-priemnystva [Business entities of large, medium, small and micro]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2009.

“European Commission. «Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery Final Report – July 2014»”. http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf

“European Commission. «Growth/ Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs. What is an SME?»”. http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm

“European Commission, Statistics Explained. «Archive: Small and medium-sized enterprises»”. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Small_and_mediumsized_enterprises&oldid=82099

“Kupivelnna spromozhnist naselennia – v defitsyti” [The purchasing power of the population – in short supply]. <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialnij-zakhist/4604-kupivelnna-spromozhnist-naselennya-v-defitsiti>

“Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy (za mizhnarodnoiu metodolohiieiu) za period 2012–2014 rokiv” [A survey of innovation in the economy of Ukraine (international methodology) for the period 2012–2014 years]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

“Vyzhyty za vsiaku tsynu. Shcho pereshkodzhaie rozvytku maloho biznesu” [Survive at all costs. What hinders the development of small businesses]. <http://ua.korrespondent.net/journal/1568905-korrespondent-vizhiti-za-vsyaku-cinu-rozvitok-malogo-biznesu-v-ukrayini-galmuetsya-potuzhnim-tiskom-b>

ХЕРСОНСЬКА ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА ЯК ЕЛЕМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

© 2015 ОСТРОУМОВА В. В.

УДК 331.105.42

Остроумова В. В. Херсонська торгово-промислова палата як елемент інфраструктури підтримки підприємництва

Метою статті є дослідження показників розвитку малого та середнього підприємництва Херсонської області, розробка теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо його подальшого сталого функціонування та ефективної інфраструктурної підтримки регіональною торгово-промисловою палатою. Розглянуто результати роботи торгово-промислової палати України та її структурного підрозділу в Херсонській області. Проаналізовано показники діяльності малого та середнього підприємництва, фізичних осіб – підприємців у Херсонській області та порівняно їх із середніми по Україні. Досліджено значення регіональної торгово-промислової палати для розвитку місцевого бізнесу. Визначено проблеми та перспективи розвитку інфраструктури українського бізнес-середовища.

Ключові слова: торгово-промислова палата, малий та середній бізнес, підприємництво.

Табл.: 1. **Бібл.:** 11.

Остроумова Вікторія Володимирівна – кандидат економічних наук, президент Херсонської торгово-промислової палати (вул. Гагаріна, 34-А, Херсон, 73000, Україна)

E-mail: bv.aleksandrova@gmail.com

УДК 331.105.42

UDC 331.105.42

Остроумова В. В. Херсонская торгово-промышленная палата как элемент инфраструктуры поддержки предпринимательства

Целью статьи является исследование показателей развития малого и среднего предпринимательства Херсонской области, разработка теоретических принципов и практических рекомендаций относительно его дальнейшего устойчивого функционирования и эффективной инфраструктурной поддержки региональной торгово-промышленной палатой. Рассмотрены результаты работы торгово-промышленной палаты Украины и ее структурного подразделения в Херсонской области. Проанализированы показатели деятельности малого и среднего предпринимательства, физических лиц – предпринимателей в Херсонской области, проведено сравнение их со средними по Украине. Исследовано значение региональной торгово-промышленной палаты для развития местного бизнеса. Определены проблемы и перспективы развития инфраструктуры украинской бизнес-среды.

Ключевые слова: торгово-промышленная палата, малый и средний бизнес, предпринимательство.

Табл.: 1. **Библ.:** 11.

Остроумова Виктория Владимировна – кандидат экономических наук, президент Херсонской торгово-промышленной палаты (ул. Гагарина, 34-А, Херсон, 73000, Украина)

E-mail: bv.aleksandrova@gmail.com

Ostroumova V. V. The Kherson Chamber of Commerce and Industry as an Element of the Entrepreneurship Support Infrastructure

The article is aimed at studying the development indicators for small and medium entrepreneurship of Kherson region, elaborating of theoretical principles and practical recommendations for the further sustainable and effective infrastructure support by the regional Chamber of Commerce and Industry. The results of work of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine and its structural subdivisions in the Kherson region have been considered. The article analyzes the indicators of activity of small and medium entrepreneurship, as well as individual entrepreneurs in the Kherson region, compared with the average in Ukraine. The importance of the regional Chamber of Commerce and Industry for the development of local business has been examined. Problems and prospects of development for infrastructure of the Ukrainian business environment have been identified.

Key words: Chamber of Commerce and Industry, small and medium business, entrepreneurship.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 11.

Ostroumova Viktoriia V. – Candidate of Sciences (Economics), President of the Kherson Chamber of Commerce and Industry (vul. Naharina, 34-A, Kherson, 73000, Ukraine)

E-mail: bv.aleksandrova@gmail.com

Розвиток малих і середніх підприємств (МСП) у регіонах України є ключовим елементом подальшого формування національної економіки. Оскільки саме малий та середній бізнес здатний забезпечити ефективну зайнятість населення, підвищити рівень його добробуту до європейських стандартів та сформувати самодостатні місцеві бюджети. Проте МСП отримує недостатню державну підтримку – через те, що в законодавчих і виконавчих органах влади в основному лобіюються інтереси великого бізнесу. Тому розгляд діяльності Торгово-промислової палати (ТПП) України та її регіональних підрозділів у даному напрямку є надзвичайно актуальним, особливо в аспекті інфраструктурної підтримки МСП.

Розвиток малого та середнього бізнесу, його інфраструктурне забезпечення у свої працях розглядали: Балдич Н. [9], Безугла Л. С. [2], Васильців Т. Г. [4], Ходько Н. [8], Чуньбу Д. [11] та інші.

Безпосередньо дослідженням діяльності Торгово-промислової палати України та її регіональних підрозділів займалися: Б. В. Александрова [1], Г. М. Болдирь [3], С. В. Науменко [5], Г. Д. Чижиков [10] та ін.

Однак більшість проведених досліджень розглядали діяльність торгово-промислової палати на загальнонаціональному рівні, не приділяючи належної уваги регіональним палатам та їх впливу на розвиток МСП. Тому функціонування Херсонської ТПП та її співпраця з місцевим малим і середнім бізнесом потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження стану МСП Херсонської області, розробка теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо їх подальшого розвитку та ефективної інфраструктурної підтримки регіональною торгово-промисловою палатою.

Торгово-промислова палата України створена Законом України «Про торгово-промислові палати в Україні» у 1997 р. як недержавна неприбуткова організація, що здійснює свою діяльність з метою сприяння розвитку підприємництва. За останні п'ять років (2010–2014 рр.) вона значно наростила свій потенціал, зокрема, обсяги наданих послуг порівняно з попереднім п'ятиріччям збільшилися в півтора рази.

До позитивних здобутків діяльності ТПП України за 2010–2014 рр. можна віднести такі:

- ✦ забезпечення функціонування 19 галузевих комітетів;
- ✦ опрацювання 31 проекту нормативно-правових актів;
- ✦ засвідчення понад 2,5 млн сертифікатів походження різних форм;
- ✦ оформлення близько 720 тис. висновків про походження товару;
- ✦ проведення понад чверті мільйонів експертиз;
- ✦ відвідання палати 347 делегаціями із майже 90 країн світу;
- ✦ організація понад 115 ділових місій за кордон;
- ✦ проведення більше 1375 виставок і ярмарків в Україні;
- ✦ здійснення 57 експозицій українських підприємств у понад 20 країнах світу, де була представлена продукція 500 вітчизняних підприємств [6].

Херсонська Торгово-промислова палата створена в регіоні за ініціативою підприємців та є організацією, що входить до інституту торгово-промислових палат в Україні, маючи своє відділення у м. Скадовськ. У її складі, за власним бажанням, об'єднанні компанії, підприємства, установи, що прагнуть розвивати свою діяльність та налагоджувати виробничі й торгові зв'язки як усередині країни, так і за її межами. Херсонська ТПП надає комплексну підтримку місцевому бізнесу, що прагне встановлювати ділові зв'язки, заключати економічні угоди з резидентами зарубіжних країн, освоювати інноваційні форми співпраці та розширювати межі реалізації своєї продукції.

Функції, напрями діяльності та послуги Херсонської торгово-промислової палати схожі з класичними функціями торгових палат в Україні. До них можна віднести: проведення навчання та консультацій з підприємницької діяльності; забезпечення підприємців необхідною інформацією; практичну допомогу в здійсненні зовнішньоекономічних операцій: оформлення документації та вантажу, митно-брокерські послуги. Серед послуг, які надає Херсонська ТПП, є товарна експертиза та сертифікація, супровід державних закупівель, юридичні консультації, реєстрація товарних знаків, присвоєння штрихових кодів та ін.

Херсонська ТПП реєструє та вносить зміни до «Недержавного Реєстру надійних партнерів» та видає відповідні свідоцтва, що дають змогу вітчизняним підприємствам зміцнювати свої позиції на національному та іноземному ринках, співпрацювати з іноземними контрагентами на рівних умовах.

Одним із ключових напрямків діяльності Херсонської торгово-промислової палати є розвиток зовнішньоекономічних зв'язків. Представники Палати укладають і реалізують з ТПП зарубіжних країн договори про співпрацю, проводять ділові конференції та семінари, де в неформальній обстановці вітчизняні підприємці мають можливість налагодити зв'язки з іноземними компаніями.

Просування продукції місцевого виробництва реалізується за допомогою спеціалізованих і багатопрофільних виставок-ярмарків, що проводяться Херсонською торгово-промисловою палатою як на місцевому, так і на міжнародному рівнях. Серед найбільш відомих можна виділити такі заходи: «Бізнес-сервіс», «Агросвіт», «Книжковий салон», «Херсонський ярмарок».

Однією з унікальних функцій інституту торгово-промислових палат в Україні загалом і Херсонської ТПП зокрема є закріплене Законом України право представляти та захищати інтереси малого та середнього підприємства, що набуває особливої актуальності в умовах децентралізації та збільшення впливу місцевих органів самоврядування на формування політики економічного розвитку.

Таким чином, Херсонська ТПП є тим елементом інфраструктурної підтримки підприємництва, що забезпечує стале зростання організаційної спроможності суб'єктів підприємництва, стимулює розвиток бізнес-відносин та міжнародної діяльності, формує позитивний бізнес-клімат у регіоні та забезпечує ефективну співпрацю бізнесу з місцевою владою.

Робота Херсонської ТПП спрямована на розвиток економіки Херсонського регіону, формування промислово-фінансової, торгівельної та наукової співпраці в області. Вчасно реагуючи на соціально-економічну кон'юнктуру, Херсонська ТПП забезпечує своєрідну інфраструктурну підтримку для побудови ефективного діалогу між МСП і владою [7].

Розглянемо стан розвитку МСП у Херсонській області. Станом на 1 січня 2015 р. наявне населення області становило 1067,9 тис. осіб, при цьому 38,8% населення області є сільським, а 61,2% – міським. Таким чином, рівень урбанізації області є дещо нижчим, ніж в Україні загалом (69,2%). Населення обласного центру – міста Херсон – становило 334,8 тис. осіб. Херсон є найважливішим економічним центром області. Однак міста Нова Каховка (68,6 тис. осіб) і Каховка (37,1 тис. осіб) також є важливими центрами економіки області, де домінують сектори промисловості (35% обсягу реалізації підприємств), торгівлі (31%) і сільського господарства (25%).

У 2014 р. у Херсонській області нараховувалося 8 156 МСП. При цьому середні підприємства становили 3,4%, що є нижчим показником, ніж у середньому по Україні (4,7%). В області зафіксовано 76,4 МСП в розрахунку на 10 тис. осіб, що є нижчим за загальноукраїнський показник – 89,5, але вищим за показники багатьох інших регіонів (табл. 1). МСП у 2014 р. забезпечували зайнятість 93,8% усіх зайнятих на підприємствах області, що є значно вищим показником, ніж у середньому по Україні – 69,9% [9, с. 22].

Зведені показники діяльності малих і середніх підприємств у Херсонській області

Показник	Херсонська область, 2014 р.	Україна, 2014 р.
Підприємства		
Кількість МСП, од.	8 156	340 485
середні, % від всіх МСП	3,4	4,7
малі, % від всіх МСП	96,6	95,3
– з них мікропідприємства, % від всіх МСП	84,7	81,9
Концентрація МСП, на 10 тис. осіб	76,4	89,5
Зайнятість на МСП, % всіх підприємств	93,8	69,9
середні, % від всіх підприємств	51,1	42,8
малі, % від всіх підприємств	42,7	27,1
– з них мікропідприємства, % від всіх підприємств	19,0	11,7
Сукупний обсяг реалізації МСП, % від всіх підприємств	87,9	58,4
середні, % від всіх підприємств	48,1	41,2
малі, % від всіх підприємств	39,8	17,2
– з них мікропідприємства, % від всіх підприємств	13,5	5,7
Обсяг реалізації МСП, на одне підприємство, млн грн	3,5	6,9
Частка підприємств, які отримали прибуток:		
– середніх підприємств, % від підприємств відповідного розміру	63,0	62,6
– малих підприємств, % від підприємств відповідного розміру	69,5	66,5
– мікропідприємств, % від підприємств відповідного розміру	70,3	66,9
Обсяг сплаченого єдиного податку на одне підприємство, тис. грн	10,7	13,2
Фізичні особи – підприємці		
Кількість зареєстрованих ФОП, од.	56 941	2 111 527
Кількість ФОП, що подали податкову звітність, % від всіх зареєстрованих ФОП	72,4	73,6
– частка ФОП на загальній системі оподаткування, % від ФОП, що подали податкову звітність	43,4	35,6
– частка ФОП на спрощеній системі, % від кількості ФОП, що подали податкову звітність	56,6	64,4
– I група платників єдиного податку, % від ФОП на спрощеній системі	18,6	17,8
– II група платників єдиного податку, % від ФОП на спрощеній системі	58,5	54,7
– III група платників єдиного податку, % від ФОП на спрощеній системі	22,8	27,4
– V група платників єдиного податку, % від ФОП на спрощеній системі	0,06	0,09
Кількість діючих ФОП, од.	24 773	968 756
Частка діючих ФОП, % від всіх ФОП	43,5	45,9
Концентрація діючих ФОП, на 10 тис. осіб	232,0	250,9
Обсяг реалізації, на одну ФОП, тис. грн	257	294
Частка ФОП, які використовували найману працю, % від усіх діючих ФОП	18,9	17,8

Питома вага МСП у сукупному обсязі реалізації підприємств області також була високою – 87,9% проти 58,4% в Україні загалом. У розрахунку на одне підприємство обсяг реалізації склав 3,5 млн грн, що є меншим порівняно з 6,9 млн у середньому по Україні. Показники кількості прибуткових малих підприємств є дещо вищими від загальноукраїнського показника: серед малих підприємств області було 69,5% прибуткових, а в Україні загалом – 66,5%. Водночас поміж середніх підприємств області прибутковими були 63,0% порівняно з 62,6% в

Україні загалом. Середній розмір єдиного податку, сплаченого підприємствами, що обрали спрощену систему оподаткування, становить 10,7 тис. грн, що нижче середнього по Україні показника 13,2 тис. грн. В області зареєстровано 56,9 тис. ФОП, з яких діяли (мали дохід) у 2014 р. 43,5% (загалом по Україні – 45,9%). При цьому в області частка ФОП, що обрали спрощену систему оподаткування, є меншою від показника в середньому в Україні (56,6% і 64,4% відповідно). У 2014 р. у Херсонській області нараховувалося 232,0 діючих ФОП на

10 тис. осіб, що є нижчим показником порівняно з показником у середньому по Україні (250,9). Обсяг реалізації в розрахунку на одну ФОП є також нижчим від загальноукраїнського рівня – відповідно 257 тис. грн і 294 тис. грн. Працю найманих працівників використовували 18,9% ФОП області (в Україні загалом 17,8%). Кількість найманих працівників на одну ФОП є дещо нижчою, ніж у середньому по Україні (3,2 і 3,3 відповідно) [8, с. 73–74].

Отже, Херсонська область має достойні показники розвитку малого і середнього підприємництва. Зокрема, показник концентрації МСП є значним у порівнянні з іншими областями країни; МСП забезпечує значну частку зайнятості та обсягу випущеної продукції; рентабельними є більше 2/3 малих підприємств та трохи менше – середніх. Водночас показники розвитку діяльності фізичних осіб підприємців в області свідчать про те, що цей сегмент економіки регіону має невисокі показники: концентрація ФОП на 10 тис. осіб є доволі низькою, обсяги реалізації в розрахунку на одну ФОП також є низькими; наймана праця використовується приблизно на середньому рівні по державі. Підприємства і ФОП області сплачують податки в меншому обсязі, ніж у середньому по Україні. Це свідчить про невисоку прибутковість бізнесу і частково – про його тінізацію.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в Україні сформувався комплекс проблем щодо розвитку МСП, які визнаються всіма групами інтересів і можуть бути використані для формування пріоритетних напрямів державної політики. Головними проблемами розвитку МСП в Україні сьогодні є:

- ✦ зарегульованість підприємницької діяльності та неможливість здійснювати підприємницьку діяльність прозоро;
- ✦ широко укорінена корупція;
- ✦ обмежений доступ до фінансових ресурсів;
- ✦ загальна незахищеність бізнесу;
- ✦ непрофесійний менеджмент МСП;
- ✦ організаційно слабкі бізнес-об'єднання, у тому числі й регіональні ТПП.

Розвиток МСП загалом може мати дуже позитивний ефект для України як запорука соціальної стабільності, економічної конкуренції та розвитку політичної демократії. Водночас на сьогоднішні умови діяльності МСП є складними не тільки з огляду на корупцію і зарегульованість, але й з огляду на економічні проблеми України. Важливими питаннями є забезпечення якості, розвиток інфраструктури сектора МСП і протидія зростанню корупційної складової в їхній діяльності.

Ситуацію щодо підтримки МСП погіршує відсутність послідовної державної політики, спрямованої на підтримку і розвиток сектора. На сьогодні не завершений процес реформування державної системи підтримки розвитку підприємництва, не розподілено функції між центральними органами виконавчої влади, а також державними службами, агенціями та бізнес-об'єднаннями. На нашу думку, в країні слід створити спеціалізовану державну агенцію, відповідальну за політику у сфері підтримки МСП, або передати частину цих функцій

Торгово-промислової палати України. У такому разі, загальну політику визначатиме Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, а реалізацією політики опікуватиметься ТПП України, що матиме необхідну мережу на регіональному рівні.

Необхідно виробити узгоджену державну політику у сфері підтримки МСП, яка повинна бути послідовною і наскрізною, охоплювати не тільки суто регулювання діяльності МСП, але й передбачати розвиток інституційної підтримки МСП, а також активізацію діалогу між державою і бізнес-об'єднаннями.

Відносини МСП і великого бізнесу є також важливим питанням. З одного боку, існує проблема монополізації ринків, відвертого лобізму і державних преференцій для великого бізнесу. З іншого боку, великий бізнес відчуває сильний соціальний тиск на територіях своєї присутності, особливо за умов модернізації виробництва і скорочення персоналу на підприємствах. За таких умов МСП є резервом, де вивільнені працівники можуть знайти роботу чи реалізувати свою підприємницьку ініціативу. Крім того, великий бізнес зацікавлений в розвитку сектора МСП для передачі непрофільних видів діяльності на аутсорсинг, тому інноваційність і професійність МСП, а також налагодження контактів між компаніями є предметом інтересу великого бізнесу.

Децентралізація як задекларований напрямок реформ сприймається нами неоднозначно. Потенційно вона може сприяти покращенню умов здійснення підприємницької діяльності, що пояснюється більшою зацікавленістю органів місцевого самоврядування в наповненні місцевих бюджетів, зростанням впливу місцевих бізнес-об'єднань. Однак загрозою є зростання корупції на місцях і посилення регуляторного тиску з боку місцевих органів влади. Важливою є реальна децентралізація з передачею як відповідальності, так і необхідних повноважень та фінансових ресурсів на рівень місцевої влади. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Александрова Б. В.** Торгово-промислова палата України в системі факторів розвитку підприємництва / Б. В. Александрова // Академічний огляд. – 2015. – № 1 (42). – С. 35–43.
- 2. Безугла Л. С.** Соціально-економічні функції держави щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Л. С. Безугла // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2011. – № 2.
- 3. Болдирь Г. М.** Моделі поведінки торгово-промислової палати як інформаційного агента в системі взаємодії бізнесу та влади / Г. М. Болдирь // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1 (15). – С. 39–43.
- 4. Васильців Т. Г.** Інституційне середовище підприємницької діяльності та його вплив на транзакційні витрати підприємництва в Україні / Т. Г. Васильців, Т. Б. Матоліч // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 60–74.
- 5. Науменко С. В.** Регіональна палата – ключ до нових ринків / С. В. Науменко // Діловий вісник. – 2003. – № 4 (107). – С. 22–23.
- 6.** Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucci.org.ua>

7. Херсонська торгово-промислова палата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tpp.ks.ua>
8. **Ходько Н.** Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності / Н. Ходько, Н Балдич, Л. Чорній. – К. : Проект USAID, 2015. – 96 с.
9. **Ходько Н.** Розвиток малого і середнього підприємництва в Україні: проблеми, потреби, перспективи / Н. Ходько, Н. Балдич, Л. Чорній. – К. : Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 44 с.
10. **Чижиков Г.Д.** Моделювання консолідації стратегічних цілей суб'єктів бізнес-асоціацій в умовах глобалізації / Г. Д. Чижиков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 2. – С. 117–123.
11. **Чуньбу Д.** Чинники інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств в умовах глобалізації / Д. Чуньбу // Вісник Одеського національного університету. – 2010. – № 8. – С. 58–68.

REFERENCES

- Aleksandrova, B. V. "Torhovo-promyslova palata Ukrainy v systemi faktoriv rozvytku pidpriemnytstva" [Chamber of Commerce of Ukraine in the factors of entrepreneurship]. *Akademichnyi ohliad*, no. 1 (42) (2015): 35-43.
- Bezuhla, L. S. "Sotsialno-ekonomichni funktsii derzhavy shchodo rozvytku maloho ta serednyoho pidpriemnytstva v Ukraini" [Socio-economic functions of the state on the development of small and medium business in Ukraine]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, no. 2 (2011).
- Boldyr, H. M. "Modeli povedinky torhovo-promyslovoi palaty yak informatsiinoho ahenta v systemi vzaiemodii biznesu ta vlady" [Models of behavior Chamber of Commerce as an information agent system of collaboration between business and government]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (15) (2009): 39-43.
- Chyzykov, H. D. "Modeliuvannia konsolidatsii stratehichnykh tsilei sub'iektiv biznes-asotsiatsii v umovakh hlobalizatsii" [Modeling consolidation of strategic goals of the subjects of business associations in the context of globalization]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (2006): 117-123.
- Chunbu, D. "Chynnyky internatsionalizatsii diialnosti malykh i serednikh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii" [Factors internationalization of SMEs under globalization]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*, no. 8 (2010): 58-68.
- Khersonska torhovo-promyslova palata. <http://www.tpp.ks.ua/>
- Khodko, N., Baldych, N., and Chornii, L. *Male i serednie pidpriemnytstvo v Ukraini: stan rozvytku ta rehionalni vidminnosti* [Small and medium business in Ukraine: state development and regional differences]. Kyiv: Proekt USAID, 2015.
- Khodko, N., Baldych, N., and Chornii, L. *Rozvytok maloho i serednyoho pidpriemnytstva v Ukraini: problemy, potreby, perspektyvy* [Small and medium business in Ukraine: problems, needs and prospects]. Kyiv: Tsentr hromadskoi ekspertyzy; Tsentr mizhnarodnoho pryvatnoho pidpriemnytstva, 2015.
- Naumenko, S. V. "Rehionalna palata – kliuch do novykh rynkiv" [Regional Chamber – the key to new markets]. *Dilovyi visnyk*, no. 4 (107) (2003): 22-23.
- Torhovo-promyslova palata Ukrainy. <http://www.ucci.org.ua>
- Vasylytsiv, T. H., and Matolych, T. B. "Instytutsiine seredovyshche pidpriemnytskoi diialnosti ta ioho vplyv na transaktsiini vytraty pidpriemnytstva v Ukraini" [The institutional environment business and its impact on the transaction costs of business in Ukraine]. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu*, no. 2 (2011): 60-74.

ОЦІНЮВАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

© 2015 БАЛАН О. С., АРАБАДЖИ О. В.

УДК 657.1:620.9

Балан О. С., Арабаджи О. В. Оцінювання нематеріальних активів інвестиційного проекту з виробництва біопалива

Метою статті є дослідження методів оцінки нематеріальних активів (НМА) інвестиційного проекту з виробництва біопалива та виявлення впливу особливостей виробництва біопалива на НМА. Актуальною проблемою сучасного обліку є здатність достовірно відображати інформацію про нематеріальні активи у фінансовій та інших видах звітності. Запорукою цього є процес визначення реальної науково обґрунтованої цінності об'єкта нематеріальних активів – оцінка. Необхідно зазначити, що проблемною є оцінка об'єкта нематеріальних активів, створених підприємством самостійно, наприклад, технологія виробництва біопалива. Неузгодженість у питаннях організації, обліку та оцінки нематеріальних активів має значний вплив на достовірність інформації про загальний стан активів, що оприлюднюється суб'єктами господарювання. Усе відчутніше впливає на теорію та практику бухгалтерського обліку загалом і нематеріальних активів зокрема його взаємодія з міжнародними стандартами. Тому безсумнівним є необхідність урахування в цих питаннях існуючого зарубіжного досвіду, однак з орієнтуванням на вітчизняні реалії, а також максимальним наближенням теоретичних надбань до діючої практики. У статті розглянуто параметри оцінювання нематеріальних активів та запропоновано порівняльну характеристику підходів до оцінки нематеріальних активів для використання її підприємствами.

Ключові слова: нематеріальні активи, інвестиційний проект, виробництво біопалива, оцінювання.

Табл.: 4. Бібл.: 10.

Балан Олександр Сергійович – член-кореспондент Академії економічної кібернетики України, доктор економічних наук, доцент, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: shurabalan@gmail.com

Арабаджи Олеся Володимирівна – магістр, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: olesya_arabadzhi@mail.ru

УДК 657.1:620.9

UDC 657.1:620.9

Балан А. С., Арабаджи О. В. Оценка нематериальных активов инвестиционного проекта по производству биотоплива

Целью статьи является исследование методов оценки нематериальных активов (НМА) инвестиционного проекта по производству биотоплива и выявление влияния особенностей производства биотоплива на НМА. Актуальной проблемой современного учета является способность достоверно отображать информацию о нематериальных активах в финансовой и других видах отчетности. Залогом этого является процесс определения реальной научно обоснованной ценности объекта нематериальных активов – оценка. Необходимо отметить, что проблемной является оценка объекта нематериальных активов, созданных предприятием самостоятельно, например технология производства биотоплива. Несогласованность в вопросах организации, учета и оценки нематериальных активов оказывает значительное влияние на достоверность информации об общем состоянии активов, которая обнаружится субъектами хозяйствования. Все ощутимее влияет на теорию и практику бухгалтерского учета в целом и нематериальных активов в частности его взаимодействие с международными стандартами. Несомненно, необходимо учитывать в этих вопросах существующий зарубежный опыт, однако с ориентиром на отечественные реалии, а также максимальным приближением теоретических достижений действующей практики. В статье рассмотрены параметры оценивания нематериальных активов и предложена сравнительная характеристика подходов к оценке нематериальных активов для использования ее предприятиями.

Ключевые слова: нематериальные активы, инвестиционный проект, производство биотоплива, оценка.

Табл.: 4. Библ.: 10.

Балан Александр Сергеевич – член-кореспондент Академии экономической кибернетики Украины, доктор экономических наук, доцент, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: shurabalan@gmail.com

Арабаджи Олеся Владимировна – магистр, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: olesya_arabadzhi@mail.ru

Balan O. S., Arabadzhy O. V. Valuation of Intangible Assets of Investment Project on Production of Biofuel

The aim of this paper is to study the methods for estimating intangible assets (IA) of investment project on production of biofuel and to identify the impact of characteristics of biofuels production on IA. The topical problem of contemporary accounting is the ability to reliably display information about intangible assets for financial and other forms of reporting. Such reliability can be provided through the process of determining the real scientifically substantiated value of the object of intangible assets, i.e. valuation. It should be noted that valuation of the object of intangible assets, created by the enterprise by its own means, such as biofuel production technology, appears to be problematic. Non-compliance in the matters of organization, accounting and valuation of intangible assets has a significant impact on the accuracy of the information on the general status of assets, which is published by economic entities. Compatibility with international standards increasingly causes influence on the theory and practice of accounting in general and intangible assets, in particular. Certainly, in these matters, the existing foreign experience should be taken into consideration, which should go along with the focus on domestic realities, as well as with maximum approaching the theoretical achievements of current practices. The article discusses the parameters for valuation of intangible assets and proposes a comparative characteristic of approaches to valuation of intangible assets, which can be of use for enterprises.

Key words: intangible assets, investment project, production of biofuel, valuation.

Tabl.: 4. Bibl.: 10.

Balan Oleksandr S. – Corresponding Member of the Academy of Economic Cybernetics of Ukraine, Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: shurabalan@gmail.com

Arabadzhy Olesia V. – Master, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: olesya_arabadzhi@mail.ru

Актуальною проблемою сучасного обліку є здатність достовірно відображати інформацію про нематеріальні активи у фінансовій та інших видах звітності. Запорукою цього є процес визначення реальної науково обґрунтованої цінності об'єкта нематеріальних активів – оцінка. Особливістю останньої є наявність цільового характеру та відсутність єдиного універсального методу.

Оцінювання нематеріальних активів – це оцінка, визначення ціни, вартості, якості ресурсів, придатності тощо, аналіз даних щодо нематеріальних активів.

Неузгодженості в питаннях організації, обліку та оцінки нематеріальних активів має значний вплив на достовірність інформації про загальний стан активів, що оприлюднюється суб'єктами господарювання. Суттєвий вплив на теорію і практику бухгалтерського обліку в цілому і нематеріальних активів зокрема чинить його взаємодія з міжнародними стандартами. Безсумнівно, необхідно врахувати в цих питаннях існуючий зарубіжний досвід, проте – з орієнтиром на вітчизняні реалії, а також максимальним наближенням теоретичних досягнень діючої практики.

Оцінювання нематеріальних активів є досить актуальним в управлінських цілях для того, щоб визначити вартість компанії, для розуміння власних конкурентних переваг і розроблення стратегії розвитку. Взагалі існує три підходи до оцінювання вартості нематеріальних активів: ринковий (порівняльний), дохідний, витратний [1]. Розглянемо особливості застосування методичних підходів до оцінювання нематеріальних активів у *табл. 1*.

У науковій і навчальній літературі на даний момент немає уточненого визначення інвестиційного про-

екту у сфері виробництва біопалива. Можна сказати, що інвестиційний проект у сфері виробництва біопалива – це комплекс документів, який має повну інформацію щодо можливості вкладення інвестором ресурсів у виробництво палива з біологічних матеріалів, його вигід для інвестора, підприємства, соціальної та екологічної сфер [2]. Основною законодавчою базою, якою необхідно керуватися при створенні такого проекту, є Закон України «Про альтернативні види палива» [3], в якому сказано, що біологічні види палива (біопаливо) – тверде, рідке та газове паливо, виготовлене з біологічно відновлювальної сировини (біомаси), яке може використовуватися як паливо або компонент інших видів палива.

Існують певні особливостям виробництва біопалива, а саме: сезонність, технологія виробництва, фінансування, експорт сировини, недосконалість нормативної бази. Оцінимо ступінь впливу їх на нематеріальні активи в *табл. 2*, а параметри оцінювання нематеріальних активів щодо їх класифікації розглянемо в *табл. 3*.

Таблиця 2

Вплив особливостей виробництва біопалива на НМА

Особливості виробництва біопалива	Вплив особливостей біопалива на НМА
Сезонність	–
Технологія виробництва	+
Фінансування	+
Експорт сировини	+
Недосконалість нормативної бази	–

Таблиця 1

Особливості застосування методичних підходів до оцінювання нематеріальних активів

Підходи до оцінювання	Методи оцінювання	Вид нематеріального активу, до якого застосовується метод	Обмеження застосування методу
Дохідний підхід	Метод непрямої капіталізації (дисконтування грошових потоків)	Для окремого нематеріального активу та для їх сукупності	Потребують особливі вимоги до складу експертів, їх досвіду, а також вимагають особливі вимоги до вихідної інформації, на основі якої проводиться оцінка
	Метод додаткового прибутку	Для всієї сукупності нематеріальних активів, для оцінки гудвілу	
	Метод роялті	Для оцінки вартості патентів і ліцензій	
	Метод переваги у прибутку та метод розподілу прибутків	Для оцінки вартості винаходів	
Витратний підхід	Метод прямого відтворення	Лише методами затратного підходу можна визначити вартість результатів НДДКР, промислових зразків, ліцензій на право займатись окремими видами діяльності	Не підходять для принципово нових виробів. Орієнтовані на фактичні витрати та не враховують споживчих витрат товару
	Метод заміщення		
	Метод строку життя		
Порівняльний (ринковий) підхід	Метод порівняння цін продажу	Для оцінки вартості майнових прав	Складність при визначенні показника, який міг би адекватно відобразити корисність нематеріальних активів

Параметри оцінювання нематеріальних активів [4]

Групи НМА (згідно з П(С)БО 8)	Умови застосування	Дохідний підхід (за справедливою вартістю)	Витратний підхід (за історичною собівартістю)	Порівняльний підхід (за ліквідаційною вартістю)
Права користування природними ресурсами	За наявності алгоритму розрахунку	+	-	-
Права користування майном	За наявності близьких аналогів	-	-	+
				(з урахуванням відмінностей)
Права на комерційні позначення	Без умов	+	-	-
Права на об'єкти промислової власності (ноу-хау, сорти рослин, корисні моделі, промислові зразки тощо)	Результат неспівставно більше витрат	+	-	+
	Алгоритм розрахунку результату заснований на неповних даних	-	+	+
			(за відсутності аналога)	(за наявності аналога)
	Результати розрахунку за всіма підходами близькі	+		
		за підходом, який найбільш повно забезпечений інформацією		
Об'єкт власного виробництва або є фактична ціна придбання	+	.+	-	-
Авторське право та суміжні з ним права (право на твори та їх виконання, програмне забезпечення, бази даних тощо)	Вибір за умов наявності або відсутності аналога	+	-	+
		(за відсутністю аналога)		(за наявністю аналога по рівню якості продукту)
Незавершені капітальні інвестиції в НМА	Без умов	-	+	-
Інші НМА (право на діяльність, ліцензії, привілеї тощо)	Платні права	-	+	-
	Безкоштовні привілеї	+	-	-

Вивчення діючої практики свідчить про існування двох видів оцінки нематеріальних активів: експертної та бухгалтерської. Отже, важливим аспектом дослідження є проведення детального аналізу кожного з них. Обов'язковість оцінки об'єктів майнових прав визначено ст. 7 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». Зокрема, обов'язкова оцінка майна за допомогою експертних методів здійснюється в разі [5]:

- ✦ створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що є в комунальній власності;
- ✦ реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств і підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна);
- ✦ виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);

- ✦ визначення вартості внесків учасників і засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства;
- ✦ приватизації й іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є в комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- ✦ переоцінки основних фондів з метою бухгалтерського обліку;
- ✦ оподаткування майна згідно із законом;
- ✦ визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- ✦ в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів;

- ✦ застави державного та комунального майна;
- ✦ відчуження державного та комунального майна способами, що не передбачають конкуренції покупців у процесі продажу, або в разі продажу одному покупцеві;
- ✦ визначення збитків або розміру відшкодування під час вирішення спорів та в інших випадках, визначених законодавством, або за згодою сторін.

У свою чергу, порядок експертної оцінки нематеріальних активів регламентується Міжнародними стандартами оцінки (методичний посібник № 4 «Нематеріальні активи») (МСО-2001), стандартами TEGOVA-2000 (методичний посібник № 8 «Нематеріальні активи»), а також Національними стандартами № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» та № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Відповідно до норм зазначених вище нормативних документів в економічній літературі виділяється три методичні підходи до визначення вартості нематеріальних активів, а саме: порівняльний (ринковий), дохідний та витратний, детальна характеристика яких наведена в *табл. 4*.

Для підвищення ефективності оцінки інвестиційних проектів необхідно дослідити його сутність, зміст,

порядок розробки та реалізації. Таким чином, необхідно розкрити сутність основ інвестиційного проекту, вибрати ефективну методiku його оцінювання та визначити пріоритетні напрями його фінансування [7].

Інвестиційний проект як комплексну систему розглядає Г. О. Васіна, характеризуючи цю категорію як процес вкладення грошових коштів у реальне виробництво, яке наведене у вигляді системи взаємопов'язаних у часі та просторі й об'єднаних з ресурсами заходів і дій, що виконуються з метою його реалізації. Здебільшого мета реалізації інвестиційного проекту полягає в досягненні прибутку, але при вкладенні фінансових ресурсів у господарську діяльність досить часто задовольняються соціальні потреби населення. Г. М. Тарасюк під інвестиційним проектом розуміє сукупність документів, що характеризують проект від його задуму до досягнення заданих показників ефективності й обсягу, що включають передінвестиційну, інвестиційну, експлуатаційну і ліквідаційну стадії його реалізації. Як бачимо, акцент робиться на основних фазах реалізації проекту, але потрібно пам'ятати, що кожна фаза, у свою чергу, складається із взаємопов'язаних дій та заходів конкретного спрямування. У працях В. П. Савчука [8] інвестиційний проект визначений як спеціальним чином оформлена

Таблиця 4

Порівняльна характеристика підходів до оцінки нематеріальних активів [6]

Характеристика підходів до оцінки	Підхід до оцінки нематеріальних активів		
	Витратний	Порівняльний (ринковий)	Дохідний
Методи оцінки нематеріальних активів	1. Метод вартості заміщення. 2. Метод відновлювальної вартості. 3. Метод історичних витрат	1. Метод прямого аналізу порівняння продажів. 2. Метод якісного аналізу для коригування даних. 3. Метод параметричної оцінки	1. Метод переваги у прибутку. 2. Методи переваги у видатках (метод виграшу в собівартості, метод «звільнення від роаялті», метод виділення частки прибутку, що припадає на нематеріальні активи, метод опціонів)
До чого прирівнюється вартість оцінюваних нематеріальних активів	До витрат на створення співставного по корисності нематеріального активу	До найбільш імовірної на визначеному сегменті ринку ціни співставного по корисності нематеріального активу, що продається в умовах чистої угоди	До доходів від використання тих нематеріальних активів, що оцінюються
Основні переваги підходу	Універсальність (може бути застосованим до будь-яких нематеріальних активів (у тому числі нових))	Є найбільш точним за умови достатнього обсягу ринкової інформації	Універсальність (може бути застосованим до будь-яких нематеріальних активів, що приносять економічну вигоду)
Основні недоліки підходу	Оцінка, отримана за допомогою такого методу, рідко відповідає дійсній вартості нематеріальних активів	Може бути застосованим лише до нематеріальних активів, щодо яких існує достатньо розвинений активний ринок	1. Складність отримання необхідної інформації. 2. Широке застосування даних, отриманих на основі прогнозів та експертним шляхом
Основні сфери переважного застосування підходу	Може застосовуватися як додатковий метод з метою коригування даних, отриманих з використанням інших підходів, а також у ситуаціях неможливості використання останніх	1. Незначна віддаленість продажу аналогів нематеріальних активів в умовах чистої угоди від моменту оцінки. 2. Наявність повної інформації про ринкові ціни на оцінювані види нематеріальних активів	Може застосовуватися за умови можливості одержати інформацію про доходи, що будуть отримані в результаті використання нематеріального активу, що оцінюється

пропозиція щодо зміни діяльності підприємства, яка переслідує певну мету. Проте такого роду пропозиція повинна базуватися на обґрунтованому комплексі законних дій, спрямованих на досягнення певних цілей з використанням наявних ресурсів. У цьому аспекті важливо врахувати таку особливість, як лімітованість кількості необхідних ресурсів.

Паливно-енергетичні ресурси завжди суттєво впливали на розвиток суспільства, який залежить від обсягів їх покладів та видобування. За дослідженнями вчених, обсяги видобування рідких вуглеводнів практично досягли максимуму, і не пізніше 2020 р. слід очікувати кардинальну зміну цін на нафту [9]. Це означає, що подальше зростання видобування у вартісному еквіваленті можливо лише внаслідок стрімкого зростання цін. Щодо України, то пік Хаберта у видобуванні нафти було пройдено ще в 1970 р. Тому життєво необхідно проводити пошук альтернативних джерел енергії, у тому числі поновлювальних.

Для реалізації проектів з виробництва біопалива необхідні фінансові ресурси, які неможливо залучити без зацікавленості інвесторів. Тому необхідно розробити методіку визначення основних показників інноваційно-інвестиційних проектів з виробництва поновлювальних палив. До критичних параметрів зазначених проектів слід віднести значення радіусу дії заводу, коли досягають мінімально прийнятних значень індекс прибутковості та внутрішня норма рентабельності, а чистий приведений дохід сягає максимальної величини та перевищує точку беззбитковості.

Ефективність проектів з виробництва біопалива можна оцінювати за допомогою системи показників, побудованих на грошовому потоці, який обумовлений експлуатацією виробництва [10].

ВИСНОВКИ

Дослідження та аналіз методіки оцінки нематеріальних активів свідчить про недостатність визнання в обліку створених об'єктів права інтелектуальної власності за вартістю, що враховує здійснені прямі витрати. Така оцінка може суттєво відрізнятись від вартості аналогічних об'єктів у разі їх надходження за справедливою вартістю, що не сприяє об'єктивній оцінці активів підприємства в ринковому середовищі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухгалтерський облік та оподаткування : навч. посіб. / Хом'як Р. Л., Лемішовський В. І., Воськало В. І. та ін. ; за ред. Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішовського. – [6-те вид.]. – Львів : Інтелект-Захід, 2009. – 1200 с.
2. Філіппова С. В. Формування конкурентоспроможності економіки регіону Українського Причорномор'я : монографія / С. В. Філіппова, О. С. Балан. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2012. – 492 с.
3. Закон України «Про альтернативні види палива» № 1391-ХІV : редакція від 05.04.2015 р. // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>

4. **Ткаченко Н. М.** Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. М. Ткаченко. – [3-тє вид.]. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.

5. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні» № 1992-IV, зі змінами та доповненнями від 9 вересня 2004 р. // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>

6. **Скляр І. Д.** Проектне фінансування: конспект лекцій / Уклад. : І. Д. Скляр, В. М. Борнос; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2008. – 77 с.

7. **Балан О. С.** Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери : монографія / О. С. Балан. – Одеса : ВМВ, 2014. – 420 с.

8. **Савчук В. П.** Оценка эффективности инвестиционных проектов : учебник / В. П. Савчук. – М. : Изд. «Лори», 2002.

9. **Бубняк І. М.** Управління грошовими потоками підприємства / І. М. Бубняк // Фінансовий менеджмент. – В-во НУА, 2010. – С. 66.

10. **Лисиця Л. В.** Класифікація інвестиційних проектів як теоретичне підґрунтя процесу інвестування / Л. В. Лисиця // Управління розвитком. – 2013. – № 18. – С. 126–128.

REFERENCES

Balan, O. S. *Upravlinnia protsesom pryiniattia investytsiinykh rishen na pidpriemstvakh vyrobnychoi sfery* [Management of investment decisions in enterprises production sphere]. Odessa: VMV, 2014.

Bubniak, I. M. "Upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva" [Cash Management business]. *Finansovyi menedzhment* (2010): 66-.

Filyppova, S. V., and Balan, O. S. *Formuvannia konkurentospro-mozhnosti ekonomiky rehionu Ukrainskoho Prychornomor'ia* [Formation of competitiveness of the regional economy Ukrainian Black Sea]. Odessa: Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2012.

Khomiak, R. L. et al. *Bukhhalterskyi oblik ta opodatkuvannia* [Accounting and taxation]. Lviv: Intelekt-Zakhid, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>

[Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/139114>

Lysytsia, L. V. "Klasyfikatsiia investytsiinykh proektiv iak teoretychne pidgruntia protsesu investuvannia" [Classification of investment projects as the theoretical basis of the investment process]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 18 (2013): 126-128.

Savchuk, V. P. *Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektiv* [Evaluating the effectiveness of investment projects]. Moscow: Lori, 2002.

Skliar, I. D. *Proektne finansuvannia* [Project financing]. Sumy, 2008.

Tkachenko, N. M. *Bukhhalterskyi finansovyi oblik, opodatkuvannia i zvitnist* [Accounting financial accounting, tax and reporting]. Kyiv: Alerta, 2008.

ACCOUNTING OBJECTS WITHIN THE FRAMEWORK OF CUSTOMER LOYALTY PROGRAMS

© 2015 AMALYAN N. D., AMALIAN A. W.

UDC 651.471

Amalyan N. D., Amalian A. W. Accounting Objects within the Framework of Customer Loyalty Programs

Over the last decades customer loyalty programs have experienced rapid growth. The availability of applicable techniques backed up by effectiveness of modern IT, provides trade organizations with an extensive selection of customer loyalty-oriented activities to adopt. Not surprisingly, the extent of such programs has been increasing steadily with some researches evaluating the volume of such transactions in tens of billions of US dollars. Though, the regulations and guidance regarding the accounting for such marketing campaigns have been developing somewhat lagging, especially in post-Soviet countries. Different approaches to recognition and measurement of various components of customer loyalty programs have been adopted by accountants all over the world. Some of these approaches, as described in the present paper, could lead to material misstatements of accounting data and biases in the reporting, especially regarding the recognition of separate accounting objects and their measurement. The purpose of the paper is to promote understanding of such transactions nature, which is crucial to proper accounting and reporting for customer loyalty programs.

Key words: accounting objects, customer loyalty programs, fair value, revenue recognition, multiple element contract, IFRS 15.

Tabl.: 3. **Bibl.:** 15.

Amalyan Nataly D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance Financial and Economic Security, Ukrainian State University of Finance and International Trade (vul. Chygorina, 57, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: namalyan@gmail.com

Amalian Arutiun W. – Director, Sent-Medical, LLC (vul. Ezhena Potie, 12, 3rd floor, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: a.amalyan@gmail.com

УДК 651.471

Амалян Н. Д., Амалян А. В. Об'єкти обліку в рамках реалізації програм лояльності клієнтів

За останні десятиліття різноманітні програми лояльності клієнтів зазнали стрімкого розвитку. Доступність застосованих інструментів, підкріплена ефективністю сучасних ІТ-систем, забезпечує торгівельні організації широким вибором інструментів підвищення лояльності клієнтів. Не дивно, що обсяг таких програм невпинно зростає і сьогодні вимірюється, за окремими оцінками, десятками мільярдів доларів США. Водночас нормативні документи та настанови щодо відображення таких маркетингових кампаній в обліку розвиваються з деяким запізненням, особливо на пострадянському просторі. Як результат, у світі застосовуються різні підходи до визнання та оцінки різних компонентів програм лояльності клієнтів. Деякі з таких підходів, як продемонстровано в даному дослідженні, можуть призводити до суттєвого викривлення облікових даних і похибок у звітності, особливо в тому, що стосується визнання окремих об'єктів обліку та їх оцінки. Мета даної статті – сприяти розумінню природи таких операцій, що є критично важливим для належного відображення програм лояльності клієнтів в обліку та звітності.

Ключові слова: об'єкт обліку, програма лояльності клієнта, справедлива вартість, визнання доходу, мультикомпонентні контракти, МСФЗ 15.

Табл.: 3. **Бібл.:** 15.

Амалян Наталія Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі (вул. Чигорина, 57, Київ, 01601, Україна)

E-mail: namalyan@gmail.com

Амалян Арутюн Вільямсович – директор ТОВ «Сент-Медікал» (вул. Ежена Потье, 12, 3 поверх, Київ, 03680, Україна)

E-mail: a.amalyan@gmail.com

УДК 651.471

Амалян Н. Д., Амалян А. В. Объекты учета в рамках осуществления программ лояльности клиентов

За последние десятилетия различные программы лояльности клиентов развивались с изрядной скоростью. Доступность применяемых инструментов, подкрепленная эффективностью современных ИТ-систем, обеспечивает торговым организациям широкий выбор инструментов по повышению лояльности клиентов. Неудивительно, что объем таких программ неуклонно возрастает и сегодня измеряется, по некоторым оценкам, десятками миллиардов долларов США. Тем не менее, нормативы и руководства относительно отражения таких маркетинговых кампаний в учете развиваются с запаздыванием, особенно на постсоветском пространстве. Как результат, в мире применяются различные подходы к признанию и оценке разных компонентов клиентских программ лояльности. Некоторые из таких подходов, как продемонстрировано в данном исследовании, могут приводить к существенным искажением учетных данных и перекосам в отчетности, особенно в том, что касается признания отдельных объектов учета и их оценки. Цель данной статьи – способствовать пониманию природы таких операций, что является критически важным для надлежащего отражения программ лояльности клиентов в учете и отчетности.

Ключевые слова: объект учета, программа лояльности клиента, справедливая стоимость, признание дохода, мультикомпонентные контракты, МСФО 15.

Табл.: 3. **Библ.:** 15.

Амалян Наталья Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности, Украинский государственный университет финансов и международной торговли (ул. Чигорина, 57, Киев, 01601, Украина)

E-mail: namalyan@gmail.com

Амалян Арутюн Вильямсович – директор ООО «Сент-Медикал» (ул. Эжена Потье, 12, 3 этаж, Киев, 03680, Украина)

E-mail: a.amalyan@gmail.com

Customer loyalty programs (bonus partnership programs in Ukrainian terminology) are contracts consisting of multiple elements: while executing those the buyers of (original) commodities are supplemented with a certain number of additional benefits (expressed in bonuses, points, credits, awards, etc.), that can be redeemed (in a form of a sales discount or free of charge goods) in the

course of the following purchases in commercial establishments. The latter, depending on the type of program, can include only one shop that provides and pays off bonuses, or several shops – members of the program. While the mechanism of the accounting and revenue recognition for such programs in foreign countries is governed by international financial reporting standards (currently – IFRS 13, IAS 18

and IFRIC 13, IFRS 15 starting from 01 January, 2018), in our country this mechanism up to now has been rarely studied in professional or academic publications.

There is no fundamental research published regarding the theoretical aspects of revenue recognition, deferred income recognition and bonus evaluation in Ukraine.

The *aim* of the paper is to analyze the evolution of bonus pricing and to draw attention to the modern demands to bonus accounting.

Customer loyalty programs are far from being a marketing innovation in the trade sector – they have been known since 1896, when Sperry and Hutchinson Company started to sell their S&H Green Stamp for various companies, including gas stations, grocery stores and later – supermarkets. Being purchased by the retailers these stamps were subsequently given to the customers of their own stores proportionally to the purchases. Recipients of these stamps (i.e. clients of those retailers who purchased the stamps) could trade Green Stamps for merchandise at redemption centers.

Most families saved up their stamps for future purchases of household appliances, furniture or for travelling. A family of 5 members, for example, in order to visit Disneyland had to collect 39 books of stamps (each book holds 1 200 Green Stamps). To acquire a stove one needed 80 books, the “price” of refrigerator was 100 books. First S&H Green Stamps redemption center was opened in 1897.

This system made economical sense for every participant of the trade transaction:

- ✦ customers changed their stamps for free goods; thus consumers were benefited by price savings on merchandise redeemed since the consumers were given something of value in addition to their purchase;
- ✦ owners of stores gained customer loyalty as more customers were enticed into the store; in this way for the creation of an over-all trade advantage more economical and efficient means of advertising were introduced (especially for the small retailers);
- ✦ S&H made money by selling the stamps to retailers [1].

Strictly speaking the idea of loyalty rewards was not an invention of Sperry and Hutchinson: nearly a century before them, back in 1793, an American merchant started giving out to his clients copper tokens, which could be collected by them and then exchanged for goods in the same store [2]. This practice was considered a success and had many followers, such as D. A. Babbit Company, that since 1851 attached coupons to its soap products, which could be redeemed for color lithographs; among the predecessors there also was Grand Union Tea Company, providing its customers with tickets that could be exchanged for the goods of the same company.

Even the stamps for redemption were for the first time introduced by another entity – Blue Stamp Trading System – that provided customers making a purchase in a participating store with stamps in proportion to the size of the purchase. The stamps were issued by the machine positioned next to the cash register. These stamps, affixed to booklets,

could be redeemed for store products¹. This ancient loyalty program was paid for through the overall pricing of goods in the participating stores.

During one hundred and twenty years that have passed since the sale of the first Green Stamp, customer loyalty programs became more sophisticated (and even S&H stamps themselves became digital). But the essence of awarding customers with some sign (token, certificate, stamp, ticket or loyalty card) that could be exchanged for free goods or other benefits, stayed put.

The reasons, why this article starts with S&H Green Stamps, are:

- ✦ Sperry and Hutchinson Company became the first ever known third-party provider of trading stamps. In contemporary terms – award credits (for international accounting standards) or coupons (Ukrainian accounting standards);
- ✦ the price of S&H Green Stamps: as a buying price it was fixed for retailers, but as a selling one (i.e. the number of stamps, given for each purchase of a good) it was flexible: increasing number of stamps provided with their goods (and, accordingly, stamp purchasing costs), retailers could attract more customers.

So, without any doubt, S&H Green Stamps, which should be interpreted as a prototype of modern award credits, were a real merchandise, the latter being the object for accounting in the balance sheets of their producer as well as of retailers, buying them.

During the next decades the perception of a stamp (in the meaning of a redeemable reward) as a merchandise and an object for accounting was lost, and gradually these rewards became simply points without any price. Notably it was (and still is) typical for post-soviet countries, including Ukraine. Award credits, named in our country “coupons”² are treated as “discounts” [3] and in no case even now can be a separate self-sufficient object for accounting.

In Western countries the situation started to change with the tightening up of competition, resulting in the increasing number and trading volumes within the scope of customer loyalty programs. Correspondingly, the same rates of growth are relevant to the number of award credits issued for the loyal customers.

Up till the beginning of the XXI century these award credits could be estimated only numerically – to compute their dollar value was almost impossible. The reason being, as explained by the experts of COLLOQUY and SWIFT EXCHANGE in their Forecast, lack of any Generally Accepted Accounting Principles in the U.S. governing how companies record the perceived value or the actual cost they incur to deliver loyalty rewards [4]. As a result – drastic differences

¹ A century later the company was purchased by Berkshire Hathaway, the investment vehicle of Warren Buffet.

² To avoid conclusion one should understand in this paper the terms S&H Green Stamps, loyalty rewards, award credits, points and coupon are used as convertible terms. It is not expedient to use one common term reasoning from the terminology of different national and international standards of accounting.

in the approaches that companies use to account for the award points they issue, which are often treated as “liabilities” – i.e., obligations that will incur cost at a later date when fulfilled.

The same characteristics of award credits evaluation can be referred to the international standards of accounting – up to 2011.

But some rough appraisals were made. According to the abovementioned Forecast, Colloquy, having accomplished intensive nine-step process that required examining the perceived value of loyalty rewards across all industries in the USA³, believes the \$48 billion dollar value of loyalty points was issued and sold in U.S. in 2010 [4]. Also in the same paper it was indicated that 43% of all points and miles issued by travel and hospitality sector were points and miles sold to third-parties.

Such numbers could not but attract attention of accountants. Many of them acknowledged the necessity of recognizing and accounting for the obligation relating to the redemption of the award credits. But in the absence of a specific guidance on this mechanism, differing approaches to the problem have developed: either the cost of supplying the goods or service in the future was recognized as an expense at the time of selling the goods giving rise to a liability, or the award credit was treated as a separate component of the sales transaction that required delivery in the future [5]. Under both these approaches, differing practices were applied to factor the expected award redemption rates into the measurement of the liability.

The first international guiding principle dealing directly with the “cost” of coupon and the way of its accounting was published in 2007. On 1 July the International Accounting Standards Board (IASB) issued the Interpretation of International Financial Reporting Interpretation Committee “Customer loyalty programs” (IFRIC 13), the purpose being to provide a more specific guidance and to bring greater consistency regarding the treatment of loyalty program liabilities [6]. Since then:

- ✦ the issuance of credits or points had to be accounted for as a separate component of the sale. It means that a deferred revenue approach is required: the income statement recognizes the portion of revenue related to the sale of the good or service immediately and defers the remaining revenue allocated to the value of loyalty points. This deferred revenue should be recognized when the loyalty points earned at the good/service purchase are redeemed, forfeited or expired.
- ✦ to calculate the amount of deferred revenue one has to determine the fair market value of those points.

The IFRIC’s interpretation of defining fair value is the following: “the amount for which the award credits could be sold separately”. In practice, this definition requires

³ The authors of the forecast studied a mix of publicly reported data points, including reviews of corporate public records, websites and press releases, in addition to third party information and proprietary estimates. Forecast assumptions also were used.

significant estimation and judgment by management, particularly in the absence of significant sales of points to third parties. Where third-party point sales are significant, the cost of the points in the sales transaction is often the most appropriate and compelling evidence of the fair value of the points. In the absence of third-party point sales the estimated fair value of the goods and services, for which the points may be redeemed, would likely be used to determine the fair value basis of the points [7, p. 3].

The following Table 1 summarizes the impact of IFRIC 13 on common practice typical at that time.

Table 1

Comparison of the existing and proposed by IFRIC 13 accounting practices

	Before IFRIC 13	IFRIC 13
Income statement classification	Allocation of revenue to separable elements or charging to marketing expense	Allocation of revenue to separable elements
Balance sheet classification	Accrual/provision	Deferred revenue for amounts allocated to points
Measurement	Various but generally at related cost to fulfill the obligation for the company	Fair value to the customer
Point of recognition of the awards in the income statement	Various: at grant or at redemption	At redemption

Source: [8].

Later on (May 2011), in order to:

- ✦ define fair value;
- ✦ provide a single set of requirements for measuring fair value;
- ✦ specify the disclosure requirements for fair value measurement.

International Accounting Standards Board issued IFRS 13 – Fair Value Measurement [9]. This new standard introduced the concept of “Fair value hierarchy” that categorizes the inputs used in valuation techniques into three levels giving the highest priority to (unadjusted) quoted prices in active markets for identical assets or liabilities and the lowest priority to unobservable inputs [IFRS 13:72]. Level 1 inputs are quoted prices in active markets for identical assets or liabilities that the entity can access at the measurement date. Level 2 inputs include: quoted prices for similar assets or liabilities in markets; inputs other than quoted prices that are observable for the asset or liability (for example interest rates and yield curves, implied volatilities and credit spreads); inputs that are derived principally from or corroborated by observable market data by correlation or other means (“market corroborated inputs”). Level 3 inputs are unobservable inputs for the asset or liability.

The valuation techniques proposed by IFRS 13 can be based on the following approaches:

- ✦ *market approach* – using prices and other relevant information generated by market transactions involving identical or comparable (similar) assets, liabilities, or a group of assets and liabilities (e.g. a business);
- ✦ *cost approach* – reflects the amount that would be required currently to replace the service capacity of an asset (current replacement cost);
- ✦ *income approach* – converts future amounts (cash flows or income and expenses) to a single current (discounted) amount, reflecting current market expectations about those future amounts [IFRS 13:87-89].

In contrast to IFRIC 13 and IFRS 13, US GAAP allows two alternative approaches to the recording of rewards [7]:

- ✦ *“Cost/provision”*. Under this approach, the nature of the awards is treated as a marketing expense so a company immediately recognizes the full payment received from the customer as revenue in the period of the qualifying purchase (i.e., when the award points are earned). At the same time, the company records a provision for the cost associated with the company’s future obligation to its customers. Divergent practices have emerged as to how this cost is determined, ranging from incremental to full cost estimates. Incremental cost is equivalent to the program’s cost of goods sold, while full cost estimates may refer to the “fair value” notion or a retail selling price. The customer’s redemption of accrued points ultimately eliminates the program liability;
- ✦ *“Deferred revenue”*. Under this alternative approach, the issuance of points is viewed as a separate component of a sale. Therefore, a company defers the recognition of a portion of the company’s revenue, which is directly related to the earning of loyalty points, to a future period, in which the customer either redeems or expires the points. This approach generally uses the “fair value” notion to estimate the cost (Table 2).

Costs to fulfill the obligation (according to US GAAP standards) are calculated on the basis of the actuarial methodology: as the experts of PwC substantiate, the valuation of

awards (in the terms of Customer loyalty programs – loyalty program liabilities) is similar to the valuation of insurance company reserves – both involve the projection of future contingent events, e.g., whether or not members will redeem points and when the points will be redeemed. Specifically, estimating loyalty program liabilities involves projecting the probability, timing, and cost of award redemptions. So, a loyalty program’s liability can be calculated using the following equation:

$$\text{Points outstanding} \times \text{Redemption cost per point} \times \text{Redemption rate} = \text{Rewards liability}$$

If, for example, a customer as a result of initial transaction (purchase of certain medication) for \$19 is given 1 coupon, providing him the right to receive syringe for free (market price of a syringe – \$1), and the probability of this coupon to be redeemed 30%, then rewards liability would be \$0.3:

$$1 \times 1 \times 0.3 = 0.3 \text{ (USD)}.$$

Fair value of award credits within the scope of IFRIC 13 is determined as a component of multiple element contracts, i.e. the fair value of consideration has to be apportioned between the main transaction and the award credits.

According to IFRIC 13, it is possible to use one of the two alternative methods of allocating the consideration between the main transaction and the award credits (IFRIC 13.BC14):

- ✦ *residual value method*. In this case the amount allocated to the award credits is equal to their fair value (irrespective of the fair value of the initial transaction). The revenue attributable to the initial transaction is the remainder of the consideration;
- ✦ *relative fair value method*. In this case the amount allocated to the award credits is a proportion of the total consideration based on the fair value of the award credits relative to the fair value of the initial transaction.

Basing on this approach to sales accounting the revenue attributable to the initial transaction is in most cases recognized immediately but the amount attributable to the award credits is at first recognized as deferred income [10].

Table 2

Comparison of the US accounting practices (US GAAP), IFRIC 13 and Ukrainian national standards regarding the accounting for customer loyalty programs

	GAAP	IFRIC 13	Ukrainian accounting standards
Income statement classification	Gradual revenue recognition (“deferred revenue”) or marketing expense (“incremental cost”)	Gradual revenue recognition (“deferred income”)	Neglected
Balance sheet classification	Deferred income or Accrual/provision	Deferred income	Accrual /provision
Measurement	Various but generally at related cost to fulfill the obligation for the company	Fair value to the customer	Neglected
Recognition of revenue	Varies at earning or at redemption	At redemption (for the award credits)	Neglected

Source: Ukrainian accounting standards and [7].

Calculations in our example can be one of the following:

Option A:

An amount of \$1 is allocated to the coupon and the remainder of \$18 (= \$19 – \$1) is allocated to the main transaction:

Debit	Cash	19
Credit	Revenue	18
Credit	Deferred income	1

Option B:

The consideration to be allocated is \$19. Fair value of the initial transaction is \$19. Hence, the total of the fair values is \$20. According to the relative fair value method, the consideration would be apportioned as follows:

Initial transaction	18.05	$(\$19 : \$20) \times \$19$
Coupon	0.95	$(\$1 : \$20) \times \$19$
Total	19	

Debit	Cash	19
Credit	Revenue	18.05
Credit	Deferred income	0.95

As the examples show, notwithstanding the abovementioned differences, both US GAAP and IFRS 13 recognize a “value” of awarding credits and the need for its accounting. This “value” can be treated as a recognition (even if an indirect one) of the separate “price” and used as a substantiation of the necessity to treat the rewards as an object for accounting.

Provided that these disparities between IFRS and US GAAP in accounting for transactions that were economically similar, but due to the different approaches produced different results, it was decided that common approach should be designed⁴. The decision resulted in the development of IFRS 15 – a “new, fully converged requirements for the recognition of revenue in both IFRS and US GAAP – providing substantial enhancements to the quality and consistency of how revenue is reported while also improving comparability in the financial statements of companies reporting according to IFRS and US GAAP” [12].

The IASB began working on its revenue standard in 2002 releasing their first discussion paper in 2008. The final standard was issued on 28 May 2014. At the same time, the US-based Financial Accounting Standards Board (FASB) published its equivalent revenue standard, ASU 2014-09 “Revenue from Contracts with Customers” (Topic 606).

The core principle of IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers” is the requirement for the companies to recognize revenue to depict the transfer of goods or services to customers in amounts that reflect the consideration (that is, payment) to which the company expects to be entitled in exchange for those goods or services. Concerning the customer loyalty program it meant that they should be regarded as a multiple-element arrangement, the discount or other benefit granted for future purchases being a major component of accounting [13].

⁴ This decision was vouched by many other mismatches in American and international standards of accounting – detailed analysis see in [11].

IFRS 15 provided guidance on how to allocate the transaction price to each performance obligation and the model of evaluation of such transactions. As stated in IFRS 15, an entity shall determine the stand-alone selling price at contract inception of the distinct good or service underlying each performance obligation in the contract and allocate the transaction price in proportion to those stand-alone selling prices (IFRS 76).

Since the publication of IFRS 15 each of the “big four” audit companies presented their own practical guides on how to implement this new standard, supplied by the specific examples. In this paper it seems sufficient to quote the elemental example [13], providing the comparison between revenue recognition and coupon evaluation under IAS 18 and IFRS 15:

For the simplicity and for short let us assume that John Doe enters into a 12-month telecom plan with the local mobile operator ABC. The terms of the plan are as follows:

- ✦ Johnny’s monthly fixed fee is 100 USD.
- ✦ Johnny receives a free handset at the inception of the plan.

ABC sells the same handsets for 300 USD and the same monthly prepayment plans without handsets for 80 USD/month.

According to IAS 18 Revenue ABC should recognize no revenue from the sale of a handset, because ABC gives it away for free. The cost of the handset is recognized as a profit or loss and effectively, ABC treats that as a cost of acquiring a new customer. The revenue from the monthly plan is recognized on a monthly basis. The journal entry is to debit receivables or cash and credit revenues of 100 USD each month.

But under IFRS 15 after identifying the contract and identifying all performance obligations from the contract ABC needs to allocate that transaction price of 1 200 USD to individual performance obligations under the contract based on their relative stand-alone selling prices. The final results are shown in Table 3.

Table 3

Allocation of transaction price

Performance obligation	Stand-alone selling price	% on total	Revenue (= relative selling price = 1 200 * % on total)
Handset	300	23.8	285.60
Network services	960 (= 80*12)	76.2	914.40
Total	1260	100.0	1200.00

Source: [14].

As was stated by an IFRS trainer, consultant and author Amitabha Mukherjee, “the ability to allocate a discount to some, but not all, performance obligations within a multiple-element arrangement is a significant change from current practice. This exception gives entities the ability to better reflect the economics of the transaction in certain circum-

stances” [15]. Also the new Standard will result in enhanced disclosures regarding revenue, provide guidance for transactions that were not previously addressed comprehensively (including settlements within customer loyalty program) and improve guidance for usually stipulated results.

When the new Standard was published, it was assumed, that the effective date of IFRS 15 would be 1 January 2017. But later – on 22 July 2015 – IASB confirmed one-year deferral of its effective date of the Revenue Standard since many companies had voiced concerns about the time and effort needed to implement the new revenue standard. So, on 1 January 2018, IFRS 15 will replace the following standards and interpretations:

- ✦ IAS 18 Revenue
- ✦ IAS 11 Construction Contracts
- ✦ IFRIC 13 Customer Loyalty Programs
- ✦ IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate and
- ✦ IFRIC 18 Transfer of Assets from Customers
- ✦ SIC 31 Revenue – Barter Transaction Involving Advertising Services.

To sum up those provisions of IFRS 15 that are dealing with the allocation of the discount and application guidance published by all “big four” audit companies, one should acknowledge that demanding entities to allocate the transaction price to the separate performance obligations on a relative stand-alone selling price basis can be interpreted as an acknowledgement of the “price” of a coupon (award credit, discount, etc), that can be calculated and should be accounted for. Acceptance of this fact and modification of the relevant provisions of the national accounting standards is an urgent necessity

CONCLUSION

IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers and its approaching entry into force is of great importance both from the practical and theoretical points of view. Practical aspects are numerous. First of all, the new standard should be treated with regard of the Strategy of the Application of International Financial Reporting Standards in Ukraine and Program of Accounting System Reformation based on International Standards declaring the need to bring national accounting system into accordance with international accounting standards as one of the key goals. Also, it should be interpreted as a serviceable tool for marketing and accounting enhancement in the context of customer loyalty programs, providing accounting information users with effective means for decision making and evaluating such programs. ■

LITERATURE

1. **Phillip, J.** Jacobs Trading Stamps and the Law / J. Phillip, Jr. Callan, I. Norman // Boston College Law Review, Volume 4, Issue 3, 4-1-1963 [Electronic resource]. – Mode of access : http://lawdigitalcommons.bc.edu/bclr?utm_source=lawdigitalcommons.bc.edu%2Fbclr%2Fvol4%2Fiss3%2F13&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages
2. **Lips, J.-P.** Why discounting can put your customers' loyalty at risk / Jan-Pieter Lips // Marketing. – 07.07.2014 [Electronic re-

source]. – Mode of access : <http://www.marketingmagazine.co.uk/article/1302270/why-discounting-put-customers-loyalty-risk>

3. **Бузанов Д.** Бонусна торгівля / Дмитро Бузанов // Дебет-Кредит. – 2009. – № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dtk.com.ua/show/1cid04060.html
4. **Garrido, R.** Colloquy.com estimates U.S. Consumers Loyalty Program Points / Garrido Ric // Value Loyalty Traveler. – October 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://loyaltytraveler.boardingarea.com/2011/05/07/colloquy-com-estimates-u-s-consumers-loyalty-program-points-value/>
5. **Sava, R.** Customer Loyalty Programmes Accounting under IFRS and Romanian Accounting System / Sava, Raluca // Revista Economică 66 : 2 (2014), P. 83–90 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://economice.ulbsibiu.ro/revista.economica/archive/66208sava.pdf>
6. IFRS Interpretation 13 Customer Loyalty Programmes [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ifric13_en.pdf
7. Loyalty analytics exposed: What every program manager needs to know. © 2013 Pricewaterhouse Coopers LLP. – P. 3 [Electronic resource]. – Mode of access : [pwc-loyalty-analytics-exposed. Pdf](http://pwc-loyalty-analytics-exposed.pdf)
8. Making sense of a complex world. IFRIC 13 – Customer loyalty programmes. Pricewaterhouse Coopers LLP ©. 2009 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.pwc.com/gx/en/industries/communications/publications/ifric-13-customer-loyalty-programmes.html>
9. IFRS 13 – Fair Value Measurement [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs13>
10. **Dieter, C.** (2013). IFRS Essentials / Dieter Christian, Norbert Lüdenbach. – 562 p.
11. IFRS and US GAAP: similarities and differences PwC. October 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.pwc.com/us/en/issues/ifrs-reporting/publications>
12. IASB and FASB issue converged Standard on revenue recognition. 28 May 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ifrs.org/Alerts/ProjectUpdate/Pages/IASB-and-FASB-issue-converged-Standard-on-revenue-recognition-May-2014.aspx>
13. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. IASB, May 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.efrag.org/Files/EFRAG%20public%20letters/Revenue%20Recognition/IFRS_15.pdf
14. **Silvia, M.** IFRS 15 vs. IAS 18: Huge Change Is Here! / M. Silvia [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ifrs-box.com/ifrs-15-vs-ias-18/>
15. **Mukherjee, A.** IFRS 15 – Allocation of the transaction price to performance obligations and the effect of financing / Amitabha Mukherjee [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ifrs.wiley.com/case-studies/ifrs-15-allocation-of-the-transaction-price-to-performance-obligation>

REFERENCES

- Buzanov, D. “Bonusna torhivlia” [Bonus trade]. dtk.com.ua/show/1cid04060.html
- Dieter, C., and Lüdenbach, N. *IFRS Essentials*, 2013.
- Garrido, R. “Colloquy. com estimates U. S. Consumers Loyalty Program Points”. <http://loyaltytraveler.boardingarea.com/2011/05/07/colloquy-com-estimates-u-s-consumers-loyalty-program-points-value/>
- “IFRS Interpretation 13 Customer Loyalty Programmes”. http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ifric13_en.pdf
- “IFRS 13 - Fair Value Measurement”. <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs13>
- “IFRS and US GAAP: similarities and differences PwC. October 2014”. <https://www.pwc.com/us/en/issues/ifrs-reporting/publications>

"IASB and FASB issue converged Standard on revenue recognition". <http://www.ifrs.org/Alerts/ProjectUpdate/Pages/IASB-and-FASB-issue-converged-Standard-on-revenue-recognition-May-2014.aspx>

"IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers". http://www.efrag.org/Files/EFrag%20public%20letters/Revenue%20Recognition/IFRS_15.pdf

Lips, J.-P. "Why discounting can put your customers' loyalty at risk". <http://www.marketingmagazine.co.uk/article/1302270/why-discounting-put-customers-loyalty-risk>

"Loyalty analytics exposed: What every program manager needs to know". pwc-loyalty-analytics-exposed.Pdf

"Making sense of a complex world. IFRIC 13 – Customer loyalty programmes". <http://www.pwc.com/gx/en/industries/communications/publications/ifric-13-customer-loyalty-programmes.htm>

Mukherjee, A. "IFRS 15 – Allocation of the transaction price to performance obligations and the effect of financing". <http://ifrs.wiley.com/case-studies/ifrs-15-allocation-of-the-transaction-price-to-performance-obligation>

Phillip, J., Callan, Jr., and Norman, I. "Jacobs Trading Stamps and the Law". http://lawdigitalcommons.bc.edu/bclr?utm_source=lawdigitalcommons.bc.edu%2Fbclr%2Fvol4%2Fiss3%2F13&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages

Silvia, M. "IFRS 15 vs. IAS 18: Huge Change Is Here!". <http://www.ifrsbox.com/ifrs-15-vs-ias-18/>

Sava, R. "Customer Loyalty Programmes Accounting under IFRS and Romanian Accounting System". <http://economice.ulbsibiu.ro/revista.economica/archive/66208sava.pdf>

УДК 657.1

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ГОТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

© 2015 ЛЕВІНА М. В.

УДК 657.1

Левіна М. В. Формування облікової політики щодо трансакційних витрат готельного кластера

Метою статті є дослідження питань обліку та оптимізації трансакційних витрат підприємств готельного господарства. Проаналізовано сучасний стан кластеризації готельних підприємств у світі та в Україні. Обґрунтовано актуальність створення готельних кластерів з метою зниження рівня трансакційних витрат елементів кластера. Запропоновано ввести в науковий обіг з бухгалтерського обліку поняття кластерного обліку, який має базуватися на розробці узгодженої в рамках кластера за основними параметрами кластерної облікової політики. Розроблено типову структуру Положення про кластерну облікову політику підприємств готельного господарства, що забезпечить єдність методики відображення специфічних об'єктів обліку всіма елементами кластера та дозволить врахувати особливості архівування документів кластера в умовах використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Докладно охарактеризовано питання, які доцільно відобразити в організації, технічному та методичному розділах кластерної облікової політики.

Ключові слова: трансакційні витрати, бухгалтерський облік, облікова політика, підприємства готельного господарства, готельний кластер.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Левіна Марія Вікторівна – аспірантка кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоцьківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: makukha_mariia@ukr.net

УДК 657.1

Левина М. В. Формирование учетной политики в отношении трансакционных расходов гостиничного кластера

Целью статьи является исследование вопросов учета и оптимизации трансакционных расходов предприятий гостиничного хозяйства. Проанализировано современное состояние кластеризации гостиничных предприятий в мире и в Украине. Обоснована актуальность создания гостиничных кластеров с целью снижения уровня трансакционных издержек элементов кластера. Предложено ввести в научный оборот по бухгалтерскому учету понятие кластерного учета, который должен базироваться на разработке согласованной в рамках кластера по основным параметрам кластерной учетной политики. Разработана типовая структура Положения о кластерной учетной политике предприятий гостиничного хозяйства, которое обеспечит единство методологии отражения специфических объектов учета всеми элементами кластера и позволит учесть особенности архивирования документов кластера в условиях использования современных информационно-коммуникационных технологий. Подробно охарактеризованы вопросы, которые целесообразно отразить в организационном, техническом и методическом разделах кластерной учетной политики.

Ключевые слова: трансакционные расходы, бухгалтерский учет, учетная политика, предприятия гостиничного хозяйства, гостиничный кластер.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Левина Мария Викторовна – аспирантка кафедры бухгалтерского учета и аудита, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: makukha_mariia@ukr.net

UDC 657.1

Levina M. V. Establishing the Accounting Policy as to the Transaction Costs of Hotel Industry Cluster

The article is aimed at studying the issues of accounting and optimization of transaction of costs of the enterprises of hotel industry. The current status of the hotel enterprises clustering in the world and in Ukraine has been analyzed. Relevance of creating hotel clusters to reduce the level of transaction costs related to cluster elements has been substantiated. It has been suggested to introduce into scientific use regarding the accounting the concept of cluster accounting, which should be based on the development of the accounting policy, harmonized within the cluster according to the basic parameters. A typical structure of Provision on cluster accounting policy for the hotel industry enterprises has been developed, aimed at ensuring the integrity of methodology for reflecting specific accounting objects by all elements of cluster, and will help to consider the peculiarities of archiving the cluster documents in the terms of using current information and communication technologies. The questions, which would be advisable to reflect in the organizational, technical and methodical sections of cluster accounting policy, were characterized in details.

Key words: transaction costs, accounting, accounting policy, enterprises of hotel industry, hotel cluster.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Levina Mariya V. – Postgraduate Student of the Department of Accounting and Auditing, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: makukha_mariia@ukr.net

"IASB and FASB issue converged Standard on revenue recognition". <http://www.ifrs.org/Alerts/ProjectUpdate/Pages/IASB-and-FASB-issue-converged-Standard-on-revenue-recognition-May-2014.aspx>

"IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers". http://www.efrag.org/Files/EFrag%20public%20letters/Revenue%20Recognition/IFRS_15.pdf

Lips, J.-P. "Why discounting can put your customers' loyalty at risk". <http://www.marketingmagazine.co.uk/article/1302270/why-discounting-put-customers-loyalty-risk>

"Loyalty analytics exposed: What every program manager needs to know". pwc-loyalty-analytics-exposed.Pdf

"Making sense of a complex world. IFRIC 13 – Customer loyalty programmes". <http://www.pwc.com/gx/en/industries/communications/publications/ifric-13-customer-loyalty-programmes.htm>

Mukherjee, A. "IFRS 15 – Allocation of the transaction price to performance obligations and the effect of financing". <http://ifrs.wiley.com/case-studies/ifrs-15-allocation-of-the-transaction-price-to-performance-obligation>

Phillip, J., Callan, Jr., and Norman, I. "Jacobs Trading Stamps and the Law". http://lawdigitalcommons.bc.edu/bclr?utm_source=lawdigitalcommons.bc.edu%2Fbclr%2Fvol4%2Fiss3%2F13&utm_medium=PDF&utm_campaign=PDFCoverPages

Silvia, M. "IFRS 15 vs. IAS 18: Huge Change Is Here!". <http://www.ifrsbox.com/ifrs-15-vs-ias-18/>

Sava, R. "Customer Loyalty Programmes Accounting under IFRS and Romanian Accounting System". <http://economice.ulbsibiu.ro/revista.economica/archive/66208sava.pdf>

УДК 657.1

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ГОТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

© 2015 ЛЕВІНА М. В.

УДК 657.1

Левіна М. В. Формування облікової політики щодо трансакційних витрат готельного кластера

Метою статті є дослідження питань обліку та оптимізації трансакційних витрат підприємств готельного господарства. Проаналізовано сучасний стан кластеризації готельних підприємств у світі та в Україні. Обґрунтовано актуальність створення готельних кластерів з метою зниження рівня трансакційних витрат елементів кластера. Запропоновано ввести в науковий обіг з бухгалтерського обліку поняття кластерного обліку, який має базуватися на розробці узгодженої в рамках кластера за основними параметрами кластерної облікової політики. Розроблено типову структуру Положення про кластерну облікову політику підприємств готельного господарства, що забезпечить єдність методики відображення специфічних об'єктів обліку всіма елементами кластера та дозволить врахувати особливості архівування документів кластера в умовах використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Докладно охарактеризовано питання, які доцільно відобразити в організації, технічному та методичному розділах кластерної облікової політики.

Ключові слова: трансакційні витрати, бухгалтерський облік, облікова політика, підприємства готельного господарства, готельний кластер.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Левіна Марія Вікторівна – аспірантка кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: makukha_mariia@ukr.net

УДК 657.1

Левина М. В. Формирование учетной политики в отношении трансакционных расходов гостиничного кластера

Целью статьи является исследование вопросов учета и оптимизации трансакционных расходов предприятий гостиничного хозяйства. Проанализировано современное состояние кластеризации гостиничных предприятий в мире и в Украине. Обоснована актуальность создания гостиничных кластеров с целью снижения уровня трансакционных издержек элементов кластера. Предложено ввести в научный оборот по бухгалтерскому учету понятие кластерного учета, который должен базироваться на разработке согласованной в рамках кластера по основным параметрам кластерной учетной политики. Разработана типовая структура Положения о кластерной учетной политике предприятий гостиничного хозяйства, которое обеспечит единство методики отражения специфических объектов учета всеми элементами кластера и позволит учесть особенности архивирования документов кластера в условиях использования современных информационно-коммуникационных технологий. Подробно охарактеризованы вопросы, которые целесообразно отразить в организационном, техническом и методическом разделах кластерной учетной политики.

Ключевые слова: трансакционные расходы, бухгалтерский учет, учетная политика, предприятия гостиничного хозяйства, гостиничный кластер.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Левина Мария Викторовна – аспирантка кафедры бухгалтерского учета и аудита, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: makukha_mariia@ukr.net

UDC 657.1

Levina M. V. Establishing the Accounting Policy as to the Transaction Costs of Hotel Industry Cluster

The article is aimed at studying the issues of accounting and optimization of transaction of costs of the enterprises of hotel industry. The current status of the hotel enterprises clustering in the world and in Ukraine has been analyzed. Relevance of creating hotel clusters to reduce the level of transaction costs related to cluster elements has been substantiated. It has been suggested to introduce into scientific use regarding the accounting the concept of cluster accounting, which should be based on the development of the accounting policy, harmonized within the cluster according to the basic parameters. A typical structure of Provision on cluster accounting policy for the hotel industry enterprises has been developed, aimed at ensuring the integrity of methodology for reflecting specific accounting objects by all elements of cluster, and will help to consider the peculiarities of archiving the cluster documents in the terms of using current information and communication technologies. The questions, which would be advisable to reflect in the organizational, technical and methodical sections of cluster accounting policy, were characterized in details.

Key words: transaction costs, accounting, accounting policy, enterprises of hotel industry, hotel cluster.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Levina Mariya V. – Postgraduate Student of the Department of Accounting and Auditing, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: makukha_mariia@ukr.net

Незважаючи на невисокий ступінь дослідженості категорії трансакційних витрат в обліковій науці, на рівні окремих суб'єктів готельного господарства, найбільш високим ступенем достовірності з мінімальними витратами на отримання інформації для аналізу рівня трансакційних витрат є дані бухгалтерського обліку. Тому методика облікової обробки трансакційних витрат підприємств готельного господарства має знайти своє відображення в обліковій політиці. При цьому необхідно зауважити, що в жодному нормативному акті з організації та методики бухгалтерського обліку немає рекомендацій щодо документування, оцінки та відображення на бухгалтерських рахунках трансакційних витрат.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в подібних ситуаціях вимагають під час розробки облікової політики застосування до операції, іншої події або умови, професійного судження з метою формування про об'єкт обліку інформації, яка буде доречною для потреб користувачів з прийняття економічних рішень, а складена на підставі отриманих даних фінансова звітність достовірно відображатиме фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання; економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму; буде нейтральною (вільною від упереджень), обачливою та повною в усіх суттєвих аспектах [1]. Тому в процесі розробки методичних аспектів обліку трансакційних витрат слід враховувати вимоги нормативних актів, у яких йдеться про подібні та пов'язані з ними питання, застосовувати професійне судження бухгалтера, що дозволить сформувати в обліковій політиці класифікацію трансакційних витрат для цілей їх обліку, аналізу та контролю; визначити критерії їх визнання та розробити концепцію оцінки.

Вітчизняні підприємства готельного господарства зіштовхнулися зі складними фінансово-економічними проблемами, обумовленими негативним впливом соціально-політичних факторів. Зменшення попиту на готельні послуги має прямий взаємозв'язок з якістю виконання основних функцій готельних підприємств – обмеженістю спектра послуг і недостатньою оснащеністю номерного фонду. У розвинених країнах ці негативні фактори долаються шляхом створення готельних кластерів – прогресивних форм територіально-виробничих об'єднань, які враховують галузеві ознаки господарської діяльності суб'єктів готельного господарства.

Аналіз міжнародного досвіду кластеризації у сфері готельного господарства показав значні здобутки в цьому напрямку готельної мережі «Formula 1», яка створена під патронатом французької готельної корпорації «Assog» та об'єднала в готельному кластері більше 370 готелів у багатьох країнах світу. Сьогодні готелі кластера під керуванням мережі «Formula 1» є лідерами європейського ринку серед бюджетних готелів [2, с. 69]. Прикладом готельного кластера, який був створений з метою управління і підтримки єдиних стандартів якості і персоналізованого обслуговування, є об'єднання готелів класу люкс під брендом «PremierHotels». На сьогодні учасниками мережі «PremierHotels» є 6 готелів в Україні: «Прем'єр Палас» у Києві, «Дністер» у Львові, «Аврора» і

«Космополіт» у Харкові, «Стар» у Мукачеві і «Відрода» в Одесі.

На думку А. В. Магалецького, «готельний кластер – це об'єднання географічно близьких, територіально-зосереджених однорідних підприємств готельного господарства разом із підприємствами суміжних галузей (туристичних фірм, музеїв та галерей, екскурсійних агентств, місцевих туристичних асоціацій [3, с. 139]. Особливістю готельних кластерів є неоднорідність готельних підприємств, які в них входять, а саме: об'єднання підприємств, які надають різноманітні послуги (оздоровчі, бізнес-класу, розважальні, спортивні, еко-харчування тощо) і вже залежно від потреб споживачів розподіляють потоки приїжджих всередині кластера.

При функціонуванні готельних кластерів також проявляється синергетичний ефект від взаємодії підприємств, які взаємозв'язані, з наданням взаємодоповнюючих послуг (наприклад, аренда конференц-залу та організація фуршету). Тому об'єднання готельних підприємств в кластери дозволить знизити трансакційні витрати, зовнішні та внутрішні ризики, підвищити інноваційність і конкурентоспроможність підприємницьких структур [4, с. 141]. На думку Е. М. Буянової, ефект від формування кластера для окремого готельного підприємства в частині оцінки трансакційного ефекту розраховуватиметься як абсолютне зниження суми трансакційних витрат і, як наслідок, зростання конкурентоспроможності за рахунок зниження витрат [5]. Дещо протилежною є думка В. В. Божкової, яка зазначає, що формування кластера не може просто знизити трансакційні витрати, проте може вибірково впливати на ті або інші їх види [6]. Таким чином, щоб визначити ефективність понесених трансакційних витрат і визначити напрями їх оптимізації, необхідно дослідити концептуальні положення бухгалтерського обліку трансакційних витрат у контексті створення та функціонування готельного кластера. Тому *метою* статті визначено формування методичних та організаційних засад бухгалтерського обліку трансакційних витрат в обліковій політиці підприємств готельного господарства.

А. Пилипенко справедливо наголошує на тому, що управляти будь-яким об'єктом можна лише на підставі зафіксованих у певному вигляді даних, головним джерелом яких виступає система бухгалтерського обліку, яка обов'язково має адаптуватися до означених вимог міждисциплінарного підходу [7, с. 49]. Це повною мірою стосується готельних кластерів, оскільки ефективно управління злагодженими бізнес-процесами елементів кластера вимагає розширення облікових функцій та процедур. Тому потребують напрацювання організаційно-методичні засади обліку бізнес-процесів готельних кластерів.

Наголошуючи на актуальності розвитку методики обліку на рівні угруповань підприємств, О. С. Височан пропонує ввести в науковий обіг з бухгалтерського обліку поняття кластерного обліку, який, на думку вченого, повинен базуватися на парадигмі ціннісно-орієнтованого обліку, максимально використовувати досягнення інформаційної логістики та сучасних ко-

мунікаційних технологій та забезпечувати мінімізацію трансакційних витрат [8, с. 15]. На нашу думку, запорукою ефективної роботи готельного кластера має стати саме сформована за уніфікованими принципами облікова система, що вимагає розробки облікової політики, узгодженої в рамках кластера за основними параметрами, яку ми пропонуємо визначати як кластерну облікову політику (рис. 1).

Кластерна облікова політика має будуватися за традиційною структурою і включати три розділи: організаційний, методичний та технічний. В організаційному розділі облікової політики кластера вважаємо за необхідне розкрити такі питання: структура обліково-аналітичної служби, рівень централізації облікових робіт, форма організації управлінського обліку, перелік центрів відповідальності, перелік центрів витрат. Технічний розділ кластерної облікової політики має забезпечити можливість формування бази даних і бази знань кластера за рахунок використання єдиного програмного забезпечення, уніфікованої системи автентифікації користувачів та обмеження паролів доступу до інформаційної системи, чітко визначених правил контролю інформаційної безпеки кластера. Наповнення методичного розділу кластерної облікової політики покликане забезпечити єдність методики відображення специфічних об'єктів обліку всіма елементами кластера, на базі використання єдиного робочого плану рахунків та форм первинних документів. Особливо важливим аспектом є розробка єдиних принципів документування, оцінки та облікової інтерпретації тих об'єктів обліку, стосовно яких відсутнє нормативно-правове регулювання (трансакційних витрат, програм лояльності з використанням бонусів, неспецифічних замовлень клієнтів, інтелектуального капіталу кластеру і т. ін.).

Крім означених положень, вважаємо за доцільне в кластерній обліковій політиці врахувати особливості архівування документів кластера в умовах використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Доречними з цього приводу є пропозиції А. В. Янчева щодо необхідності формування на підприємствах електронного архіву, який сприятиме оптимальному вирішен-

ню завдань поточного збереження документів [9, с. 173]. Особливого значення це набуває в готельних кластерах, де результати сумісної праці напряму залежать від оперативності доступу до інформації та забезпечення потреб паралельного використання документа кількома співробітниками різних елементів кластера. Проте, незважаючи на існуючу думку, що завдання та функції електронного архіву повинні знайти відображення у внутрішньому регламенті – положенні про архів підприємств, ми вважаємо, що ці аспекти мають розглядатися в технічному розділі кластерної облікової політики.

Найважливіша відмінність кластера від інших форм економічних об'єднань полягає в тому, що готельні підприємства, які є учасниками готельного кластера, не йдуть на повне злиття, а створюють механізм взаємодії, що дозволяє їм зберегти статус юридичної особи і при цьому здійснювати співробітництво з іншими суб'єктами господарювання. Таким чином, готельні підприємства, що об'єднуються в готельні кластери, не втрачають своєї юридичної та господарської самостійності, а особливістю їх діяльності є поєднання та комбінація двох протилежних економічних категорій – конкуренції та кооперації. Тому на кожному з готельних підприємств – учасників готельного кластера – функціонує відокремлена система бухгалтерського обліку, яка базується на обліковій політиці окремого підприємства, проте є елементи, які мають знайти відображення в кластерній обліковій політиці (рис. 2).

Стосовно трансакційних витрат готельного кластера, то в організаційному розділі кластерної облікової політики має знайти відображення низка питань, а саме: порядок організації роботи облікового апарату, у якому необхідно відобразити перелік осіб, відповідальних за ведення обліку трансакційних витрат на виробництво готельних послуг, та їх посадові інструкції; перелік центрів виникнення трансакційних витрат і сфер відповідальності осіб за їх оптимізацію. У технічному розділі кластерної облікової політики необхідно навести інформацію про робочий план рахунків обліку трансакційних витрат. При розробці робочого плану рахунків обліку трансакційних витрат готельного кластера необхідно враховувати



Рис. 1. Завдання кластерної облікової політики

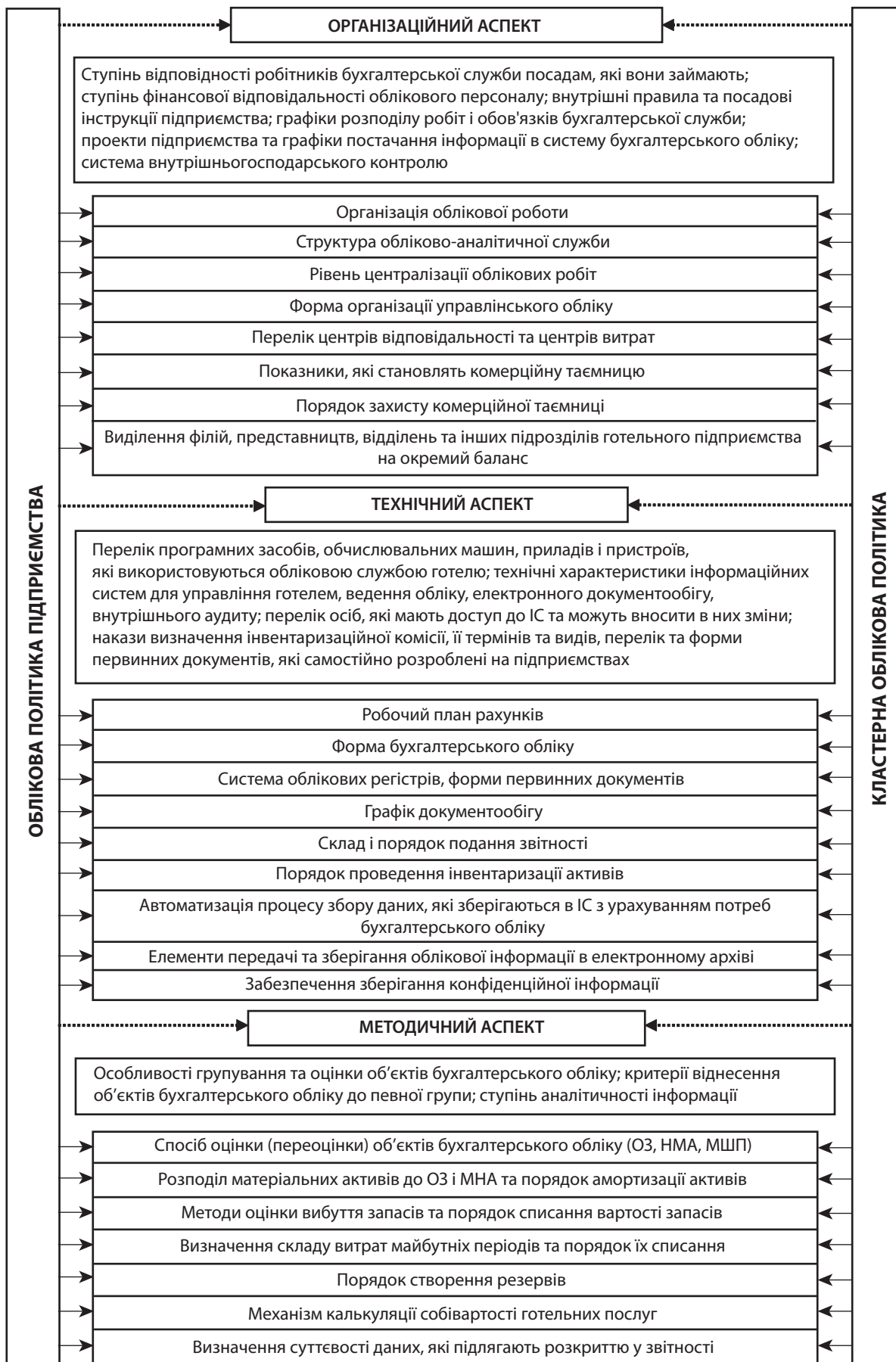


Рис. 2. Елементи кластерної облікової політики

специфіку технологічного циклу готельних підприємств, а отже, функцій їх діяльності, тому робочий план рахунків пропонуємо будувати за функціональним призначенням трансакційних витрат у розрізі їх видів: координаційних, мотиваційних, контролюючих, організаційних, інформаційних. Також у технічному розділі необхідно навести форми первинних документів обліку трансакційних витрат (у вигляді додатків), які доцільно розробляти за видами трансакцій готельних підприємств: купівля-продаж готельної послуги, управління готельною послугою та купівля-продаж товарів (робіт, послуг). Для узагальнення інформації про розмір трансакційних витрат також доцільно розробити узагальнюючу відомість обліку трансакційних витрат, інформацію в якій теж доцільно наводити за видами трансакцій. Розкриттю підлягає також інформація щодо програмного забезпечення автоматизації обліку трансакційних витрат.

Оскільки трансакційні витрати є відносно новим об'єктом бухгалтерського обліку, у найбільш поширених програмах автоматизації (1С, Галактика, Парус, Бест та ін.) не передбачено окремих модулів, які б забезпечували автоматизацію їх документування, обліку, перенесення інформації до фінансової звітності. Тому в готельному кластері в програмі автоматизації бухгалтерського обліку доцільно запрограмувати ще при моделюванні кластерної облікової політики рахунки обліку трансакційних витрат, особливості їх перенесення на фінансові результати господарської діяльності, доповнити розробленими первинними документами та відомостями.

У методичному розділі кластерної облікової політики потребує розкриття інформація про особливості калькулювання вартості готельних послуг, враховуючи вплив трансакційних витрат та особливості їх включення в собівартість готельної послуги. Розподіл трансакційних витрат доцільно проводити з виділенням основних і додаткових послуг підприємств готельного господарства, а також враховуючи диференціацію середньої вартості готельних послуг в розрізі категорій номерного фонду. Найбільш складним етапом калькулювання вартості готельної послуги є визначення величини прихованих (імпліцитних) трансакційних витрат, які неможливо виміряти шляхом прямого підрахунку. Зазвичай вони виражаються у вигляді втрачених прибутків, понаднормативних витрат, втрат у результаті неповноти інформації, високого ступеня невизначеності, втрат часу тощо [10, с. 246]. Вирішити це питання необхідно на рівні кластерної облікової політики, розробивши методики калькулювання вартості готельних послуг з урахуванням різних видів трансакційних витрат.

ВИСНОВКИ

Створення готельних кластерів дозволить знизити такі види трансакційних витрат, як витрати на пошук інформації, витрати на проведення переговорів та укладання угод, витрати на запобігання опортуністичній поведінці, витрати на оцінку та аналіз стану підприємств-конкурентів тощо. Водночас, збільшаться такі види

трансакційних витрат, як координаційні та організаційні, витрати на створення та ведення баз даних і баз знань готельного кластера, налагодження комунікаційних потоків всередині готельного кластера, створення інтегрованих схем управління кластером тощо. Особливо ці витрати матимуть місце на початковій стадії створення готельного кластера, коли досягаються домовленості між його учасниками, узгоджуються правила взаємодії як всередині кластера, так і на ринку готельних послуг стосовно єдиної цінової та маркетингової політики, впровадження в діяльність учасників готельного кластера інноваційних технологій обслуговування клієнтів, управління та передачі даних, правила взаємодії із зовнішніми постачальниками та ін.

Побудова кластерної облікової політики за запропонованими правилами забезпечить підвищення взаємної довіри між учасниками готельного кластера, сприятиме інтенсифікації обміну інформацією та збереженню конкурентного середовища елементів кластера, дозволить реалізувати в повному обсязі мультиспрямованість облікових процедур неоднорідних елементів кластера в рамках координації та інтеграції спільних дій, допоможе максимально використовувати можливості внутрішньої стандартизації облікових процедур і механізмів за сприяння розробленої облікової політики. Крім того, стосовно обраного об'єкта дослідження, саме запровадження кластерної облікової політики впливатиме на рівень трансакційних витрат елементів готельного кластера як через уможливлення ведення ними уособленого внутрішньогосподарського обліку та наявності конфіденційної інформації, так і наявності відкритих і спільних елементів облікової системи, і, відповідно, збільшення розміру трансакційних витрат на її налагодження та утримання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
2. Нездоймінов С. Г. Інтеграційні напрями підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств регіону / С. Г. Нездоймінов, Н. М. Андреева // Экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 68–71.
3. Магалецький А. В. Готельний кластер як інструмент комунікаційної політики підприємств готельного господарства / А. В. Магалецький // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2010. – № 4 (21). – С. 139–143.
4. Обиход К. О. Економічна сутність трансакцій обміну як об'єктів обліку: теоретико-методологічний аспект / К. О. Обиход // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – Випуск 4 (55). – С. 137–142.
5. Буянова М. Э. Оценка эффективности создания региональных инновационных кластеров / М. Э. Буянова, Л. В. Дмитриева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25356/3954.pdf>
6. Божкова В. В. Соціально-відповідальний бізнес як один із напрямків поліпшення іміджу вітчизняних суб'єктів господарювання / В. В. Божкова, Л. Ю. Сагер // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 145–153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/3534/1/E63D0021d01.pdf>

7. Пилипенко А. А. Консолідація облікової інформації в рефлексивному управлінні розвитком конкурентоспроможного потенціалу туристично-рекреаційного кластера / А. А. Пилипенко, О. Стіпчевіч // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 48–51.

8. Височан О. С. Регіональна туристична кластеризація: обліковий аспект / О. С. Височан // Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституціональних змін та сталого економічного розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Луцьк, 27 березня 2015 р.) / Луцький національний технічний університет. – Тернопіль : Крок, 2015. – С. 14–16.

9. Янчев А. В. Електронне документування: теорія, методологія, практика : монографія / А. В. Янчев. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 364 с.

10. Искосков М. О. Оценка трансакционных издержек в корпоративных структурах / М. О. Искосков // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 2(16). – С. 246–251.

REFERENCES

Buianova, M. E., and Dmitrieva, L. V. "Otsenka effektivnosti sozdaniya regionalnykh innovatsionnykh klasterov" [Evaluating the effectiveness of the establishment of regional innovation clusters]. <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25356/3954.pdf>

Bozhkova, V. V., and Saher, L. Yu. "Sotsialno-vidpovidalniy biznes yak odyn iz napriamkiv polipshennia imidzhu vitchyznianskykh subiektiv hospodariuvannia" [Socially responsible business as one of the areas of improving the image of local entities]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/3534/1/E63D0021d01.pdf>

Iskovskov, M. O. "Otsenka transaktsionnykh izderzhkek v korporativnykh strukturakh" [Evaluation of transaction costs in corporate structures]. *Vektor nauki TGU*, no. 2 (16) (2011): 246-251.

"Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti ta Mizhnarodni standarty bukhhalterskoho obliku" [International Financial Reporting Standards and International Accounting Standards]. <http://www.minfin.gov.ua>

Mahaletskyi, A. V. "Hotelnyi klaster yak instrument komunikatsiinoi polityky pidpriemstv hotelnoho hospodarstva" [The hotel cluster communication policy as a tool for businesses hotel industry]. *Visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii*, no. 4 (21) (2010): 139-143.

Nezdoimov, S. H., and Andrieieva, N. M. "Intehratsiini napriamy pidvyschennia konkurentospromozhnosti hotelnykh pidpriemstv rehionu" [Integration of hotel directions increasing the competitiveness of the region]. *Ekonomika i upravleniye*, no. 1 (2011): 68-71.

Obykhod, K. O. "Ekonomichna sutnist transaktsii obminu yak obiektiv obliku: teoretyko-metodolohichniy aspekt" [The economic essence of the exchange transactions as accounting objects: theoretical and methodological aspect]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, no. 4 (55) (2013): 137-142.

Pylypenko, A. A., and Stiepechevich, O. "Konsolidatsiia oblikovoi informatsii v refleksivnomu upravlinni rozvytkom konkurentospromozhnogo potentsialu turystychno-rekreatsiinoho klastera" [Consolidation of accounting information in management development reflexive competitive potential of the tourism cluster]. *Biznes Inform*, no. 11 (2012): 48-51.

Vysochan, O. S. "Rehionalna turystychna klasteryzatsiia: oblikovyi aspekt" [Regional tourism clustering: an aspect]. *Bukhhalterskyi oblik, kontrol ta analiz v umovakh instytutsionalnykh zmin ta staloho ekonomichnoho rozvytku*. Ternopil: Krok, 2015. 14-16.

Yanchev, A. V. *Elektronne dokumentuvannia: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Electronic documentation: theory, methodology, practice]. Kharkiv: KhDUKhT, 2015.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ВАЛЮТ (КРИПТОВАЛЮТ)

© 2015 БАЧО Р. Й.

УДК 346.7:336.76:336.743

Бачо Р. Й. Державне регулювання ринків фінансових послуг в умовах функціонування віртуальних валют (криптовалют)

У статті здійснено узагальнене порівняння електронних та віртуальних валют (криптовалют) в умовах широкого розповсюдження інтернет-сервісів. Виділено переваги та недоліки використання криптовалют у комерційних цілях. Акцентовано увагу на тому, що більшість регуляторів ринку фінансових послуг пропонує утримуватися від операцій з криптовалютами, оскільки вони не мають ніякого забезпечення та не контролюються державними регуляторами жодної з країн, операції з використанням цих засобів не підпадають під державне регулювання з метою запобігання зловживанням та легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом і фінансуванням тероризму. Доведено, що поява віртуальних валют є наслідком негативного впливу фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. і має на меті стати альтернативою існуючим законним платіжним засобам, що знаходяться в обігу в банківській системі. Зроблено висновок, що функціонування криптовалют як псевдогрошових засобів є новітнім викликом для органів державного регулювання ринків фінансових послуг як на національному, так і наднаціональному рівнях. Водночас слід зважати на те, що завдяки створенню електронних грошей люди, які раніше не були забезпечені фінансовими послугами, потрапили у сферу охоплення офіційної фінансової системи.

Ключові слова: криптовалюти, віртуальна валюта, державне регулювання, майнинг, біткоїн, фінансові послуги.

Табл.: 1. Бібл.: 18.

Бачо Роберт Йосипович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки, Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II (пл. Кошута, 6, Берегово, Закарпатська область, 90202, Україна)

E-mail: escanor@yandex.ru

УДК 346.7:336.76:336.743

Бачо Р. И. Государственное регулирование рынков финансовых услуг в условиях функционирования виртуальных валют (криптовалют)

В статье осуществлено обобщенное сравнение электронных и виртуальных валют (криптовалют) в условиях широкого распространения интернет-сервисов. Выделены преимущества и недостатки использования криптовалют в коммерческих целях. Акцентировано внимание на том, что большинство регуляторов рынка финансовых услуг предлагает воздержаться от операций с криптовалютами, поскольку они не имеют обеспечения и не контролируются государственными регуляторами стран. Проведенные операции с виртуальными валютами не подпадают под государственное регулирование с целью предотвращения злоупотреблений и легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма. Доказано, что появление виртуальных валют является следствием отрицательного влияния финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Цель криптовалют – создание альтернативы существующим законным платежным средствам, которые находятся в обращении в банковской системе. Сделан вывод о том, что функционирование криптовалют как псевдоденежных средств является новейшим вызовом для органов государственного регулирования рынков финансовых услуг как на национальном, так и наднациональном уровнях. Вместе с тем следует отметить, что благодаря созданию электронных денег люди, раньше не обеспеченные финансовыми услугами, попали в сферу охвата официальной финансовой системы.

Ключевые слова: криптовалюты, виртуальная валюта, государственное регулирование, майнинг, биткойн, финансовые услуги.

Табл.: 1. Библ.: 18.

Бачо Роберт Иосифович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, Закарпатский венгерский институт имени Ференца Ракоци II (пл. Кошута, 6, Берегово, Закарпатская область, 90202, Украина)

E-mail: escanor@yandex.ru

UDC 346.7:336.76:336.743

Bacho R. J. State Regulation of the Markets of Financial Services in the Context of Virtual Currencies (Crypto-Currencies) Availability

The article is concerned with a generalized comparison of electronic and virtual currencies (crypto-currencies) in the face of widespread distribution of Internet services. The advantages and disadvantages of using crypto-currencies for commercial purposes have been allocated. Special attention is paid to the fact that most regulators of the market of financial services propose to refrain from crypto-currencies because they do not have collateral and are not controlled by State regulators of countries. The carried out operations with virtual currencies are not subject to State regulation to prevent abuse and legalization (laundering) of incomes received through criminal way as well as terrorism financing. It has been proven that nascency of virtual currencies is a consequence of the negative impact of the financial and economic crisis of 2008-2009. The purpose of crypto-currencies is to create an alternative to existing legal payment means, which are circulating in the banking system. It has been concluded that availability of crypto-currencies as pseudo-monetary means is the newest challenge for the authorities of the State regulation of the markets of financial services at both the national and supranational levels. However, it should be noted that with the creation of e-money the people, which hadn't been secured with financial services before, were included within the scope of the formal financial system afterwards.

Key words: crypto-currency, virtual currency, State regulation, mining, bitcoin, financial services.

Tabl.: 1. Bibl.: 18.

Bacho Robert J. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Economics, Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian Institute (pl. Koshuta, 6, Beregovo, Zakarpatska oblast, 90202, Ukraine)

E-mail: escanor@yandex.ru

Відносно недавня поява віртуальних валют як можливої альтернативи існуючим електронним грошам особливо відчутно хвилює не тільки економічну спільноту, але й пересічних громадян – активних користувачів сучасних фінансових послуг в умовах функціонування глобальної мережі Інтернет. Необхідність дослідження ролі держави в забезпеченні захисту

учасників операцій з криптовалютами пов'язана з неозначністю трактування з боку державних органів регулювання розвинених країн стосовно їх функціонування та використання.

Дослідження в царині віртуальних валют ще не набули достатньої уваги серед вітчизняних дослідників. Вітчизняна література досліджує їх функціонування

здебільшого як засобу відмивання «брудних» коштів і не досліджує внутрішню природу криптовалюти. Водночас, у зарубіжній науковій літературі питанням функціонування криптовалюти і дослідженню ролі держави в регулюванні їх функціонування присвячені наукові праці Д. Матолчі, Н. Рубіні, А. Херн, Т. Лі, М. Таранзі, П. Брелоффа та ін. Ознайомлення з науковим доробком наведених вище науковців дозволяє відзначити недостатнє дослідження економічної природи віртуальних валют, їх нормативно-правового забезпечення та стану державного регулювання їх використання для широкого загалу споживачів.

Метою статті є дослідження функціонування криптовалюти в умовах глобалізованості економічних відносин і новітніх викликів державним органам у регулюванні операцій з ними. Завдання, що ставиться у роботі, полягає в дослідженні економічної природи віртуальних валют, а також оцінці існуючих підходів до регулювання їх функціонування.

Віртуальні валюти є нематеріальними засобами, що генеруються на основі математичних алгоритмів, серед яких найбільш популярною є Bitcoin, однак існують й інші аналоги, такі як Litecoin, Ripple, OneCoin.

«Віртуальна валюта – це один з видів нерегульованих цифрових грошей, які створюються й звичайно контролюються їхніми розроблювачами, використовуються й приймаються серед членів певного віртуального співтовариства» [8]. На даний час у світі існує більш ніж 200 схем обігу віртуальних валют, частина з яких і надалі розвиватиметься у майбутньому [7].

Біткоіни можна отримати кількома шляхами, одним із яких є придбання їх на спеціальних платформах за інші валюти, шляхом обміну готівкових коштів чи шляхом «майнінгу» (від англ. «*mining*» – добувати). Біткоін був створений у 2009 р. як альтернатива фіатним грошам невідомим програмістом, що взяв псевдонім Сатоші Накамото (*Satoshi Nakamoto*).

Метою функціонування криптовалюти є створення незалежної від регулювання альтернативної платформи, в якій перекази, порівняно з альтернативними напрямками, здійснюються швидше та з мінімальними транзакційними витратами, а також не існує потреба зазначення персональних даних.

Існують доволі суттєві аргументи на користь використання криптовалюти. Серед них виділяють такі: децентралізація; не піддається дії інфляції; анонімність (певною мірою); прозорість, неможливість скасування транзакцій.

Bitcoin – це система, що опирається на децентралізовану однорангову мережу, яка функціонує без централізованої розрахункової палати або іншого посередника. Мережа Bitcoin не контролюється якою-небудь установою, подібно Центральному Банку країни, вона контролює рух електронних грошей та грошових знаків. Кожен комп'ютер, що бере участь в «майнінгу» біткоінів та обробці транзакцій, є частиною цієї мережі.

На відміну від звичайних грошей, які можна емітувати шляхом збільшення грошової маси, система Bitcoin

розроблена таким чином, щоб максимальна кількість біткоінів-монет була обмежена. Відповідно до заздалегідь встановленого алгоритму можна емітувати лише 21 мільйон монет. До 2013 р. уже було емітовано близько 12 мільйонів біткоінів [14]. Це становило 57% усіх біткоінів, які будуть коли-небудь емітовані, а до 2017 р. буде емітовано 75% монет. Останній біткоін буде «добутим» у 2140 р. [13].

Користувачі можуть мати кілька біткоін-адрес, які, однак, не прив'язані до імен, фактичних адрес або іншої ідентифікуючої інформації. Втім, недавно введені правила функціонування бірж ускладнюють збереження анонімності в мережі Bitcoin. Крім того, спеціалісти знайшли способи відстеження транзакцій по відкритих адресах, але зв'язати відкриті адреси з персональними даними конкретної особи, як і раніше, важко.

Хоча транзакції з біткоінами певною мірою анонімні, вони, водночас, прозорі. Насправді, біткоіни – це всього лише записи про транзакції між різними адресами в системі Bitcoin, з яких і складається ланцюжок блоків. Кожний, хто знаходиться в мережі, може бачити, скільки біткоінів зберігається по кожній публічній Bitcoin-адресі, але встановити, кому належить ця адреса, не просто.

Скасувати транзакцію з біткоінами можливо тільки при умові фактичного повернення монет одержувачем відправників.

Слід розуміти, що біткоіни не є електронними грошима, а тільки віртуальними (надуманими) валютами. З метою розуміння відмінності між цими категоріями необхідно здійснити їх компаративний аналіз. Під електронними грошима звичайно розуміється вартість у грошовому вираженні, що [9]: 1) зберігається на електронному носії; 2) випускається емітентом при одержанні від інших осіб коштів в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість; 3) приймаються як кошти платежу від інших, крім емітента, осіб.

У системах електронних грошей зберігається зв'язок між електронними та фіатними грошима, в обмін на які випускаються електронні гроші, оскільки останні виражаються в одиницях таких фіатних грошей (американських доларах (USD), євро (EUR), українських гривнях (UAH) і т. д.).

Під *фіатними грошима* розуміють будь-які законні платіжні кошти, установлені й емітовані центральним органом державної влади, що готові приймати громадяни в обмін на товари й послуги, оскільки це підкріплено законодавчими положеннями, і оскільки населення довіряє цьому органу. Фіатні гроші схожі із забезпеченими грошима за видом і характером використання, але відрізняються від них тим, що не підлягають погашенню товарними цінностями, наприклад, золотом [8].

Навпаки, у системах віртуальних валют розрахункова грошова одиниця не відповідає жодній матеріальній грошовій одиниці фіатних грошей [8].

Звичайно з метою ґрунтовнішого розуміння відмінності між біткоінами та електронними грошима доречно здійснити порівняння їх особливостей (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння електронних грошей і криптовалют (біткоїнів)

Показник	Електронні гроші	Біткоїн
Формат	Цифровий	Цифровий
Розрахункова одиниця	Фіатні гроші (USD, EUR, UAH)	Біткоїни (BTC)
Ідентифікація клієнта	Для ідентифікації клієнтів застосовуються стандарти, розроблені Групою розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), хоча ці стандарти й допускають спрощені міри для низькоризикових фінансових продуктів	Анонімність
Спосіб емісії	Емісія в електронному вигляді в обмін на фіатні гроші, емітовані центральним органом влади	«Видобуток» – генерація математичним методом
Емітент	Заснований на законних підставах емітент електронних грошей (якою може бути фінансова установа)	Співтовариство громадян – «майнерів»

Джерело: складено на основі [8].

За винятком цифрового формату, спільних рис між біткоїнами й електронними грошми небагато.

З метою зменшення системних ризиків і ризиків, пов'язаних із захистом прав споживачів, кошти, в обмін на які емітують електронні гроші, звичайно повинні розміщуватися на рахунках фінансових установ, що є об'єктами повноцінного пруденційного нагляду [17]. На відміну від біткоїнів, електронні гроші – це не особлива валюта, і нагляд за їх обігом здійснює той самий центральний орган влади, що здійснює регулювання обігу національної валюти, на основі якої емітуються електронні гроші.

Дослідження, проведене ESMA та Європейським банківським управлінням (ЕВА), поряд із широким переліком переваг віртуальних валют/криптовалют виділяє більш суттєві недоліки. Названо більш ніж 70 недоліків [7] функціонування віртуальних валют. Однією з таких проблем є абстрактний характер криптовалют, що створює проблеми для регуляторів. Адаже як і будь-яку форму грошових цінностей – готівку, електронні гроші, кредитні карти тощо – криптовалюти також можна використати як у законних, так і у незаконних цілях.

У Сполучених Штатах регуляторні органи вже звернули увагу на зростання використання біткоїнів. Міжвідомчий орган по боротьбі з фінансовими злочинами (FinCEN) – підрозділ фінансової розвідки при міністерстві фінансів США, у центрі уваги якого перебувають всі нормативні акти про протидію відмиванню грошей і фінансуванню тероризму, опублікував у березні 2013 р. вказівки про обставини, при яких особи, що користуються віртуальними валютами, можуть

бути визнані «підприємствами з переказу грошей» [12]. Оскільки підприємства з переказу грошей підлягають контролю у сфері протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму, і операції з криптовалютами входять у цей перелік, такий розвиток подій вважається важливим кроком з нейтралізації ризику, пов'язаного з анонімним характером віртуальних валют.

Підвищує ризик використання біткоїну й нестабільність його курсу. Криптовалюта не прив'язана до жодної з реальних валют. Її вартість (цінність) визначається попитом і пропозицією, а також довірою до системи. Оскільки жодна транзакція з біткоїнами не підлягає скасуванню, користувачі, які виявилися жертвами шахрайства або підозрюють це, позбавлені будь-яких правових засобів захисту. Можна затверджувати, що на даний час споживачі стоять перед вибором плати підвищених комісійних за послуги, що забезпечують повернення коштів у випадку шахрайства, або нижчих – за сервіс, що передбачає мінімальний рівень правового захисту або взагалі його не забезпечує.

Слід також відмітити, що охоплення населення операціями з криптовалютами суттєво залежить від рівня охоплення цього ж населення банківськими послугами. Враховуючи, що криптовалюти анонсуються як краща альтернатива електронним грошам, користувачами такого нового механізму є лише ті особи, що вже мають (чи мали) справу з транзакціями електронних грошей. Адаже одержати доступ до системи Bitcoin через цифрове підключення до Інтернету можуть тільки ті, хто забезпечені фінансовими послугами.

Середній розмір транзакції на сьогодні становить близько 2000 дол. США. Але, як траплялося з багатьма іншими надсучасними інноваціями, тільки час покаже, як вплинуть вигоди біткоїна на основну масу населення планети, і навіть на тих, хто вважає їх «пірамідою». Адепти віртуальної валюти вважають, що однорангова архітектура мережі Bitcoin і низький бар'єр входження приведуть до створення покоління інноваційних фінансових послуг – багато в чому подібно відкритій архітектурі Інтернету, що привела до розвитку нових онлайн-послуг [14].

Внаслідок відсутності засобів регулювання ЕВА пропонує утримуватися від операцій з криптовалютами, оскільки вони не мають будь-якого забезпечення та не контролюються державними регуляторами жодної країни, принаймні, до створення системи регулювання цих операцій з метою запобігання зловживанням і легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванням тероризму.

Усе це підтвердило і актуалізувало проведені у 2013 р. дослідження ЕВА [7], в яких зазначалися нерегульованість, відсутність оцінки ступеня ризику та неможливість його мінімізації. Окрім ЕВА, питанням функціонування криптовалют, як способу вкладення коштів, займається і ESMA, адже певна частина користувачів цих віртуальних валют розглядають їх як ефективний інструмент вкладення коштів, однак не підлягають під дію органу регулювання операцій з цінними паперами.

Недостатню захищеність та ризикованість використання криптовалюти підтверджує і скандал, пов'язаний із крадіжкою на найбільшій біржі біткоїнів (японській MtGox) на суму еквіваленту 0,5 млрд дол. США, а також випадки масової крадіжки біткоїнів приватних осіб шляхом розповсюдження програмного вірусу через мережу Інтернет [11].

На думку Н. Рубіні [16], віртуальні валюти є фінансові піраміди, подібні схемам Понзі, та є основою для поширення підпільного ринку та відмивання коштів. На його думку, явище, що отримало назву *віртуальних валют (грошей)*, не виконує функції ні платежу, ні світових грошей, ні обігу, а також ні засобу нагромадження. У криптовалюті не визначається вартість товарів та послуг, що не сприятиме зростанню їх популярності. Окрім того, на його переконання, нікчемною є їх здатність до збереження вартості внаслідок їх різкої волатильності. Це підтверджується даними біткоїн-бірж за 2014 р., на деяких з них курс криптовалюти змінювався в межах 1100%, причому у грудні 2013 р. курс різко зменшився наполовину [15].

Звичайно, позиція регуляторів фінансових ринків ЄС та інших розвинених країн в основному змикається на превентивних заходах у частині інформування професійних учасників та споживачів фінансових послуг про підвищені ризики використання криптовалют, що не мають товарного забезпечення. Водночас, у таких країнах, як США [6], Японія [5], Норвегія [4] тощо, податковими органами чітко визначено, що криптовалюти не є платіжними засобами, однак у накопиченій формі вони є багатством власників і, таким чином, повинні оподатковуватися податком на власність (багатство). У Китаї державним структурам заборонено використовувати віртуальні валюти, а у Тайланді їх взагалі визнано нелегальними.

У країнах ЄС органи державної влади по-різному трактують сутність криптовалют. Наприклад, у Франції банкам дозволено здійснювати транзакції клієнтів у криптовалютах. У Голландії криптовалюти не підпадає під жодне з визначень грошей і тому не асоціюють їх із ними. Саме тому уряд вважає власністю особи, що повинна оподатковуватися податком на власність, що складає 25% [4]. Схожої точки зору і представники органів державної влади у Німеччині. В Угорщині використання криптовалют не заборонене, однак повідомляється про підвищені ризики їх використання, аналогічно позиції ЕВА.

На думку МNB (Національного банку Угорщини) [10], віртуальні валюти є наслідком негативного впливу фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., вони створені для того, аби бути альтернативою законним платіжним засобам, що знаходяться в обігу в банківській системі, придатні тільки для здійснення електронних платежів, не мають емітента, що підлягає державному регулюванню та нагляду, транзакції підтверджуються тільки самою криптосистемою, що ніким не регулюється.

Нацбанк Угорщини у своєму зверненні 2015 р. [18] вже прямо застерігає від використання криптовалют, що останнім часом особливо використовується в інтернет-

мережі у функціонуванні систем, що за своєю економічною природою подібні «фінансовим пірамідам».

Зрозуміло, що органи державного регулювання країн світу, у т. ч. України, приділяють підвищену увагу функціонуванню криптовалют. Про це свідчить обговорення цього питання на Міжнародному форумі платіжних розрахунків, що проводився у серпні 2015 р. у Стамбулі за ініціативою Світового Банку та Комітету з платежів та ринкових інфраструктур Банку міжнародних розрахунків, а також проведення Міжнародної конференції «Bitcoin Conference Kiev 2015», у т. ч. і за участі регуляторів ринків фінансових послуг. На Міжнародному форумі було відзначено, що на даний час міжнародними фінансовими установами й центральними банками не розроблені та не погоджені підходи до питань, пов'язаних з використанням віртуальних валют. Водночас, було відзначено, що використання віртуальних валют вимагає ретельного моніторингу з боку державних регуляторів й осмислення їх економічної природи. На думку представника Всесвітнього банку, моніторинг розвитку зазначеного феномена повинен бути компетенцією тих підрозділів центрального банку, які займаються платіжними системами та розрахунками [2].

В Україні позиція державних органів, стосовно використання криптовалют є доволі однозначною. Так, Національний банк України (НБУ) розглядає криптовалюту як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю, що не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки протирічить нормам українського законодавства. Регулятор також зазначає, що під час використання криптовалют існує фактор підвищеного ризику, пов'язаного з цією послугою, операцією або каналом постачання, зокрема анонімність операції (які можуть включати готівку), децентралізованість операції. Водночас міжнародне поширення таких платежів робить цю категорію послуг привабливою для протиправних дій, у тому числі відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму [3].

Своєю чергою, Нацкомфінпослуг, як регулятор ринків небанківських фінансових послуг, проводить лінію НБУ і застерігає фінансові установи та посередників фінансових послуг від операцій та володіння криптовалютами у зв'язку з ризиком втрати коштів, які використовуються в операції [1].

ВИСНОВКИ

У цілому, функціонування криптовалют як «псевдогрошових» засобів є новітнім викликом для органів державного регулювання ринків фінансових послуг як на національному, так і наднаціональному рівнях. Однак не слід забувати, що сучасний динамічний розвиток фінансових послуг у XXI сторіччі завдячується створенню електронних грошей, внаслідок чого люди, які раніше не були забезпечені фінансовими послугами, потрапили у сферу охоплення офіційної фінансової системи. Звичайно, регуляторним і директивним органам варто намагатися не плутати електронні гроші з віртуальними валю-

тами. Водночас їм не слід відмовлятися від досягнень у сфері регулювання, що забезпечили процвітання систем електронних грошей в умовах пруденційого регулювання на основі врахування ризиків і, можливо, інтерпретувати ці досягнення для криптовалюти. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інформаційне повідомлення учасникам ринку фінансових послуг щодо заборони використання та розповсюдження «віртуальної валюти/криптовалюти» (Bitcoin, Litecoin, Ripple, OneCoin та ін.) в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/news/1172.html>
2. НБУ дає зелений світ розвитку Bitcoin в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ru/news/-/359616/nbu-daet-zelenyj-svet-razvitiyu-bitcoin-v-ukraine>
3. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/крипто валюти» Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608
4. A bitcoin nem igazi pénz [Electronic resource]. – Mode of access : http://index.hu/tech/2013/12/16/a_bitcoin_nem_igazi_penz/
5. Adózni kell a bitcoin-kereskedés után Japában [Electronic resource]. – Mode of access : http://index.hu/tech/2014/03/05/adozni_kell_a_bitcoin-kereskedes_utan_japaban/
6. Amerikában megadóztatják a bitcoin [Electronic resource]. – Mode of access : http://index.hu/tech/2014/03/26/az-usa-ban_adozni_kell_a_bitcoin_utan/
7. EBA Opinion on 'virtual currencies' [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf>
8. European Central Bank. 2012. «Virtual Currency Schemes». October [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>
9. European Commission. 2009. European Commission Electronic Money Directive (2009/110/EC) [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/emoney/text/index_en.htm
10. Ezt mondják Matolcsyék a bitcoinról [Electronic resource]. – Mode of access : http://index.hu/gazdasag/2014/06/10/ezt_mondjak_matolcsyek_a_bitcoinrol/
11. Fenyvesi, R. Pénzügyi innovációk és az európai felügyeleti hatóságok szerepe / Fenyvesi Réka [Electronic resource]. – Mode of access : <http://mnb.hu/letoltes/fenyvesi-reka-penzugyi-innovaciok.pdf>
12. FinCEN (Financial Crimes Enforcement Network). 2013. «Application of FinCEN's Regulations to Persons Administering, Exchanging, or Using Virtual Currencies» [Electronic resource]. – Mode of access : http://fincen.gov/statutes_regs/guidance/html/FIN-2013-G001.html
13. Hern, A. (2013). Is Bitcoin about to ChangetheWorld? / Alex Hern // The Guardian, 25 November [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.theguardian.com/technology/2013/nov/25/is-bitcoin-about-to-change-the-world-peer-to-peer-cryptocurrency-virtual-wallet?CMP=fb_gu
14. Lee, T. B. 2013. 12 Questions about Bitcoin You Were Too Embarrassed to Ask / Lee Timothy B. // The Switch blogpost. Washington Post, 19 November [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.washingtonpost.com/blogs/the-switch/wp/2013/11/19/12-questions-you-were-too-embarrassed-to-ask-about-bitcoin/>
15. Rendkívül kockázatos a fogyasztóknak a Bitcoin [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/sajtoszoba/figyelemfelhivas-rendkivul-kockazatos-a-bitcoin>
16. Roubini, N. Bitcoin isn't a currency / Roubini Nouriel [Electronic resource]. – Mode of access : <https://twitter.com/Nouriel/status/442725510423248897>

17. Tarazi, M. (2010). Nonbank E-Money Issuers: Regulatory Approachesto Protecting Customer Funds/ Tarazi Michael & Breloff Paul // Focus Note 63. Washington, D.C.: CGAP, July [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Nonbank-E-Money-Issuers-Regulatory-Approaches-to-Protecting-Customer-Funds-Jul-2010.pdf>

18. Újabb kockázatok a fizetésre használható virtuális eszközök körében [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.mnb.hu/felugyelet/felugyeleti-keretrendszer/felugyeleti-hirek/hirek-ujdonsagok/sajtokozlemenye-ujabb-kockazatok-a-fizetesre-haszalható-virtualis-eszkozok-koreben>

REFERENCES

- "Abitcoinnemigazipenz".http://index.hu/tech/2013/12/16/a_bitcoin_nem_igazi_penz/
- "Adozni kell a bitcoin-kereskedés után Japában". http://index.hu/tech/2014/03/05/adozni_kell_a_bitcoin-kereskedes_utan_japaban/
- "Amerikában megadóztatják a bitcoin". http://index.hu/tech/2014/03/26/az-usa-ban_adozni_kell_a_bitcoin_utan/
- "EBA Opinion on 'virtual currencies'". <http://www.eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf>
- "European Central Bank. 2012. «Virtual Currency Schemes». October". <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>
- "European Commission. 2009. European Commission Electronic Money Directive (2009/110/EC)". http://ec.europa.eu/internal_market/payments/emoney/text/index_en.htm
- "Ezt mondják Matolcsyék a bitcoinról". http://index.hu/gazdasag/2014/06/10/ezt_mondjak_matolcsyek_a_bitcoinrol/
- Fenyvesi, R. "Penzugyi innovaciok es az europai felugyeleti hatóságok szerepe". <http://mnb.hu/letoltes/fenyvesi-reka-penzugyi-innovaciok.pdf>
- "FinCEN (Financial Crimes Enforcement Network). 2013. «Application of FinCEN's Regulations to Persons Administering, Exchanging, or Using Virtual Currencies)". http://fincen.gov/statutes_regs/guidance/html/FIN-2013-G001.html
- Hern, A. "Is Bitcoin about to ChangetheWorld?". http://www.theguardian.com/technology/2013/nov/25/is-bitcoin-about-to-change-the-world-peer-to-peer-cryptocurrency-virtual-wallet?CMP=fb_gu
- "Informatsiine povidomlennia uchasnykam rynku finansovykh posluh shchodo zaborony vykorystannia ta rozposviudzhennia «virtualnoi valiuty/kryптоvaliuty» (Bitcoin, Litecoin, Ripple, OneCoin ta in.) v Ukraini" [Announcement financial market participants to ban the use and dissemination of "virtual currency / cryptocurrency» (Bitcoin, Litecoin, Ripple, OneCoin etc.) In Ukraine]. <http://nfp.gov.ua/news/1172.html>
- Lee, T. B. "12 Questions about Bitcoin You Were Too Embarrassed to Ask". <http://www.washingtonpost.com/blogs/the-switch/wp/2013/11/19/12-questions-you-were-too-embarrassed-to-ask-about-bitcoin/>
- "NBU daet zelenyy svet razvitiyu Bitcoin v Ukraine" [National Bank gives the green light to the development of Bitcoin in Ukraine]. <http://news.finance.ua/ru/news/-/359616/nbu-daet-zelenyj-svet-razvitiyu-bitcoin-v-ukraine>
- "Roziasnennia shchodo pravomirnosti vykorystannia v Ukraini «virtualnoi valiuty/kryптоvaliuty» Bitcoin" [Clarification regarding the legality of use in Ukraine "virtual currency / cryptocurrency» Bitcoin]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608
- "Rendkivul kockazatos a fogyasztóknak a Bitcoin". <http://www.mnb.hu/fogyasztovedelem/sajtoszoba/figyelemfelhivas-rendkivul-kockazatos-a-fogyasztóknak-a-bitcoin>
- Roubini, N. "Bitcoin isn't a currency". <https://twitter.com/Nouriel/status/442725510423248897>
- Tarazi, M., and Breloff, P. "Nonbank E-Money Issuers: Regulatory Approachesto Protecting Customer Funds". <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Nonbank-E-Money-Issuers-Regulatory-Approaches-to-Protecting-Customer-Funds-Jul-2010.pdf>

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

© 2015 МАЦЕЛЮХ Н. П.

УДК 336.76

Мацелюх Н. П. Ринок цінних паперів та необхідність його збалансованого розвитку в сучасних умовах

Стаття присвячена проблемам забезпечення збалансованого розвитку ринку цінних паперів (ЦП). До дослідження сутності ринку ЦП застосовується кілька підходів: отождошення ринку цінних паперів та фондового ринку; тлумачення сутності ринку цінних паперів як сфери купівлі-продажу цінних паперів; тлумачення ринку цінних паперів як специфічної сфери фінансових відносин з приводу перерозподілу фінансових ресурсів через обіг цінних паперів. Обґрунтовано, що розвиток ринку ЦП залежить від низки передумов, у тому числі й від розвиненості та ефективності функціонування його інфраструктури, яка в Україні характеризується фрагментарністю та безсистемністю. Недоліки в розвитку ринку ЦП були обумовлені різними чинниками та призвели до розбалансування його розвитку. Збалансований розвиток ринку цінних паперів визначено як вектор, який передбачає підвищення ролі ринків ЦП у прискоренні їх обігу для нарощування капіталів як джерел фінансового забезпечення підприємств нефінансового сектора економіки. Обґрунтовано цілі та пріоритети, а також принципи збалансованого розвитку ринку цінних паперів. Доведено, які передумови для збалансованого розвитку ринку цінних паперів мають бути забезпечені на сучасному етапі розвитку економіки України.

Ключові слова: ринок цінних паперів, фондовий ринок, збалансований розвиток ринку цінних паперів.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 23.

Мацелюх Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту обліку, аналізу і аудиту, Національний університет державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпін, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: matseluch@bk.ru

УДК 336.76

UDC 336.76

Мацелюх Н. П. Рынок ценных бумаг и необходимость его сбалансированного развития в современных условиях

Статья посвящена проблемам сбалансированного развития рынка ценных бумаг (ЦБ). К исследованию сущности рынка ЦБ применяются несколько подходов: отождествление рынка ценных бумаг и фондового рынка; трактовка сущности рынка ценных бумаг как сферы купли-продажи ценных бумаг; определение рынка ценных бумаг как специфической сферы финансовых отношений по поводу перераспределения финансовых ресурсов через обращение ценных бумаг. Обосновано, что развитие рынка ЦБ зависит от ряда предпосылок, в том числе и от развития и эффективности функционирования его инфраструктуры, которая в Украине характеризуется фрагментарностью и бессистемностью. Недостатки развития рынка ЦБ обусловлены разными факторами и привели к разбалансированности его развития. Сбалансированное развитие рынка ценных бумаг определено как вектор, который предполагает повышение роли рынков ЦБ в ускорении их обращения для наращивания капиталов как источников финансового обеспечения предприятий нефинансового сектора экономики. Обоснованы задания и приоритеты, а также принципы сбалансированного развития рынка ценных бумаг. Доказано, какие предпосылки для сбалансированного развития рынка ценных бумаг должны быть обеспечены на современном этапе развития экономики Украины.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, сбалансированное развитие рынка ценных бумаг.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 23.

Мацелюх Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, директор Учебно-наукового інституту учета, анализа и аудита, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08200, Украина)

E-mail: matseluch@bk.ru

Matselukh N. P. Securities Market and the Need for its Balanced Development in the Current Context

The article is concerned with the problems of balanced development of securities market. In the study of nature of securities market were applied several approaches: identification of securities market with stock market; interpretation of the nature of securities market as a sphere of sale and purchase of securities; definition of securities market as a specific sphere of financial relations in terms of redistribution of financial resources through securities. It has been substantiated that development of securities market depends on a number of assumptions, including the development and performance of its own infrastructure, which in Ukraine is characterized by fragmentariness and unsystematic character. Disadvantages of the development of securities market are attributable to different factors, which have led to imbalances in its development. The balanced development of the securities market is defined as a vector, which involves enhancing the role of the securities markets in the accelerating their distribution to increase capitals as sources for financial support to enterprises in the non-financial sector. Tasks and priorities have been substantiated, as well as principles of the balanced development of securities market. It has been specified, which preconditions for a balanced development of securities market should be ensured at the present stage of development of the Ukrainian economy.

Key words: securities market, stock market, balanced development of the securities market.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 23.

Matselukh Natalia P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Director of the Educational and Research Institute of Accounting, Analysis and Audit, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Universytetska, 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine)

E-mail: matseluch@bk.ru

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

У фінансовій системі держави одне з чільних місць займає ринок цінних паперів як важлива сфера фінансових відносин та умовний сегмент фінансового ринку, який сприяє ефективному функціонуванню інших сфер і ланок фінансової системи країни. Для того, щоб глибше розкрити сутність ринку цінних паперів та його збалансованого розвитку, необхідно розглянути не тільки теоретичні підходи до тлумачення його сутності, але і місце та роль у структурі фінансового

ринку та в організації руху капіталів. Одне з головних завдань ринку цінних паперів полягає в забезпеченні гармонізації інтересів учасників цього ринку з урахуванням потреб розвитку економіки, тому розвиток ринку цінних паперів є однією з необхідних передумов активізації інвестиційної діяльності в країні та забезпечення економічного зростання.

В основі будь-якого ринку, у т. ч. фінансового та ринку цінних паперів, лежить співвідношення попиту

та пропозиції. Концепція дослідження ринку цінних паперів, яка ґрунтується на вивченні попиту і пропозиції на цінні папери, його збалансування, домінує у працях західних дослідників, зокрема у публікаціях Ф. Махлупа [1], який зазначає, що розбалансування попиту і пропозиції на цінні папери є однією з основних причин глибоких криз у фінансовому секторі, які вражають і реальний сектор економіки. Дослідження К. де Ної присвячені особливостям конкуренції на ринках цінних паперів в Європі [2], інтерес до яких був викликаний наростаючими дисбалансами в розвитку ринків цінних паперів країн – членів ЄС, а також необхідністю гармонізації регуляторного законодавства цих країн у сфері регулювання фінансових ринків в цілому та ринків цінних паперів зокрема. Пізніші дослідження також сфокусовані на ролі ринку цінних паперів у забезпеченні економічних агентів капіталом. Зокрема, цьому питанню присвячені праці Б. Блека [3]. Інший аспект досліджень проблем розвитку ринку цінних паперів лежить у площині державного регулювання ринків цінних паперів, а саме: ступеню втручання держави у різні процеси на фондових ринках. Цьому присвячені праці С. Чої та Е. Гузмана [4], А. Прітчарда [5], Е. Рока [6] та колективів аналітиків, які працюють у рейтингових агенціях та дослідних інститутах [7]. Т. Дженкінсон та Т. Рамадорай намагалися оцінити вплив державного регулювання ринків цінних паперів на процеси інвестування [8]. Загалом сучасні дослідження у сфері розвитку ринку цінних паперів та його регулювання так чи інакше пов'язані з основними аспектами збалансування розвитку локальних ринків цінних паперів в умовах глобалізації, гармонізації розвитку глобального ринку цінних паперів у контексті

ефективного перерозподілу інвестиційних потоків, мінімізації ризиків розвитку масштабних криз, спричинених дисбалансами фондових ринків. Однак питання сутності збалансованого розвитку ринку цінних паперів та його передумов залишається малодослідженим.

Метою статті є визначення сутності збалансованого розвитку ринку цінних паперів, обґрунтування його мети, принципів, пріоритетів та визначення основних передумов.

Вітчизняний ринок цінних паперів є порівняно молодим, його формування і розвиток відбувалося в умовах, відмінних від сучасних розвинених ринків цінних паперів. Такі особливості обумовили варіативність дослідження сутності ринку цінних паперів у публікаціях вітчизняних дослідників (табл. 1).

Як видно з визначень, представлених у табл. 1, до дослідження сутності ринку цінних паперів застосовується кілька підходів. Відповідно до першого підходу ринок цінних паперів ототожнюється з фондовим ринком. Слід зазначити, що такий підхід присутній і у вітчизняному законодавстві. Так, відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» фондовий ринок (ринок цінних паперів) – сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [15]. Такий підхід є звуженим, про що зазначає у своїх працях багато дослідників.

Іншим поширеним підходом є визначення ринку цінних паперів як частини фінансового ринку. Ринок цінних паперів пов'язаний із фінансовим ринком, однак його не можна вважати виключно його частиною. Функ-

Таблиця 1

Підходи до дослідження ринку цінних паперів у публікаціях вітчизняних вчених

Автор(-и)	Підхід
А. Куліш	Фондовий ринок є складною, багатоаспектною системою соціально-економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання з приводу руху частки суспільного капіталу у формі інвестиційних (фондових) цінних паперів [9]
О. Болдуєва	Фондовий ринок мало чим відрізняється від ринку цінних паперів за своїми функціями. Він, як і ринок цінних паперів, покликаний брати участь в організації процесу розміщення ресурсів [10]
В. Загорський	Відносини, що виникають в процесі залучення коштів шляхом розміщення й обігу цінних паперів, з приводу розподілу і перерозподілу частини вартості, яка створюється функціонуючими капіталами, що представлені цінними паперами [11, с. 37]
Б. Луців, О. Метлушко	Ринок цінних паперів як частина ринкового господарства країни, по-перше, категорія, яка характеризує систему економічних, правових та соціальних відносин, що мають товарний характер, пронизують фази відтворення суспільного виробництва, всі його ланки і ступені та регулюються ринковою кон'юнктурою, юридичними, правовими, морально-етичними та національними традиціями, а, по-друге – система механізмів здійснення угод, пов'язаних з рухом коштів від учасників ринку, що мають їх надлишок, до учасників, що відчувають їх дефіцит [12]
А. Демківський	Функціональна система фінансового ринку, яка сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, стимулює структурну перебудову економіки, підвищує добробут громадян за допомогою доходів від вкладання грошових ресурсів у цінні папери і вільне розпорядження доходами [13]
І. Школьник	Ринок цінних паперів – це такий розділ фінансового ринку, на якому за незначний час створюються необхідні умови та відбуваються швидка мобілізація, ефективний перерозподіл і раціональне розміщення фінансових ресурсів у соціально-економічному просторі держави з урахуванням інтересів та потреб суспільства шляхом здійснення емісій цінних паперів різними емітентами [14]

Джерело: складено автором.

ціонування і вплив ринку цінних паперів часто виходить за межі власне фінансового ринку, що необхідно враховувати при розробці механізмів регулювання ринку цінних паперів.

Ринок цінних паперів також розглядається з точки зору відносин купівлі-продажу цінних паперів. З таких міркувань ринок цінних паперів розглядається у вузькому розумінні – як майданчик, де здійснюється купівля-продаж цінних паперів, або у широкому – як складний механізм збалансування попиту і пропозиції на цінні папери та регулювання відносин між учасниками ринку цінних паперів у процесі здійснення операцій купівлі-продажу. З урахуванням поширення використання похідних та комбінованих цінних паперів сутність ринку цінних паперів можна визначити таким чином – це сфера торгівлі (розміщення і обігу) всіма формами фінансових інструментів, у тому числі і структурованих фінансових продуктів, через яку здійснюється переміщення фінансових ресурсів (коштів) від одного суб'єкта до іншого на засадах купівлі-продажу прав на їх використання на постійній (акціонерний капітал) або тимчасовій основі (позиковий капітал). Умовою існування і функціонування ринків цінних паперів є комбінована форма торгівлі, яка реалізується через фінансові послуги. Кінцевим фінансовим продуктом споживання на фінансовому ринку є роздрібний структурований фінансовий продукт.

Ефективність функціонування ринку цінних паперів як механізму збалансування попиту і пропозиції залежить від рівня розвитку його інфраструктури. У цьому контексті прослідковується тісний зв'язок між розвитком ринку цінних паперів та фінансового ринку. Як зазначає В. Опарін, дієвість фінансового ринку забезпечується розгалуженістю його інфраструктури та встановленням оптимального на даний момент структурного співвідношення між окремими сегментами цього ринку» [16]. Інфраструктура ринку цінних паперів пов'язана з інфраструктурою фінансового ринку, тому розбалансування векторів розвитку зазначених ринків у цьому контексті може негативно позначатися на розвитку ринку цінних паперів в цілому.

Центральне місце в інфраструктурі ринку цінних паперів належить фондовим біржам. За умови раціонального регулювання фондові біржі можуть виступити своєрідним каталізатором розвитку економіки, оскільки вони можуть сприяти перерозподілу капіталів між секторами економіки та встановлювати ринкову вартість на окремі види капіталу. В Україні розвиток фондових бірж характеризується фрагментарністю і безсистемністю. Про фрагментарність розвитку фондових бірж свідчить той факт, що за наявності 10 основних бірж активні торги здійснюються тільки на кількох з них (табл. 2).

Як видно з табл. 2, основні операції з торгівлі цінними паперами відбуваються на біржі «Перспектива» та ПФТС. Слід зазначити, що така тенденція спостерігається кілька років поспіль, і щодо причин її виникнення думки вчених розходяться. Так, Д. Бутенко вважає, що в такій ситуації є вина самих емітентів – акціонерних товариств, що з'явилися після приватизації та не надто прагнуть до вільного обігу власних акцій на ринку. Крім того,

вся наявна інфраструктура та система регулювання орієнтовані на великих емітентів, масштаби яких дозволяють працювати з ними іноземним інвесторам. Вагомим чинником також є відсутність ефективного захисту прав інвесторів у цінні папери, незацікавленість потенційних інвесторів придбавати цінні папери через низький рівень корпоративного управління [17]. І. Краснова до однієї з причин відносить проведення українськими компаніями IPO та SPO на зарубіжних біржових площадках [18]. Ми підтримуємо позицію зазначених вище вчених і вважаємо за потрібне додати, що проблеми ефективного захисту інвесторів породжені не тільки недосконалістю механізмів ринку цінних паперів, але й недосконалістю правових і ментальних норм специфікації прав власності. Крім того, варто зауважити, що проблеми розвитку інфраструктури ринку цінних паперів носять системний характер, їх вирішення потребує застосування як економічних, так і адміністративних регуляторів з урахуванням інших проблем розвитку ринку цінних паперів.

Проблеми розвитку ринку цінних паперів гальмують розвиток економіки в цілому, що обумовлює необхідність обґрунтування передумов для збалансованого розвитку ринку цінних паперів. Слід зазначити, що термін «збалансований розвиток» набув поширення з Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) і Всесвітнього саміту із збалансованого розвитку (Йоганнесбург, 2002 р.) [19]. За своєю сутністю поняття «збалансований розвиток» ототожнювалось зі стійким та сталим розвитком, що перекладались з англійського відповідника «*sustainable development*». За визначенням Комісії ООН, сталий розвиток – це «загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі» [20].

Детальне дослідження сутності збалансованого розвитку та його критеріїв проведене Д. Германом, який вважав, що сталий (збалансований) розвиток – це гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес всієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих країн нашої планети за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), коли в процесі неухильного інноваційного інтенсивного (а не екстенсивного) економічного розвитку країн одночасно позитивно вирішується комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками [21, с. 22–26]. У контексті розвитку ринку цінних паперів збалансованість передбачає не тільки гармонійний розвиток всіх секторів ринку цінних паперів, але і його позитивний вплив на розвиток інших секторів економіки.

В. Геєць, досліджуючи сутність збалансованого розвитку, зазначає що «обеспечение эффективного, сбалансированного и стабильного развития экономики предполагает высокую степень консолидации общества, развитой диалог между властью и народом, политической элитой и массами, различными социальными

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014 р., млн грн

Період	Біржі											Усього
	УФБ	КМФБ	ПФТС	УМВБ	ІННЕКС	ПФБ	УМФБ	Перспектива	СЄФ	УФБ	Усього	
Січень	178,36	370,57	6245,59	0,03	11,36	737,45	69,76	31699,23	30,60	493,03	39836,97	
Лютий	8,75	251,57	8070,54	5,16	3,09	131,12	4,78	37063,48	4,25	541,95	46084,69	
Березень	2,17	1551,42	3905,51	0,02	2,19	73,96	4,43	15012,47	27,70	589,05	21168,93	
Квітень	107,65	677,03	3240,1	0,02	1,33	1328,16	3,32	11967,3	78,29	685,68	18088,89	
Травень	4,59	217,61	6667,74	0,02	0,2	593,76	2,82	38017,56	13,8	590,92	46109,03	
Червень	5,85	833,97	10558,13	0,02	0,93	168,49	3,22	24243,85	33,97	677,45	36525,88	
Липень	4,02	436,3	6714,91	0,03	0,38	136,99	3,28	27001,38	14,99	994,53	35307,24	
Серпень	25,35	607,49	12645,93	0,02	0,82	471,12	4,14	113873,09	18,72	901,69	128548,38	
Вересень	2,45	796,81	12268,18	0,00	0,88	2519,78	3,28	77096,25	197,02	894,04	93778,7	
Жовтень	8,69	877,48	13949,64	0,0	0,57	3486,84	3,15	40112,46	22,5	846,95	59308,28	
Листопад	2,55	1001,97	6481,29	0,00	0,36	2132,17	8,42	30235,12	4,22	645,97	40511,77	
Грудень	106,44	2298,77	5133,17	255,07	5,2	959,46	8,06	44135,91	819,48	704,94	54426,50	
Всього	456,88	9921,41	95881,75	260,4	27,32	12739,29	118,66	490458,12	1265,53	8565,89	619695,25	
Частка у загальних обсягах торгів, %	0,07	1,6	15,47	0,04	0,004	2,06	0,02	79,15	0,20	1,38	100,00	

Джерело: звіт НКЦПФР.

и культурно-етнічними групами» [22]. У цьому контексті збалансований розвиток ринку цінних паперів передбачає збалансування інтересів держави та учасників ринку цінних паперів у частині перерозподілу фінансових ресурсів через механізм купівлі-продажу цінних паперів, у тому числі через механізми ціноутворення.

На сучасному етапі розвитку в Україні необхідним є забезпечення розвитку конкурентоспроможного ринку цінних паперів, який буде здатним забезпечити достатню кількість інвестиційних ресурсів підприємств. Виходячи з викладених вище міркувань, збалансований розвиток ринку цінних паперів є вектором, який передбачає підвищення ролі ринків цінних паперів у прискоренні обігу цінних паперів для нарощування капіталів як джерел фінансового забезпечення підприємств не фінансового сектору економіки. Схему збалансованого розвитку ринку цінних паперів представлено на рис. 1.

Збалансований розвиток ринку цінних паперів передбачає узгодження мети з пріоритетами та цілями збалансованого розвитку. Слід зазначити, що принципи цілісності, прозорості, законності, передбачуваності мають бути не декларативними, а реальними основами розвитку ринку цінних паперів.

Як зауважують вітчизняні фахівці, однією з умов досягнення та збереження конкурентоспроможності сучасного ринку цінних паперів є забезпечення фондовою біржею високого рівня ліквідності торгів через надання інвесторам максимально доступної кількості фінансових інструментів для диверсифікації напрямів інвестування, створення можливості реалізації учасниками ринку та інвесторами різноманітних стратегій інвестування та поведінки на біржовому ринку [17]. При цьому серед основних передумов вони називають зниження вимог до фінансового стану емітентів, цінні папери яких включаються у лістинг. На наш погляд, такий підхід є досить ризикованим, оскільки включення до лістингу емітентів з нестійким фінансовим станом підвищує рівень ризику біржових угод та знижує рівень довіри до ринку цінних паперів загалом. До того ж, застосування такого підходу буде порушувати принцип передбачуваності.

називають недовіру населення до ринку цінних паперів та його інструментів, недовіру до держави та її політики, низьку інформованість населення про можливості ринку цінних паперів, брак коштів для вкладання та низький рівень прибутковості цінних паперів. На сучасному етапі розвитку вітчизняного ринку цінних паперів вплив зазначених факторів є досить потужним, тому мотивація населення до участі в діяльності ринку цінних паперів є одним з першочергових завдань у частині вдосконалення його регулювання. Підсумовуючи, першочергові передумови збалансованого розвитку ринку цінних паперів України на сучасному етапі його розвитку зобразимо таким чином (рис. 2).

Передумови збалансованого розвитку ринку цінних паперів, представлені на рис. 2, мають бути в основі державної політики регулювання як ринку цінних паперів, так і фінансового ринку загалом. Забезпечення зазначених передумов дасть можливість перетворити вітчизняний ринок цінних паперів на активний майданчик купівлі-продажу цінних паперів не лише задля отримання спекулятивного прибутку, але і для здійснення довгострокових інвестицій.

ВИСНОВКИ

Таким чином, збалансований розвиток ринку цінних паперів передбачає не тільки стабільне нарощування його присутності в економіці, але й ефективну інтеграцію у міжнародні ринки цінних паперів. Крім того, збалансованим можна вважати тільки такий розвиток ринку цінних паперів, який забезпечує переливання фінансових ресурсів у сектор нефінансових корпорацій в обсягах, достатніх для забезпечення економічного зростання. Збалансований розвиток ринку цінних паперів має мету, яка має узгоджуватися з пріоритетами і цілями та ґрунтуватися на базових принципах збалансованого розвитку. Сучасний етап розвитку ринку цінних паперів не харак-

теризується як збалансований, для досягнення збалансованості необхідним є виконання основних передумов для бізнес-середовища і населення. Зазначені передумови пов'язані із забезпеченням інформаційної відкритості та ліквідності ринку цінних паперів. Перспективами подальших досліджень визначено аналіз чинників та протиріч збалансованого розвитку ринку цінних паперів. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Machlup, F.** The Stock Market, Credit, and Capital Formation / Fritz Machlup. – London-Edinburg-Glasgow : William hodge and company, 1940.
- 2. Di Noia, C.** (2001). Competition and Integration Among Stock Exchanges in Europe: Network Effects, Implicit Mergers and Remote Access / Carmine Di Noia // European Financial Management. – Volume 7, No. 1.
- 3. Black, B. S.** (2001). The Legal and Institutional Preconditions for Strong Securities Markets / Bernard S. Black // UCLA Law Review. – Volume 48.
- 4. Choi, S.** (1998). Portable Reciprocity: Rethinking the International Reach of Securities Regulation / Stephen Choi, Andrew T. Guzman // Southern California Law Review. – Volume 71.
- 5. Pritchard, A. C.** (2003), "Self Regulation and Securities Markets" / Adam C. Pritchard // University of Michigan, John M. Olin Center for Law and Economics. Working Paper. – No. 02-008.
- 6. Rock, E.** (2002). Securities Regulation As a Lobster Trap: A Credible Commitment Theory of Mandatory Disclosure / Edward Rock // Cardozo Law Review. – Vol. 23, Issue 675.
- 7. Deutsche Bank Research** (2005). Alternative Trading Systems: A Catalyst of Change in Securities Trading [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.dbresearch.fr/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000183368/Alternative+trading+systems%3A+a+catalyst+of+change+.pdf
- 8. Jenkinson, T.** (2008). Do Investors Value High Levels of Regulation? / Tim Jenkinson, Ramadorai Tarun // OFRC Working Papers Series. Oxford Financial Research Centre. Discussion Paper [Electronic resource]. – Mode of access : <https://ideas.repec.org/p/sbs/wpsefe/2008fe18.html>

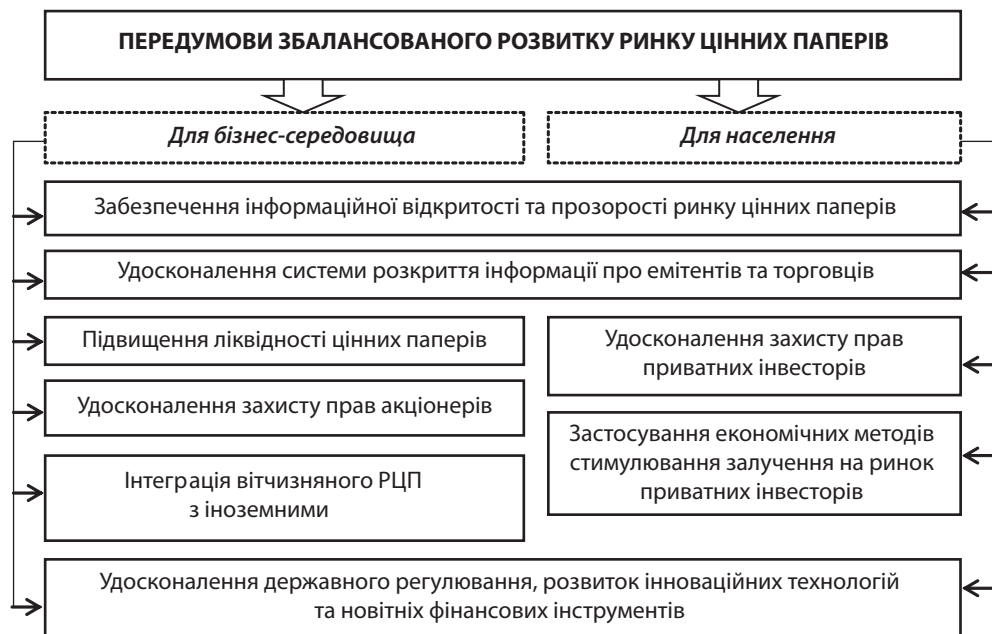


Рис. 2. Передумови збалансованого розвитку ринку цінних паперів

Джерело: побудовано автором.

9. Куліш О. Основні протиріччя фондового ринку: сутність та форми їх регулювання / О. Куліш // Наукові записки : зб. наук. праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – Вип. 16. – С. 214–216.

10. Болдуєва О. В. Визначення ринку цінних паперів як сегменту фінансового сектору України / О. В. Болдуєва // Ефективна економіка. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1742>

11. Загорський В. С. Проблеми становлення і функціонування ринку цінних паперів в перехідній економіці України : дис. ... д-ра екон. наук / В. С. Загорський. – Львів, 1996. – 426 с.

12. Луців Б. Л. Теоретико-методологічні основи дослідження ринку цінних паперів / Б. Л. Луців, О. В. Метлушко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – № 91. – С. 41–42.

13. Демківський А. В. Гроші та кредит : навчальний посібник / А. В. Демківський. – К. : Дакор, 2007. – 528 с.

14. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : Вид-во «Мрія», УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

15. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон від 23.02.2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – С. 1126–1153.

16. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2005. – 239 с.

17. Бутенко Д. С. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності торгівельної інфраструктури національного фондового ринку / Д. С. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013 – С. 117–120.

18. Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129–134.

19. Муциньська Н. Збалансований розвиток регіону: теоретичний аспект / Н. Муциньська // Ефективна економіка. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3383>

20. Концепт стійкого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток.

21. Daly, E. H. Beyond Growth. Economic Theory of Sustainable Development / E. Herman Daly. – Boston : Beacon press, 1994. – 264 p.

22. Геец В. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23–53.

23. Гончар М. С. Фондовий ринок і економічний ріст / М. С. Гончар. – К. : Обереги, 2001. – 826 с.

REFERENCES

“Alternative Trading Systems: A Catalyst of Change in Securities Trading” Deutsche Bank Research. http://www.dbresearch.fr/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000183368/Alternative+trading+systems%3A+a+catalyst+of+change+.pdf

Black, B. S. “The Legal and Institutional Preconditions for Strong Securities Markets”. *UCLA Law Review*, vol. 48 (2001).

Bolduieva, O. V. “Vyznachennia rynku tsinnykh paperiv iak sehmentu finansovoho sektoru Ukrainy” [Determination of the securities market as a segment of the financial sector of Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1742>

Butenko, D. S. “Rozvytok instrumentiv birzhovoho fondovoho rynku iak neobkhidna umova zabezpechennia konkurentospro-mozhnosti torhivelnnoi infrastruktury natsionalnogo fondovoho

rynku” [Development tools exchange stock market as a necessary condition to ensure the competitiveness of trade infrastructure of the national stock market]. *Finansova infrastruktura Ukrainy: problemy ta napriamky rozvytku*. Kyiv: Krynytsia, 2013.117-120.

Choi, S., and Guzman, A. T. “Portable Reciprocity: Rethinking the International Reach of Securities Regulation”. *Southern California Law Review*, vol. 71 (1998).

Di Noia, C. “Competition and Integration Among Stock Exchanges in Europe: Network Effects, Implicit Mergers and Remote Access”. *European Financial Management*, vol. 7, no. 1 (2001).

Demkivskiyi, A. V. *Hroshi ta kredyt* [Money and credit]. Kyiv: Dakor, 2007.

Daly, E. H. *Beyond Growth. Economic Theory of Sustainable Development*. Boston: Beacon press, 1994.

Geets, V. “Transformatsionnye preobrazovaniia v Ukraine: pereosmyslivaia proydennoe i dumaiia o budushchem” [Transformational changes in the Ukraine: evaluation and thinking about the future]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 3 (2006): 23-53.

Honchar, M. S. *Fondovyi rynek i ekonomichni rist* [The stock market and economic growth]. Kyiv: Oberehy, 2001.

Jenkinson, T., and Tarun, R. “Do Investors Value High Levels of Regulation?”. <https://ideas.repec.org/p/sbs/wpsefe/2008fe18.html>

Krasnova, I. V. “Fondovyi rynek v Ukraini: stan ta perspektivy rozvytku” [The stock market in Ukraine: state and prospects]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2014): 129-134.

“Kontsept stiikoho rozvytku” [The concept of sustainable development]. http://uk.wikipedia.org/wiki/Сталий_розвиток

Kulich, O. “Osnovni protyrichchia fondovoho rynku: sutnist ta formy ikh rehuliuвання” [The main contradiction of the stock market: the nature and forms of regulation]. *Naukovi zapysky*, no. 16 (2006): 214-216.

[Legal Act of Ukraine] (2006).

Lutsiv, B. L., and Metlushko, O. V. “Teoretyko-metodolohichni osnovy doslidzhennia rynku tsinnykh paperiv” [Theoretical and methodological bases of research in the securities market]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, no. 91 (2007): 41-42.

Mushchynska, N. “Zbalansovanyi rozvytok rehionu: teoretychnyi aspekt” [Balanced regional development: a theoretical aspect]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3383>

Machlup, F. *The Stock Market, Credit, and Capital Formation*. London – Edinburg – Glazgow: William hodge and company, 1940.

Oparin, V. M. *Finansova systema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty)* [The financial system of Ukraine (theoretical and methodological aspects)]. Kyiv: KNEU, 2005.

Pritchard, A. C. “Self Regulation and Securities Markets”. *University of Michigan, John M. Olin Center for Law and Economics. Working Paper*, no. 02-008 (2003).

Rock, E. “Securities Regulation As a Lobster Trap: A Credible Commitment Theory of Mandatory Disclosure”. *Cardozo Law Review*, vol. 23, no. 675 (2002).

Shkolnyk, I. O. *Finansovyi rynek Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku* [The financial market of Ukraine: Current State and Development Strategy]. Sumy: Vyd-vo «Mriia»; UABS NBU, 2008.

Zahorskyi, V. S. “Problemy stanovlennia i funktsionuvannia rynku tsinnykh paperiv v perekhidnii ekonomitsi Ukrainy” [Problems of formation and functioning of the securities market in a transition economy of Ukraine]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk*, 1996.

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА ПРИ САНАЦИИ И ЛИКВИДАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УКРАИНЕ

© 2015 ТОКАРЬ В. В.

УДК 338.22

Токарь В. В. Угрозы экономической безопасности государства при санации и ликвидации коммерческих банков в Украине

Целью статьи является идентификация угроз экономической безопасности государства и разработка рекомендаций по повышению уровня защиты интересов субъектов хозяйственной деятельности, а также физических и юридических лиц при проведении расчётно-кассовых операций в случае санации и ликвидации коммерческих банков в Украине. В статье проанализирована эффективность поддержания НБУ ценовой стабильности в Украине и предложен критерий её оценки. Усиление олигополистических тенденций; безработица банковских служащих; банкротство субъектов хозяйствования – клиентов коммерческих банков; потеря средств физическими лицами при проведении расчётно-кассовых операций; безнаказанность и выведение средств из проблемных банков владельцами, связанными лицами и управляющими определены как основные угрозы экономической безопасности государства в случае санации и ликвидации коммерческих банков в Украине. Обоснована актуальность трансформации системы гарантирования вкладов физических лиц в систему защиты интересов клиентов банков, которая в том числе предусматривает: уравнение в правах физических и юридических лиц – клиентов банков; изменение очередности удовлетворения требований кредиторов при ликвидации коммерческих банков; внеочередную выплату физическим и юридическим лицам при блокировании платежей от и на их имя.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, коммерческий банк, ликвидация, временная администрация, угрозы, система гарантирования вкладов, система защиты интересов клиентов, Фонд гарантирования вкладов.

Табл.: 9. **Формул.:** 3. **Библ.:** 13.

Токарь Владимир Владимирович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международных финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: tokarww@ukr.net

УДК 338.22

UDC 338.22

Токар В. В. Загрози економічній безпеці держави при санації та ліквідації комерційних банків в Україні

Метою статті є ідентифікація загроз економічній безпеці держави та розробка рекомендацій з підвищення рівня захисту інтересів суб'єктів господарської діяльності, а також фізичних та юридичних осіб при проведенні розрахунково-касових операцій у випадку санації та ліквідації комерційних банків в Україні. Проаналізовано ефективність підтримки НБУ цінової стабільності в Україні та запропоновано критерій її оцінки. Посилення олигополістичних тенденцій; безробіття банківських службовців; банкрутство суб'єктів господарювання – клієнтів комерційних банків; втрата коштів фізичними особами при проведенні розрахунково-касових операцій; безкарність та виведення коштів із проблемних банків власниками, пов'язаними особами та управліннями визначено як основні загрози економічній безпеці держави у випадку санації та ліквідації комерційних банків в Україні. Обґрунтовано актуальність трансформації системи гарантування вкладів фізичних осіб у систему захисту інтересів клієнтів банків, що в тому числі передбачає: вирівнювання в правах фізичних та юридичних осіб – клієнтів банків; зміну черговості задоволення вимог кредиторів при ліквідації комерційних банків; позачергову виплату фізичним та юридичним особами при блокуванні платежів від та на їхнє ім'я.

Ключові слова: економічна безпека держави, комерційний банк, ліквідація, тимчасова адміністрація, загрози, система гарантування вкладів, система захисту інтересів клієнтів, Фонд гарантування вкладів.

Табл.: 9. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 13.

Токар Володимир Володимирович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: tokarww@ukr.net

Tokar V. V. Threats to the Economic Security of the State in the Cases of Readjustment and Liquidation of Commercial Banks in Ukraine

The article is aimed at identifying threats to the economic security of the State and developing recommendations to improve the level of protection of the interests of economic entities, as well as natural and juridical persons when conducting cash transactions in the cases of readjustment and liquidation of commercial banks in Ukraine. The article analyzes efficiency of keeping price stability in Ukraine by the NBU, a criterion for evaluating this efficiency has been suggested. Strengthening the oligopolistic trends; unemployment of bank specialists; bankruptcy of economic entities – customers of commercial banks; loss of funds by individuals when conducting cash transactions; impunity and the excretion of funds from troubled banks by the owners, associated persons and managers have been identified as the major threats to the economic security of the State in the cases of readjustment and liquidation of commercial banks in Ukraine. Relevance of transformation of the system for guaranteeing of individuals' deposits into the system for protection of interests of the banks clientele has been substantiated, which also provides for: equation in the rights of individuals and legal entities – customers of banks; changing the order of creditors in the liquidation of commercial banks; extraordinary payments to natural persons and legal entities when blocking payments from and to their names.

Key words: economic security of the State, commercial bank, liquidation, temporary administration, threats, deposit guarantee system, system of protection of clients' interests, fund of deposit guarantees.

Tabl.: 9. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 13.

Tokar Volodymyr V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of International Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine)
E-mail: tokarww@ukr.net

Современное состояние банковской системы Украины вызывает обоснованное беспокойство учёных, экспертов-практиков и непосредственно клиентов и партнёров коммерческих банков. В первую очередь речь идёт о системе гарантирования вкладов физических лиц в Украине, которая дискриминирует

предпринимателей; сугубо формально защищает интересы клиентов при проведении расчётно-кассовых операций; оставляет широкий диапазон возможностей для выведения капиталов из проблемных банков владельцам и связанным лицам; а также не предусматривает реальной, в том числе финансовой, ответственности управ-

ляющих коммерческих банков за негативный результат их деятельности.

Создавшиеся условия практически каждодневного выявления проблемных и неплатёжеспособных банков государственные регуляторные структуры продолжают объяснять социально-экономической напряжённостью и геополитическим конфликтом, игнорируя откровенное несоответствие институционального базиса, в том числе нормативно-правового регулирования санации и ликвидации коммерческих банков в Украине, новым угрозам экономической безопасности государства.

Традиционно обширный массив исследований проблематики санации и ликвидации коммерческих банков посвящён особенностям функционирования системы гарантирования вкладов. В частности, Ю. Серпенинова, выступая за защиту только мелких вкладчиков, в качестве аргументов упоминает уменьшение финансовой нагрузки на банки и государство, а также уменьшение вероятности возникновения паники при массовом снятии вкладов [9, с. 212]. Спорным являются утверждения данного автора о том, что концентрация на проблемах только определённой категории клиентов коммерческих банков способствует поддержке социально-политической стабильности, учитывая, что в значительно худшем состоянии оказываются субъекты хозяйствования, создающие рабочие места. Дискуссионным пунктом позиции Ю. Серпениновой выступает косвенное преувеличение объективной способности физических лиц – предпринимателей и юридических лиц оценить финансовое состояние банка.

Преимуществом внедрения дополнительного страхования депозитов частными страховыми компаниями Д. Чеховский считает определение рисков и взносов отдельных банков непосредственно страховщиками. В то же время среди основных барьеров для такой новации в системе гарантирования вкладов данный исследователь указывает недостаточность ресурсов у страховщиков для страхования банковских депозитов; сложность оценки риска массового банкротства коммерческих банков; высокая вероятность одностороннего прекращения страхования при недопустимом с точки зрения страховщиков уровне рисков [13, с. 99]. Несмотря на указанные препятствия, сочетание частных и государственных гарантий способно укрепить доверие физических и юридических лиц к банковской системе Украины.

Недостаточность финансовых ресурсов Фонда гарантирования вкладов физических лиц (далее – Фонд) А. Череп и О. Кортаева предлагают компенсировать за счёт увеличения поступлений средств в Фонд и экономически обоснованного регулирования гарантиро-

ванной суммы вклада [12, с. 351], не обосновывая конкретных механизмов и методов достижения указанных рекомендаций.

В свою очередь Н. Ткаченко указывает на целесообразность дополнения системы показателей Фонда коэффициентом обеспеченности выплат, который рассчитывается как соотношение величины финансовых ресурсов фонда к общему объёму всех потенциально возможных обязательств коммерческих банков [10, с. 244], что потребует соответствующих изменений в формах и методах статистической отчётности.

В целом анализ последних тенденций в исследовании проблематики функционирования банковской системы обнаруживает необходимость активизации научной дискуссии о направлениях и методах усовершенствования механизма защиты прав и интересов клиентов коммерческих банков.

Целью статьи является идентификация угроз экономической безопасности государства и разработка рекомендаций по повышению уровня защиты интересов субъектов хозяйственной деятельности, а также физических и юридических лиц при проведении расчётно-кассовых операций в случае санации и ликвидации коммерческих банков в Украине.

Согласно ст. 99 Конституции Украины и ст. 6 Закона Украины «Про Национальный банк Украины» основной функцией Национального банка Украины (далее – НБУ) является обеспечение стабильности денежной единицы – гривни [2; 4]; при этом приоритетом является достижение и поддержка ценовой стабильности в государстве. НБУ в рамках своих полномочий содействует: финансовой стабильности, в том числе стабильности банковской системы; поддержанию стойких темпов экономического роста.

Теоретический и практический интерес представляет оценка эффективности выполнения функций НБУ. В течение 2005–2014 гг. ВВП Украины в ценах 2004 г. вырос на 6,0% (табл. 1), т. е. за этот период украинская экономика росла приблизительно по 1,2% по сравнению с предыдущим годом.

Концентрируясь исключительно на показателях ВВП и оставляя вне анализа другие важные макроэкономические показатели, необходимо признать неудовлетворительным 1,2% роста в год, учитывая стартовые позиции Украины и неукоснительность вектора европейской интеграции.

В нормативно-правовых актах отсутствуют объективные критерии поддержания НБУ ценовой стабильности. В данном контексте целесообразно имплементировать в Украине подходы Европейского Центрально-

Таблица 1

Индекс физического объёма ВВП Украины в 2005–2014 гг. (в ценах 2004 г.), %¹

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП	102,7	110,2	118,9	121,6	103,6	107,9	113,5	113,7	113,7	106,0

Примечания: ¹ – без учёта временно оккупированной территории Автономной Республики Крым (далее – АРК), г. Севастополя и части зоны проведения Антитеррористической операции (далее – АТО).

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [5].

го Банка (далее – ЕЦБ), а именно: пороговое значение уровня инфляции по группе потребительских товаров в среднесрочной перспективе не должно превышать 2,0% в год [1]. Анализ данного показателя в Украине в 2001–2014 гг. (табл. 2) показывает, что в среднем уровень инфляции за указанный период составил 9,9% в год, что превышает пороговое значение в среднем на 7,9% в год.

В сфере полномочий НБУ также находится обеспечение стабильности банковской системы. Количество коммерческих банков в Украине только за период 2010–2014 гг. уменьшилось со 176 до 163 (табл. 3), при этом один банк имел лицензию санационного банка. Среднее значение совокупных пассивов (остатков средств на конец периода) коммерческих банков в Украине составило 1,3 трлн грн, депозитов – 621,9 млрд грн, в том числе государственных нефинансовых корпораций – 24,5 млрд грн, других нефинансовых корпораций – 146,8 млрд грн; совокупная другая кредиторская задолженность за тот же период в среднем составляла 218,4 млрд грн.

С целью дальнейшей характеристики влияния уменьшения количества действующих коммерческих банков на экономическую безопасность государства необходимо оценить отдельные показатели за 2010–2014 гг. в расчёте на один банк (табл. 4). Среднее значение пассивов (остатков средств на конец периода) из расчёта на один коммерческий банк в Украине составило 7,488 млрд грн, депозитов – 3,581 млрд грн, в том числе государственных нефинансовых корпораций – 142 млн грн, других нефинансовых корпораций – 846 млн грн; совокупная другая кредиторская задолженность за тот же период на один банк составляла 1,258 млрд грн.

Процесс так называемого «очищения» банковской системы Украины продолжился и в период с 01.01.2015 г. по 01.11.2015 г., о чём свидетельствует сокращение количества участников Фонда с 161 до 128 [7]. Позитивные изменения от массовой ликвидации коммерческих банков в Украине наблюдается только в субъективных мнениях представителей НБУ, но об объективных угрозах экономической безопасности государства можно вести речь уже сейчас. Уменьшение количества игроков на рынке банковских услуг означает не столько консолидацию активов, сколько концентрацию рисков в случае банкротства крупных финансовых учреждений, что грозит очевидными негативными последствиями для национальной финансовой системы в целом. Ликвидация коммерческих банков регионального и местного значения уменьшает конкуренцию, а значит, увеличивает кредитные ставки и практически ликвидирует такие сегменты, как микрокредитование. Крупные коммерческие банки ориентированы на большой бизнес, что негативно отражается на качестве обслуживания физических лиц и представителей малого и среднего предпринимательства.

По состоянию на 11.09.2015 г. после сокращения персонала и ликвидации ряда банков численность персонала в 49 неплатёжеспособных коммерческих банках сократилась с 33,8 до 4,6 тыс. чел. [11], т. е. работу уже потеряли 29,2 тыс. банковских работников. Таким образом, появление каждого нового неплатёжеспособного коммерческого банка означает увеличение числа безработных в среднем на 596 человек с довольно-таки призрачными шансами найти новую работу в этой же сфере, принимая во внимание эффективность поиска Фондом инвесторов для санации коммерческих банков (табл. 5).

Таблица 2

Уровень инфляции по группе потребительских товаров и услуг в Украине в 2001–2014 гг., %¹

Год	Инфляция, %	Отклонение от целевого уровня ЕЦБ, процентные пункты
2001	6,1	4,1
2002	-0,6	-2,6
2003	8,2	6,2
2004	12,3	10,3
2005	10,3	8,3
2006	11,6	9,6
2007	16,6	14,6
2008	22,3	20,3
2009	12,3	10,3
2010	9,1	7,1
2011	4,6	2,6
2012	-0,2	-2,2
2013	0,5	-1,5
2014	24,9	22,9
Среднее значение, %	9,9	7,9

Примечания: ¹ – без учёта временно оккупированной территории Автономной Республики Крым (далее – АРК) и г. Севастополя.

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [5].

Таблица 3

**Отдельные совокупные показатели балансового отчёта депозитных корпораций (кроме НБУ) в 2010–2014 гг.
(остаток средств на конец периода, млн грн)¹**

Показатель	Год					Среднее значение
	2010	2011	2012	2013	2014	
Пассивы, в том числе	1 087 681	1 214 803	1 269 663	1 412 061	1 516 116	1 300 065
Депозиты, в том числе	464 300	553 001	628 214	738 274	725 663	621 890
Государственные нефинансовые корпорации	13 952	17 964	27 229	26 438	36 925	24 502
Другие нефинансовые корпорации	102 153	135 155	146 090	168 722	181 800	146 784
Другие секторы-резиденты	277 390	312 943	372 241	445 690	422 670	366 187
Нерезиденты	25 928	33 218	30 749	31 651	34 524	31 214
Другая кредиторская задолженность	185 131	214 457	222 622	219 313	250 403	218 385
Количество банков с банковской лицензией, ед.	176	176	1761	1801	1631	X

Примечания: ¹ – из них 1 банк имеет лицензию санационного банка.

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [6].

Таблица 4

**Отдельные показатели балансового отчёта депозитных корпораций (кроме НБУ) в среднем на один банк в 2010–2014 гг.
(остаток средств на конец периода, млн грн)¹**

Показатель	Год					Среднее значение
	2010	2011	2012	2013	2014	
Пассивы, в том числе	6 180	6 902	7 214	7 845	9 301	7 488
Депозиты, в том числе	2 638	3 142	3 569	4 102	4 452	3 581
Государственные нефинансовые корпорации	79	102	155	147	227	142
Другие нефинансовые корпорации	580	768	830	937	1 115	846
Другие сектора – резиденты	1 576	1 778	2 115	2 476	2 593	2 108
Нерезиденты	147	189	175	176	212	180
Другая кредиторская задолженность	1 052	1 219	1 265	1 218	1 536	1 258
Количество банков с банковской лицензией, ед.	176	176	1761	1801	1631	X

Примечания: ¹ – из них 1 банк имеет лицензию санационного банка.

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [6].

Таблица 5

**Коммерческие банки в сфере воздействия Фонда
гарантирования вкладов физических лиц в Украине по
состоянию на 01.11.2015**

Категория банков	Количество, ед.	Доля, %
Ликвидированы	31	32,0
В процессе ликвидации	56	57,7
С временной администрацией	9	9,3
Проданы инвесторам	1	1,0
Итого	97	100,0

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [7].

По состоянию на 01.11.2015 г. в сфере непосредственного воздействия Фонда оказались 97 коммерческих банков, среди которых только ПАО «АСТРА БАНК»

был продан инвестору AGRO HOLDINGS (UKRAINE) LIMITED. В процессе фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации находятся 65 коммерческих банков, что, исходя из отдельных показателей в среднем на один банк в 2010–2014 гг. (см. табл. 4), позволяет оценить возможные потери для национальной экономики в целом, в случае сохранения существующих механизмов «очищения» банковской системы (табл. 6).

С целью оценки угроз экономической безопасности государства в случае санации и ликвидации коммерческих банков в Украине необходим экскурс в нормативно-правовое регулирование. Согласно п. 1 ч. 5 ст. 36 Закона Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» (далее – Закон) во время действия временной администрации не удовлетворяются требования вкладчиков и других кредиторов банка [3]. В целом теоретически справедливое требование защиты коммерческих банков на практике превращается в дискриминацию предпринимателей и простых клиентов банков.

Таблица 6

Прогнозные оценки отдельных совокупных показателей коммерческих банков в процессе фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации по состоянию на 01.11.2015 г. (остаток средств, млн грн)

Показатель	Значение
Пассивы, в том числе	486 720
<i>Депозиты, в том числе</i>	232 765
Государственные нефинансовые корпорации	9 230
Другие нефинансовые корпорации	54 990
Другие сектора – резиденты	137 020
Нерезиденты	11 700
<i>Другая кредиторская задолженность</i>	81 770
Количество банков в процессе фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации, ед.	65

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [6, 7].

Достаточно привести реальные примеры жизненных ситуаций. Например, физическое лицо, не являющееся предпринимателем, осуществляет оплату коммунальных платежей в кассе коммерческого банка, получая в качестве подтверждения проведения операции квитанцию. В случае введения в коммерческий банк временной администрации до выполнения фактического перевода денег предприятию, осуществляющему предоставление коммунальных услуг, платёж блокируется. Последствиями для физического лица – добросовестного плательщика являются: необходимость ещё раз оплатить услуги уже в другом банке, который также не застрахован от введения временной администрации и ликвидации; получение при своевременном и грамотном оформлении заявления статуса кредитора шестой очереди (ч. 1 ст. 52 Закона) с призрачными шансами того, что активов коммерческого банка в случае его ликвидации хватит после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущих очередей.

Юридические лица, создающие рабочие места, дискриминируются ещё в большей степени. В случае блокировки платежа, например на оплату услуг, налогов и так далее, юридическое лицо становится кредитором восьмой очереди, а при наличии депозитов в коммерческом банке – седьмой. Возникают абсолютно абсурдные ситуации. Например, предприятие одновременно является вкладчиком (депозит), использующим также расчётный счёт, и должником коммерческого банка. В случае введения временной администрации данное предприятие не имеет доступа к своим счетам, но обязано выполнять условия кредитного договора.

Иерархия очерёдности, предусмотренная действующим законодательством, явно не соответствует современным условиям хозяйствования, скорости реализации активов коммерческих банков и их текущей стоимости. Вызывает сомнения целесообразность удовлетворять требования по заработной плате работников, которые несут прямую или косвенную ответствен-

ность за доведения коммерческого банка до состояния неплатёжеспособности, до того, как удовлетворены в полном объёме требования абсолютно всех клиентов банка. В особенности, если речь идёт об управляющих банками и руководителях кредитных отделов.

Логика касательно внеочередного обеспечения лишь части депозитов, а именно 200,0 тыс. грн (ч. 1 ст. 26 Закона), может быть понята как соотношение платы за риск и потенциального вознаграждения в виде процентов по депозитам. Но, в таком случае, внеочередную компенсацию своих средств должны получить клиенты коммерческих банков, которые проводили только расчётно-кассовые операции в коммерческом банке, как правило, без цели получения прибыли.

Ввиду отсутствия достоверной прямой статистики потенциальных потерь со стороны субъектов хозяйствования в случае санации и ликвидации коммерческих банков в Украине для оценки необходимо использовать косвенные методы. В 2010–2014 гг. в Украине в среднем насчитывалось 1,8 млн субъектов хозяйствования с объёмом реализованной продукции 4,2 трлн грн и 9,884 млн работников (табл. 7), т. е. усреднённый объект хозяйствования реализовывал продукцию на 2,346 млн грн и обеспечивал работой 5,5 чел.

Для оценки потенциальных банкротств субъектов хозяйствования целесообразно использовать формулу (1):

$$\text{Количество банкротств} = \Pi / O, \quad (1)$$

где Π – совокупные пассивы (депозиты, другая кредиторская задолженность) коммерческих банков в процессе фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации по состоянию на 01.11.2015 г. (см. табл. 6);

O – объём реализованной продукции (товаров, услуг) в среднем на одного субъекта хозяйствования (см. табл. 7).

Для оценки возможного количества безработных целесообразно использовать формулу (2):

$$\text{Количество безработных} = K \times Ч, \quad (2)$$

где K – количество банкротств как расчётная величина из формулы (1);

$Ч$ – количество занятых работников в среднем на одного субъекта хозяйствования (см. табл. 7).

Исходя из данных табл. 6 и табл. 7, потенциальные потери национальной экономики в виде угрозы закрытия предприятий и увеличения количества безработных составляют для государственных нефинансовых корпораций – ликвидация 3,9 тыс. субъектов хозяйствования и увеличение количества безработных на 21,6 тыс. человек; других нефинансовых корпораций – банкротство 23,4 тыс. субъектов хозяйствования и 128,9 тыс. человек соответственно (табл. 8). Другая кредиторская задолженность представляет особый интерес, так как в ней смешаны невыполненные обязательства по проведению платежей физических и юридических лиц, а также остатки на расчётных счетах юридических лиц и физических лиц – предпринимателей, поэтому оценка носит довольно условный и предварительный характер.

Отдельные показатели деятельности субъектов хозяйствования в Украине в 2010–2014 гг.¹

Год	Количество субъектов хозяйствования, ед.	Количество занятых работников		Объём реализованной продукции (товаров, услуг)	
		всего, тыс. чел.	в среднем на одного субъекта, чел.	всего, млн грн	в среднем на одного субъекта, млн грн
2010	2 183 928	10 772,7	4,9	3 596 646,4	1,647
2011	1 701 620	10 164,5	6,0	4 202 455,2	2,470
2012	1 600 127	9 957,6	6,2	4 459 818,8	2,787
2013	1 722 070	9 729,1	5,6	4 334 453,1	2,517
2014	1 932 161	8 796,7	4,6	4 459 702,2	2,308
Среднее значение	1 827 981	9 884,1	5,5	4 210 615,1	2,346

Примечания: ¹ – без учёта временно оккупированной территории АПК, г. Севастополя и части зоны проведения Антитеррористической операции (далее – АТО).

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [5].

Таблица 8

Потенциальные банкротства субъектов хозяйствования и потеря рабочих мест в результате фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации коммерческих банков по состоянию на 01.11.2015 г.

Категория	Количество субъектов хозяйствования, ед.	Численность персонала, чел.
Государственные нефинансовые корпорации	3 934	21 639
Другие нефинансовые корпорации	23 440	128 919
Другая кредиторская задолженность	34 855	191 703
Итого	62 229	342 261

Источник: составлено и рассчитано автором на основании данных [5–7].

Таким образом, в результате фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации коммерческих банков по состоянию на 01.11.2015 г. могут прекратить деятельность 27,3 тыс. – 62,2 тыс. субъектов хозяйствования, что приведёт к безработице 150,5 тыс. – 342,3 тыс. человек, не связанных с банковской деятельностью (см. табл. 8).

Для оценки возможных потерь физических лиц – клиентов, проводивших расчётно-кассовые операции в банке, в качестве ориентира можно взять 15,0 тыс. грн, предусмотренных в абзацах 2, 3 п. 4 ч. 6 Постановления НБУ «Об урегулировании ситуации на денежно-кредитном и валютном рынках Украины» как ограничение на переводы иностранной валюты по текущим валютным неторговым операциям по поручению физических лиц за пределы Украины [8]. Предварительную оценку количества пострадавших этой категории от введения временной администрации и ликвидации коммерческих банков целесообразно провести по формуле (3):

$$Kл = ДКЗ / Пл, \quad (3)$$

где $Kл$ – количество физических лиц – клиентов коммерческих банков, платежи на имя или от имени которых были заблокированы;

$ДКЗ$ – совокупная другая кредиторская задолженность коммерческих банков в процессе фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации по состоянию на 01.11.2015 г. (остаток средств, млн грн) (см. табл. 6);

$Пл$ – максимальный размер одноразового платежа в размере 15,0 тыс. грн, соответствующий абзацам 2, 3 п. 4 ч. 6 Постановления НБУ «Об урегулировании ситуации на денежно-кредитном и валютном рынках Украины».

Подставляя расчётные данные в формулу (3), получаем:

$$Kл = ДКЗ / Пл = (81\,770 \text{ млн грн}) / (15 \text{ тыс. грн / чел.}) = 5,451 \text{ млн чел.}$$

Таким образом, возможные потери от блокирования расчётно-кассовых операций в процессе фактической и потенциальной (временная администрация) ликвидации коммерческих банков угрожают до 5,45 млн человек.

Несмотря на отсутствие гарантирования вкладов со стороны Фонда связанным лицам, аудиторам и оценщикам, предусмотренные в ч. 4 ст. 26 Закона, существует легальная возможность выведения средств из коммерческого банка в период между отнесением его к категории проблемных до введения временной администрации и последующей ликвидации, что и происходит в реальности.

Исходя из вышеизложенного, основными угрозами экономической безопасности государства в процессе санации и ликвидации коммерческих банков в Украине являются усиление олигополистических тенденций; безработица банковских служащих; банкротство субъектов хозяйствования – клиентов коммерческих банков, потеря средств физическими лицами при прове-

дени расчётно-кассовых операций; безнаказанность и выведение средств из проблемных банков владельцами, связанными лицами и управляющими (табл. 9).

Для повышения уровня защиты интересов клиентов в случае санации и ликвидации коммерческих банков в Украине необходимо предусмотреть в Законе Украины «О Национальном Банке Украине» критерий поддержания ценовой стабильности на не выше 2,0% годовой инфляции по группе потребительских товаров и услуг, что соответствует практике ЕЦБ.

Ключевым в данном вопросе является принятие Закона Украины «О защите интересов клиентов коммерческих банков» на базе действующего Закона Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» с фундаментальными изменениями:

- ✦ уравнивать в правах физических лиц, в том числе предпринимателей, и юридических лиц, распространив на всех субъектов действие ч. 1 ст. 26 Закона Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» (далее – Закон) о гарантировании 200,0 тыс. грн с одновременным увеличением начального сбора в Фонд, предусмотренный в ч. 1 ст. 21 Закона до 2 процентов уставного капитала;
- ✦ гарантировать внеочередную компенсацию до 15,0 тыс. грн. физическим лицам и юридическим лицам, платежи от имени и на имя которых были блокированы, с одновременным введением сбора в размере 0,5 процента в пользу Фонда при проведении расчётно-кассовых операций физическими и юридическими лицами, что является аналогией нормы, предусмотренной ч. 1 ст. 22 Закона;
- ✦ распространить предусмотренные ограничения в случае введения временной администрации и ликвидации банков на выведение и гарантирования средств владельцев, связанных лиц, управляющих коммерческими банками, ауди-

торов и оценщиков, в случае отнесения коммерческих банков к категории проблемных, что позволит предотвратить выведение средств;

- ✦ внести изменения в очерёдность удовлетворения требований кредиторов, предусмотренных ч. 1 ст. 52 Закона, а именно: денежные требования по заработной плате, возникшие из обязательств банка перед работниками до принятия решения об отзыве банковской лицензии и ликвидации банка, из второй очереди перенести в последнюю, так как работники несут прямую или косвенную ответственность за результаты деятельности коммерческого банка. В случае введения такой нормы увеличится ответственность и внимательность банковских служащих, в особенности кредитных и маркетинговых отделов.

ВЫВОДЫ

Основными угрозами экономической безопасности государства в процессе санации и ликвидации коммерческих банков в Украине являются усиление олигополистических тенденций; безработица банковских служащих; банкротство субъектов хозяйствования – клиентов коммерческих банков, потеря средств физическими лицами при проведении расчётно-кассовых операций; безнаказанность и выведение средств из проблемных банков владельцами, связанными лицами и управляющими. С целью реальной стабилизации банковской системы Украины и укрепления к ней доверия необходимо: установить пороговое значение 2,0% годовой инфляции по группе потребительских товаров и услуг как критерий поддержания НБУ ценовой стабильности; уравнивать в правах физических и юридических лиц в вопросах гарантирования вкладов с одновременным увеличением первоначального сбора в Фонд гарантирования вкладов до 2 процентов уставного капитала коммерческого банка; гарантировать внеочередную компенсацию до 15,0 тыс. грн физическим лицам и юридическим лицам,

Таблица 9

Угрозы экономической безопасности государства при санации и ликвидации коммерческих банков в Украине

Угрозы	Возможные последствия
Олигополизация рынка банковских услуг	Ухудшение качества обслуживания в виду уменьшения уровня конкуренции; увеличение кредитных ставок и уменьшение депозитных; концентрация рисков банкротства и системных угроз
Безработица банковских служащих	Увеличение социальных выплат; увеличение сроков вынужденной безработицы
Банкротство субъектов хозяйствования – клиентов коммерческих банков	Уменьшение ВВП Украины; уменьшение налоговых поступлений; увеличение безработицы; массовая эмиграция предпринимателей; полная потеря доверия к банковской системе Украины; выведение денежных средств в оффшорные зоны
Потеря средств физическими лицами при проведении расчётно-кассовых операций	Ухудшение социально-экономической ситуации; увеличение числа исков в судебные инстанции, в том числе по правам человека; полная потеря доверия к банковской системе Украины; выведение денежных средств в оффшорные зоны
Безнаказанность и выведение средств из проблемных банков владельцами, связанными лицами и управляющими	Утрата доверия к банковской системе Украины; увеличение числа мошеннических схем в банковской сфере ввиду их финансовой эффективности; выведение средств в оффшорные зоны

Источник: составлено автором.

платежи от имени и на имя которых были блокированы, с одновременным введением сбора в размере 0,5 процента в пользу Фонда при проведении расчётно-кассовых операций; распространить предусмотренные ограничения в случае введение временной администрации и ликвидации банков на выведение и гарантирование средств владельцев, связанных лиц, управляющих коммерческими банками, аудиторов и оценщиков, в случае отнесения коммерческих банков к категории проблемных; внести изменения в очерёдность удовлетворения требований кредиторов, а именно: денежные требования по заработной плате, возникшие из обязательств банка перед работниками до принятия решения об отзыве банковской лицензии и ликвидации банка, из второй очереди перенести в последнюю.

Перспективными для дальнейших исследований являются оценка финансово-экономических результатов трансформации системы гарантирования вкладов физических лиц в систему защиты интересов клиентов коммерческих банков; усовершенствование методики оценки потерь национальной экономики в случае введения временной администрации и ликвидации коммерческих банков. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Monetary Policy of the European Central Bank [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/mopo/html/index.en.html>
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14/print1446461904749544>
3. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 р. № 4452-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17/print1446461904749544>
4. Конституція України. 28.06.1996 р. № 254к/96-вр [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр/print1446461904749544>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
7. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>
8. Постанова Національного Банку України від 03.06.2015 р. № 354 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0354500-15/print1447140858873107>
9. Серпенінова Ю. С. Обмеження системи гарантування вкладів / Ю. С. Серпенінова // Фінансовий простір. – 2014. – № 3 (15). – С. 211–214.
10. Ткаченко Н. В. Міжнародна практика побудови систем страхування депозитів / Н. В. Ткаченко // Фінансовий простір. – 2014. – № 4 (16). – С. 235–244.
11. Хвиля банкрутств залишила без роботи понад 29 тисяч банківських службовців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/finance/1121303-hvilya-bankrutstv-zalishila-bez-roboti-ponad-29-tisyach-bankivskih-službovtiv.html>

12. Череп А. В. Діяльність фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні / А. В. Череп, О. В. Коротаєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 345–352.

13. Чеховський Д. Б. Економічна природа гарантування банківських вкладів / Д. Б. Чеховський // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 26. – С. 95–100.

REFERENCES

- Cherep, A. V., and Korotaieva, O. V. "Dialnist fondu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib v Ukraini" [The Foundation Deposit Guarantee in Ukraine]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1, no. 2 (2013): 345-352.
- Chekhovskiy, D. B. "Ekonomichna pryroda harantuvannia bankivskykh vkladiv" [The economic nature guaranteeing bank deposits]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»*. Serii «Ekonomika», no. 26 (2014): 95-100.
- "Khvylia bankrutstv zalyshyla bez roboty ponad 29 tysiach bankivskykh sluzhbovtiv" [A wave of bankruptcies has left without work for more than 29 thousand bank employees]. <http://economics.unian.ua/finance/1121303-hvilya-bankrutstv-zalishila-bez-roboti-ponad-29-tisyach-bankivskih-službovtiv.html>
- [Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр/print1446461904749544>
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0354500-15/print1447140858873107>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17/print1446461904749544>
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14/print1446461904749544>
- "Monetary Policy of the European Central Bank". <https://www.ecb.europa.eu/mopo/html/index.en.html>
- Ofitsiyniy sait Natsionalnoho Banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>
- Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Ofitsiyniy sait Fondu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. <http://www.fg.gov.ua>
- Serpeninova, Yu. S. "Obmezhenia systemy harantuvannia vkladiv" [Restrictions deposit guarantee system]. *Finansovyj prostir*, no. 3 (15) (2014): 211-214.
- Tkachenko, N. V. "Mizhnarodna praktyka pobudovy system strakhuvannia depozytiv" [International practice of constructing deposit insurance]. *Finansovyj prostir*, no. 4 (16) (2014): 235-244.

КОМУНАЛЬНИЙ БАНК ЯК ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

© 2015 ЧЕРЕП А. В., ОСИПЕНКО С. О.

УДК 336.712

Череп А. В., Осипенко С. О. Комунальний банк як інвестиційна складова соціально-економічного розвитку територіальних громад

Мета даної статті полягає в обґрунтуванні доцільності заснування комунального банку та визначенні організаційно-функціональних засад його діяльності в умовах децентралізації влади в Україні. Визначено, що в Україні є досвід участі місцевих органів самоврядування та комунальних підприємств у формуванні капіталу банківських установ, проте, враховуючи напрацювання вітчизняних науковців, вважати такі установи комунальними банками не можна. Зважаючи на законодавчі зміни в напрямі посилення фінансової децентралізації, запропоновано організаційно-функціональні засади діяльності комунального банку. Обґрунтовано доцільність участі органів місцевого самоврядування та комунальних підприємств у формуванні статутного капіталу комунального банку в обсязі 50%. Визначено наявність значного потенціалу місцевих органів самоврядування, а також комунальних підприємств, установ та організацій у формуванні залучених коштів комунального банку. Запропоновано пріоритетні напрями діяльності комунального банку.

Ключові слова: комунальний банк, фінансова децентралізація, органи місцевого самоврядування, комунальні підприємства, адміністративно-територіальна реформа.

Рис.: 1. Бібл.: 10.

Череп Алла Василівна – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Запорізького національного університету (вул. Жуковського, 66, Запоріжжя, 69600, Україна)

E-mail: cherep.av.znu@gmail.com

Осипенко Світлана Олександрівна – асистент, кафедра фінансів та кредиту, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)

E-mail: sa_gutarina@mail.ru

УДК 336.712

UDC 336.712

Череп А. В., Осипенко С. А. Коммунальный банк как инвестиционная составляющая социально-экономического развития территориальных общин

Цель данной статьи заключается в обосновании целесообразности создания коммунального банка и определении организационно-функциональных основ его деятельности в условиях децентрализации власти в Украине. Определено, что в Украине есть опыт участия местных органов самоуправления и коммунальных предприятий в формировании капитала банковских учреждений, однако, учитывая наработки отечественных ученых, считать такие учреждения коммунальными банками не представляется возможным. Принимая во внимание изменения законодательной базы в направлении усиления финансовой децентрализации, предложены организационно-функциональные основы деятельности коммунального банка. Обоснована целесообразность участия органов местного самоуправления и коммунальных предприятий в формировании уставного капитала коммунального банка в объеме 50%. Определено наличие значительного потенциала у местных органов самоуправления, а также коммунальных предприятий, учреждений и организаций в формировании привлеченных средств коммунального банка. Предложены приоритетные направления деятельности коммунального банка.

Ключевые слова: коммунальный банк, финансовая децентрализация, органы местного самоуправления, коммунальные предприятия, административно-территориальная реформа.

Рис.: 1. Библ.: 10.

Череп Алла Васильевна – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Запорожского национального университета (ул. Жуковского, 66, Запорожье, 69600, Украина)

E-mail: cherep.av.znu@gmail.com

Осипенко Светлана Александровна – ассистент, кафедра финансов и кредита, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)

E-mail: sa_gutarina@mail.ru

Cherep A. V., Osypenko S. O. Communal Bank as an Investment Component of the Socio-Economic Development of Territorial Communities

The article is concerned with substantiation of feasibility of establishing a communal bank, and determination of organizational-functional framework of its activities in the context of power decentralization in Ukraine. It has been determined that in Ukraine has been experience of participating in the formation of capital of banking institutions by the local self-governing authorities along with utility enterprises, nevertheless, given the best practices of domestic scientists, considering such institutions as communal banks is not realistic. Taking into account the changes in the legislative framework to strengthen financial decentralization, the article proposes the organizational-functional framework for a communal bank. The expediency of participation by local self-governing authorities together with utility enterprises in the formation of the equity capital of communal bank in the amount of 50% has been substantiated. Presence of a large potential of local self-governing authorities as well as utility enterprises, institutions and organizations in the formation of attracted funds of communal bank has been determined. Some priority directions of activity of communal bank have been suggested.

Key words: communal bank, financial decentralization, local self-governing authorities, utility enterprises, administrative-territorial reform.

Pic.: 1. Bibl.: 10.

Cherep Alla V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Economics, Zaporizhzhya National University (vul. Zhukovskogo, 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)

E-mail: cherep.av.znu@gmail.com

Osypenko Svitlana O. – Assistant, Department of Finance and Credit, Tavria State Agrotechnological University (pr. Bohdana Khmelnytskoho, 18, Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)

E-mail: sa_gutarina@mail.ru

Зоглибленням процесів фінансової децентралізації та посиленням вимог громадськості до фінансової ефективності публічного сектора перед органами місцевого самоврядування постає завдання збільшувати обсяг та підвищувати якість надання громадських послуг за умов зменшення фінансової підтримки від центрального уряду.

Надання членам територіальних громад високоякісних громадських послуг потребує істотного розширення фінансових повноважень місцевих органів самоврядування на основі розбудови повноцінної системи місцевих фінансів. На сьогоднішній день місцеві фінанси в Україні зведено практично до однієї структурної складової – місцевих бюджетів, що значно послаблює рівень фінансового забезпечення місцевих органів влади.

Постійна нестача фінансових ресурсів не дозволяє органам місцевого самоврядування здійснювати інвестиції в місцеву інфраструктуру, оновлювати основні фонди комунальних підприємств, установ та організацій, що, відповідно, не може забезпечувати регіональний розвиток. У даних умовах місцеві органи самоврядування змушені шукати альтернативні, недорогі за своєю суттю та з мінімальним ступенем ризику, довготермінові джерела формування фінансових ресурсів. Залучити зазначені фінансові ресурси є можливим у результаті використання такого місцевого інституту, як комунальний кредит.

В умовах реалізації політики фінансової децентралізації влади розвиток інституту комунального кредиту та помірне зростання частки позикових коштів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчатиме про посилення фінансової незалежності місцевих органів самоврядування.

Проте використання місцевими органами самоврядування муніципальних запозичень, як одного з альтернативних джерел формування фінансових ресурсів, в Україні є фрагментарним і носить епізодичний характер.

Одним із кроків у напрямі посилення значення інституту комунального кредиту в структурі місцевих фінансів та розширення доступу місцевих органів самоврядування до кредитних ресурсів є створення спеціалізованої фінансової установи – *комунального банку*.

Питання відносно організації та функціонування комунального банку порушувалися в працях вітчизняних науковців. Так, Буцькою О. Ю. і Тимошенко О. В. [1] обґрунтовано доцільність створення та функціонування комунального (муніципального) банку, а також запропоновано набір критеріїв, що характеризують його особливості. Сторонянська І. З. [7] і Карпинець В. Й. [7; 8] визначили основні функції комунального банку та особливості активних та пасивних операцій. Проте, враховуючи законодавчі зміни, що спрямовані на посилення рівня фінансової децентралізації, виникає необхідність у визначенні організаційно-функціональних засад діяльності комунального банку в Україні як основи посилення інвестиційного розвитку територіальних громад.

Метою статті є обґрунтування необхідності створення комунального банку та визначення організаційно-функціональних засад його діяльності в умовах посилення децентралізації влади в Україні.

Згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування можуть створювати комунальні банки та інші фінансово-кредитні установи [5].

Як зазначають вітчизняні науковці, комунальний банк – це юридична особа, яка має право здійснювати банківську діяльність і контролюється органами місцевого самоврядування з метою ефективного використання і контролю коштів, які спрямовуються на соціальну інфраструктуру міста [3, с. 98].

Проте в нормах чинного законодавства відсутнє визначення категорії «комунальний банк». До того ж, у Законі України «Про банки і банківську діяльність» [4] не визначено особливостей організації комунального банку, відповідно, банківські установи, засновниками яких є органи місцевого самоврядування або комунальні підприємства, можуть створюватись у формі публічного акціонерного товариства або кооперативного банку.

Вітчизняними науковцями виділяється ряд характерних ознак, що дозволяють визначити особливості організації комунального банку, а саме:

- ✦ формування статутного капіталу за участі фінансових ресурсів муніципалітетів, муніципальних підприємств та інших суб'єктів місцевої економіки;
- ✦ виконання муніципальними органами ролі гарантів по зобов'язаннях муніципальних банків, оскільки фінансові ризики останніх страхуються стійкими та високодохідними активами – муніципальною нерухомістю й земельними ділянками в межах міста;
- ✦ здійснення діяльності, яка як правило, орієнтована на пріоритетні напрями розвитку муніципалітетів, за ініціативою яких вони були створені;
- ✦ обмеження функціонування муніципальних банків одним регіоном з метою ефективного використання фінансових ресурсів для фінансування потреб місцевого значення [1, с. 44–45].

Тобто, *комунальний банк* – це спеціалізована фінансово-кредитна установа, яка є комунальною власністю та діяльність якої спрямована не тільки на максимізацію прибутку, а й на зміцнення фінансових основ органів місцевого самоврядування.

Визначаючи певні особливості в організації та функціонуванні комунального банку, слід зазначити, що в Україні існує досвід участі місцевих органів самоврядування та комунальних підприємств в організації та діяльності банківських установ. Так, у 1993 р. було засновано банківську установу «Укркомунбанк», одним із акціонерів якого виступила обласна державна адміністрація Луганської області та міська адміністрація м. Луганськ.

ПАТ «Укркомунбанк» пропонував достатньо широкий спектр послуг і банківських продуктів. За час функціонування його клієнтами стали понад 8000 підприємств, серед них – найбільші компанії м. Луганськ та Луганської області та 75 000 клієнтів фізичних осіб [9].

ПАТ «Укркомунбанк» був надійним партнером м. Луганськ та Луганської області в реалізації найважли-

віших програм соціального та економічного розвитку. Проте, у результаті загострення політичної та економічної кризи, ПАТ «Укркомунбанк» було ліквідовано [9].

Також у 1993 р. розпочав свою діяльність банк «Хрещатик». Серед його засновників слід виділити департамент фінансів виконавчого органу Київської міської ради та комунальні підприємства м. Києва, яким у загальній сукупності належить понад 25% статутного капіталу банку. Проте стратегічною метою ПАТ «КБ «Хрещатик» є постійне розширення банківського бізнесу з метою посісти лідируючі позиції на основі гнучкої та адекватної до мінливого ринкового середовища системи управління банком. ПАТ «КБ «Хрещатик» має розгалужену мережу відділень у кожній області України [10].

Діяльність даних банків лише частково відповідає окресленим вище умовам організації та функціонування комунального банку, тому охарактеризувати зазначені банки як комунальні неможливо.

Ураховуючи підходи вітчизняних науковців [1; 3; 7; 8] щодо визначення особливостей організації комунального банку та змін в чинному законодавстві віднос-

но посилення фінансової децентралізації, вважаємо, що основним орієнтиром в діяльності комунального банку повинно бути, поряд з отриманням прибутку та збільшенням вартості капіталу банку, зміцнення фінансових основ місцевих органів самоврядування, фінансування розвитку об'єктів інфраструктури адміністративно-територіальних одиниць регіону.

Завдання, що постають перед комунальним банком, визначають певні особливості механізму формування та використання капіталу комунального банку (рис. 1).

Комунальні банки можуть здійснювати будь-який перелік активних і пасивних операцій з урахуванням потреб основних своїх клієнтів: комунальних підприємств, органів місцевого самоврядування, інших представників територіальної громади [3, с. 83].

Ресурсна база комунального банку повинна формуватися за рахунок таких основних джерел, як: власні, залучені та позикові кошти.

Організація банківської установи вимагає значних капіталовкладень, адже згідно з чинним законодавством

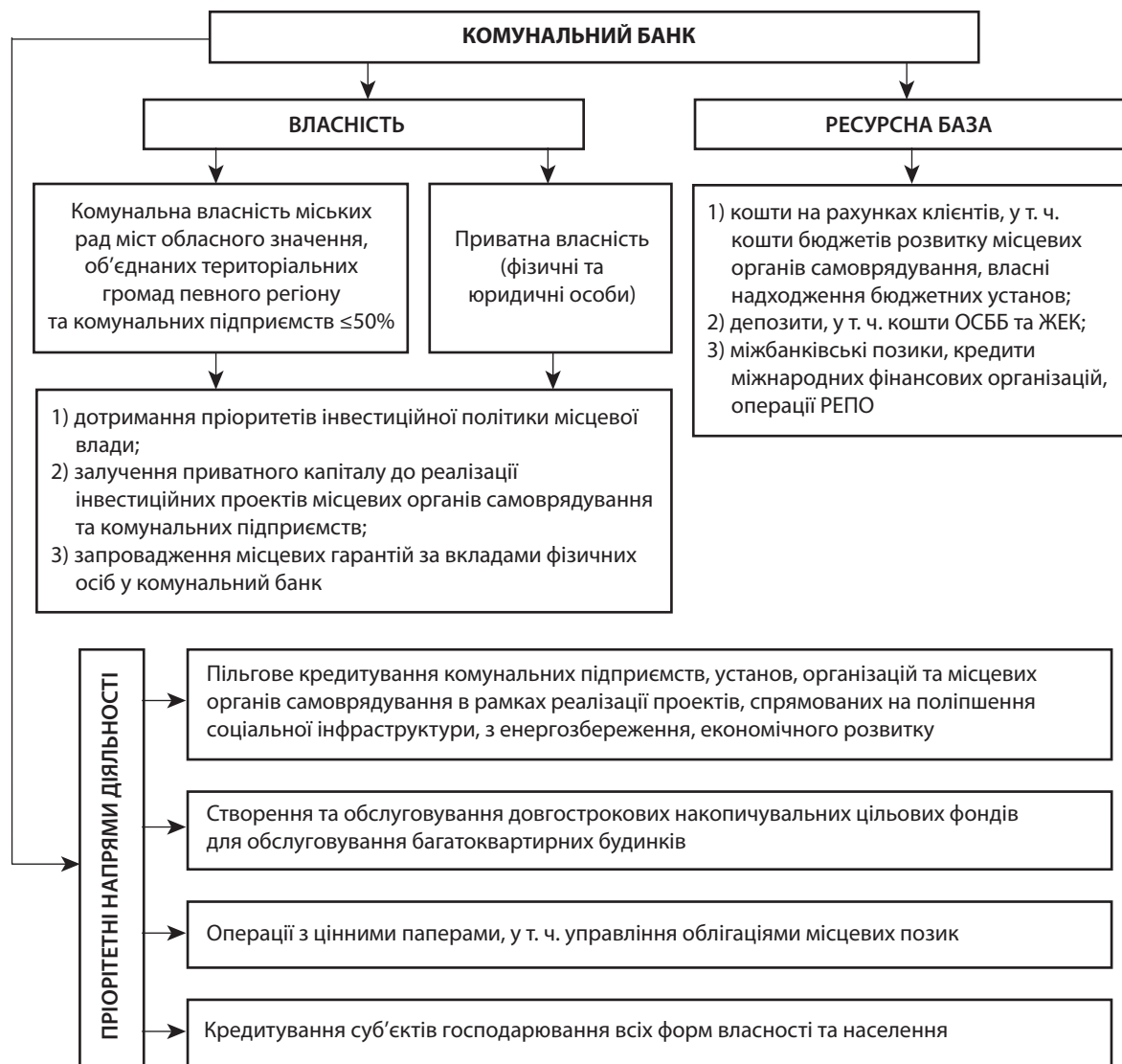


Рис. 1. Організаційно-функціональні засади діяльності комунального банку

Джерело: запропоновано авторами.

до юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, висувається вимога щодо розміру статутного капіталу, мінімальний розмір якого на момент державної реєстрації не може бути меншим 500 млн грн [4]. Відповідно, навіть фінансово спроможні територіальні громади мають достатньо обмежені можливості самостійно стати засновниками комунального банку.

На сьогоднішній день, згідно з положеннями Закону України «Про співробітництво територіальних громад» [6], громади міст, сіл, селищ мають можливість утворювати спільні підприємства, установи та організації комунальної форми власності. Зазначені положення надають можливість територіальним громадам, навіть з незначним рівнем фінансової спроможності, стати засновниками банківської установи. Проте, формування статутного капіталу комунального банку виключно за рахунок коштів органів місцевого самоврядування, на наш погляд, є неможливим.

Так, для створення комунального банку в м. Львів Карпинський В. Й. пропонує таку структуру статутного капіталу, а саме: 25% акцій повинні належати Європейському банку реконструкції та розвитку, оскільки входження міжнародної фінансово-кредитної установи в капітал банку, особливо на початку діяльності, сприятиме позитивному іміджу останнього; 25% – юридичним особам – резидентам, у тому числі банкам; 25% – фізичним особам – мешканцям міста; 25% безпосередньо міській раді [8, с. 195].

Ураховуючи зміни в організації адміністративно-територіального устрою країни та стійкі кризові явища на фінансовому ринку, вважаємо, що засновниками комунального банку повинні бути, перш за все, міські ради міст обласного значення, об'єднаних територіальних громад і комунальні підприємства певного регіону; по-друге, юридичні та фізичні особи. При цьому контроль за діяльністю комунального банку повинен належати саме органам місцевого самоврядування, адже це гарантуватиме виконання специфічного призначення даної фінансової установи.

Відповідно частка в статутному капіталі комунального банку органів місцевого самоврядування та комунальних підприємств повинна становити 50 і більше відсотків, аби мати, згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» можливість здійснювати вирішальний вплив на управління та/або діяльність юридичної особи шляхом прямого та/або опосередкованого володіння однією особою самостійно або спільно з іншими особами часткою в юридичній особі, що відповідає еквіваленту 50 чи більше відсотків статутного капіталу та/або голосів юридичної особи, або незалежно від формального володіння можливість здійснювати такий вплив на основі угоди чи будь-яким іншим чином [4].

Крім того, місцеві органи самоврядування – засновники комунального банку – повинні виступати гарантантами (у межах комунальної власності) за вкладками фізичних осіб у комунальний банк.

Залучення приватного капіталу до формування комунального банку, а саме: юридичних осіб – резидентів країни та фізичних осіб – членів територіальних громад

надаватиме їм можливість не лише отримувати прибутки, а й паралельно отримувати певний соціальний ефект. Адже комунальний банк фінансуватиме соціальні та інфраструктурні проекти саме регіону, де зареєстровані та мешкають засновники комунального банку.

Одним із найвагоміших джерел формування ресурсної бази комунального банку мають стати кошти на рахунках клієнтів, і в першу чергу – кошти бюджетів розвитку місцевих органів самоврядування та власні надходження бюджетних установ. У рамках посилення бюджетної незалежності та фінансової самостійності місцевих органів самоврядування положеннями Бюджетного кодексу України було визначено, що в разі відмови, за рішенням Ради АР Крим, відповідної місцевої ради, від казначейського обслуговування коштів у частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ, можуть здійснювати його лише в установах банків державного сектора [2]. Відповідно, таким банком можна визначити і комунальний банк.

Таким чином, на комунальний банк покладається здійснення контролю за правомочністю використання коштів бюджету розвитку органів місцевого самоврядування та власних надходжень бюджетних установ комунальної форми власності. Контроль буде здійснюватись як з боку органів місцевого самоврядування, в особі банківської установи, так і громадськістю.

При цьому слід зазначити, що в разі розміщення коштів місцевого бюджету на депозитах та/або обслуговування коштів місцевого бюджету в частині бюджету розвитку та власних надходжень бюджетних установ в установах банків обсяги тимчасових касових розривів за загальним фондом такого місцевого бюджету не покриваються за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку [2]. Дане положення вимагає від органів місцевого самоврядування посилення фінансової дисципліни щодо формування доходів місцевих бюджетів для запобігання виникненню касових розривів при виконанні місцевого бюджету. До того ж, це послабить розвиток «споживачьких настроїв» з боку місцевих органів самоврядування та стимулюватиме місцеву владу до нарощення власних доходів.

Засновниками комунальних підприємств, організацій та установ є безпосередньо місцеві органи влади, які зацікавлені в отриманні позикових коштів та додаткового прибутку у вигляді дивідендів від участі в капіталі комунального банку, тому цілком природно буде надати перевагу в обслуговуванні в даній фінансовій установі. Але при цьому комунальному банку необхідно створити певні конкурентні умови по відношенню до комерційних банків, які займають на ринку достатню вагомі та значимі позиції, а саме: створити достатню мережу представництва у регіоні, залучити висококваліфікованих працівників, розробити конкурентні банківські продукти, використовувати новітні види банківських послуг (Інтернет-банкінг, система «клієнт-банк») тощо. Крім того, це забезпечить залучення клієнтів інших форм власності.

Також важливим джерелом формування ресурсів банківської установи є залучені кошти у вигляді депозитних вкладів. Слід зауважити, що депозитні операції, які здійснюватиме комунальний банк, також будуть мати певні особливості.

На відміну від комерційних банків комунальний буде змушений розміщувати тимчасово вільні кошти як фізичних, так і юридичних осіб за дещо нижчими відсотковими ставками. Тобто дохідність даних операцій для клієнтів комунального банку буде нижчою, ніж у комерційних установах. Це зумовлено тим, що комунальний банк покликаний забезпечувати пільгове кредитування комунальних підприємств, установ, організацій та місцевих органів самоврядування в рамках реалізації проектів, спрямованих на поліпшення соціальної інфраструктури, з енергозбереження, охорони довкілля, соціально-економічного розвитку територіальних громад. Але, при цьому, вкладники комунального банку повинні враховувати той соціальний ефект від реалізації даних проектів, який ними буде додатково отримано в результаті розміщення тимчасово вільних коштів саме на депозитних рахунках комунального банку.

Ураховуючи зростаючу останнім часом недовіру громадян країни до банківського сектора і, як результат, масштабний відтік депозитів, слід зазначити, що комунальний банк є власністю територіальної громади, і гарантом по боргових зобов'язаннях банку виступатиме місцева громада в особі місцевих органів влади. Відповідно цей факт, на наш погляд, позитивно впливатиме на прийняття громадянами рішення щодо розміщення коштів на депозитах у комунальному банку.

Також значну увагу слід приділити особливому виду депозитів, які можуть залучатися комунальним банком від об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) і житлово-експлуатаційних контор (ЖЕК). Як зазначають Карпінєць В. Й. і Сторонянська І. З., «муніципальний банк має можливість відкриття цільових довгострокових накопичувальних програм для ОСББ та мешканців інших будинків за посередництвом ЖЕКів з метою усунення інфляційного знецінення вказаних коштів. При накопиченні достатньої суми в цих фондах банк здійснює розрахункові операції з метою реалізації цілей, визначених при створенні кожного фонду» [7, с. 98–99].

Зважаючи на складну ситуацію в житлово-комунальному секторі України, відкриття в комунальному банку довгострокових накопичувальних програм для ОСББ і ЖЕКів забезпечить не лише поповнення ресурсної бази банку, а й сприятиме підвищенню якості житлово-комунальних послуг.

Також одним із ефективних джерел формування ресурсної бази комунального банку є такий вид пасивних операцій, як залучення позикових коштів.

Міжбанківські позики для комунального банку також, як і для комерційних банків, можуть відігравати вагомий роль в підтриманні поточної ліквідності. Проте, зважаючи на специфічність комунального банку, отримувати міжбанківські позики доцільніше лише від Націо-

нального банку України, оскільки даний вид позик, що надають комерційні банки, буде набагато дорожчим.

Щодо інших форм залучення позикових коштів, то, враховуючи широкий спектр кредитних програм від міжнародних фінансових організацій (ЄБРР, ЄІБ, СБ і т. ін.) з підтримки розвитку місцевого самоврядування, проектів, спрямованих на підвищення енергоефективності в комунальному господарстві та поліпшення охорони довкілля, розвитку соціальної сфери країн з трансформаційною економікою, комунальний банк матиме можливість поповнювати свою ресурсну базу за рахунок залучення даних кредитних ресурсів. Співпраця комунального банку з міжнародними фінансовими організаціями в рамках фінансування зазначених програм і проектів надасть можливість залучити достатньо дешеві грошові ресурси.

Враховуючи особливості в організації пасивних операцій, які притаманні комунальному банку, слід зазначити, що активні операції також мають характерні особливості.

Як зазначалося вище, пріоритетними напрямками діяльності комунального банку є:

- ✦ пільгове кредитування комунальних підприємств, установ, організацій та місцевих органів самоврядування в рамках реалізації проектів, спрямованих на поліпшення соціальної інфраструктури, запровадження енергозберігаючих технологій у житлово-комунальному господарстві, економічного розвитку;
- ✦ операції з цінними паперами, у т. ч. управління облігаціями місцевих позик. Особлива увага повинна приділятися формуванню інвестиційної стратегії з урахуванням особливостей та потреб місцевих органів влади, отримання консультацій фахівців з операцій на фондовому ринку тощо;
- ✦ створення та обслуговування довгострокових накопичувальних цільових фондів для обслуговування багатоквартирних будинків;
- ✦ кредитування суб'єктів господарювання всіх форм власності та населення. Пільги по кредиту можуть надаватися у випадку, якщо інвестиційний проект має вагоме значення для зміцнення соціально-економічного потенціалу регіону.

Отже, для активних операцій комунального банку притаманне отримання незначних прибутків, що, відповідно, вимагає більш раціонального та виваженого розподілу ризиків за всіма видами операцій.

ВИСНОВКИ

Визначивши організаційно-функціональні засади діяльності комунального банку, слід зазначити, що організація даного фінансового інституту вимагає значних фінансових витрат з боку органів місцевого самоврядування, які мають достатньо обмежену дохідну базу. Але при цьому органи місцевого самоврядування та комунальні підприємства, організації, та установи постійно потребують додаткових фінансових ресурсів і позичають їх на внутрішньому та зовнішньому фінансо-

вих ринках, що також вимагає додаткових витрат з боку місцевої влади на обслуговування даних позик.

Отже, організація комунального банку забезпечить органам місцевого самоврядування та комунальним підприємствам певного регіону більш широкий доступ до кредитних ресурсів, що позитивно впливатиме на зміцнення їх фінансових основ. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Буцька О. Ю. Комунальний банк як інститут сприяння соціально-економічному розвитку територіальних громад / О. Ю., Буцька, О. В. Тимошенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 20. – С. 44–46.

2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

3. Герасименко Н. О. Комунальні банки: реалії і перспективи правового регулювання / Н. О. Герасименко // Економіка та право. – 2013. – № 2. – С. 82–86.

4. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 01.12.2000 р. № 2121-111 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>

6. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17.06.2014 р. № 1508-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>

7. Карпинець В. Й. Муніципальний банк в системі управління фінансовими потоками великого міста / В. Й. Карпинець, І. З. Сторонянська // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 96–105.

8. Карпинець В. Й. Формування капіталу та організаційної структури управління муніципального банку (на прикладі міста Львова) / В. Й. Карпинець // Вісник Університету банків-

ської справи Національного банку України. – 2012. – № 2. – С. 193–197.

9. Офіційний сайт ПАТ «Укркоммунбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.abucb.com>

10. Офіційний сайт КБ «Хрещатик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.xcitybank.com.ua/zagalna-informaciya/>

REFERENCES

Butska, O. Yu., and Tymoshenko, O. V. "Komunalnyi bank yak instytut spriannya sotsialno-ekonomichnomu rozvytku terytorialnykh hromad" [Communal Bank as an institution promoting social and economic development of communities]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 20 (2013): 44–46.

Herasymenko, N. O. "Komunalni banky: realii i perspektyvy pravovoho rehuliuвання" [Public banks: realities and perspectives of legal regulation]. *Ekonomika ta pravo*, no. 2 (2013): 82–86.

Karpinets, V. I., and Storonianska, I. Z. "Munitsypalny bank v systemi upravlinnia finansovymy potokamy velykoho mista" [Municipal Bank in the management of financial flows of the city]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2012): 96–105.

Karpinets, V. I. "Formuvannya kapitalu ta orhanizatsiinoi struktury upravlinnia munitsypalnoho banku (na prykladi mista Lvova)" [Capital formation and organizational structure of the municipal bank (for example, Lviv)]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 2 (2012): 193–197.

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

Ofitsiyniy sait PAT «Ukrkommunbank». <http://www.abucb.com>

Ofitsiyniy sait KB «Khreshchatyk». <https://www.xcitybank.com.ua/zagalna-informaciya/>

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У БАНКУ

© 2015 ГНЕДКОВ А. В.

УДК 657.9

Гнедков А. В. Особливості обліку факторингових операцій у банку

У статті проаналізовано теоретичні та практичні аспекти обліку операцій з факторингу. Узагальнено теоретичні дослідження та розроблено науково обґрунтовані рекомендації щодо здійснення бухгалтерського обліку факторингових операцій у банках. Визначено чотири групи факторингових послуг: класичні факторингові послуги; факторингові послуги без попереднього фінансування; послуги міжнародного факторингу; додаткові факторингові продукти. Визначено основні переваги використання факторингу для підприємств: одержання додаткового прибутку, економія на невикористаних витратах, економія в закупівлі товарів, захист від втрат при несвоєчасній оплаті дебіторами, можливість управління дебіторською заборгованістю. Крім того, визначено переваги надання факторингових послуг для банків. Запропоновано власне бачення обліку факторингових операцій.

Ключові слова: факторинг, кредитування, бухгалтерський облік, банк, дебіторська заборгованість, підприємство.

Бібл.: 15.

Гнедков Артур Вікторович – кандидат економічних наук, в. о. декана факультету економіки і фінансів, Донбаський державний технічний університет (пр. Леніна, 84, Лисичанськ, Україна)

E-mail: artur.gnedkov@gmail.com

УДК 657.9

UDC 657.9

Гнедков А. В. Особенности учета факторинговых операций в банке

В статье проанализированы теоретические и практические аспекты учета операций по факторингу. Обобщены теоретические исследования и разработаны научно обоснованные рекомендации по ведению бухгалтерского учета факторинговых операций в банках. Определены четыре группы факторинговых услуг: классические факторинговые услуги; факторинговые услуги без предварительного финансирования; услуги международного факторинга; дополнительные факторинговые продукты. Определены основные преимущества использования факторинга для предприятий: получение дополнительной прибыли, экономия на неоправданных затратах, экономия при закупке товаров, защита от потерь при несвоевременной оплате дебиторами, возможность управления дебиторской задолженностью. Кроме того, определены преимущества предоставления факторинговых услуг для банков. Предложено собственное видение учета факторинговых операций.

Ключевые слова: факторинг, кредитование, бухгалтерский учет, банк, дебиторская задолженность, предприятие.

Библ.: 15.

Гнедков Артур Викторович – кандидат экономических наук, в. о. декана факультета экономики и финансов, Донбасский государственный технический университет (пр. Ленина, 84, Лисичанск, Украина)

E-mail: artur.gnedkov@gmail.com

Hnedkov A. V. The Accounting Features of Factoring Operations in the Bank

The article analyzes the theoretical and practical aspects of accounting for factoring operations. Results of theoretical studies have been summarized, scientifically substantiated recommendations on accounting for the factoring transactions in banks have been developed. Four groups of factoring services have been identified: classic factoring services; factoring services without prior funding; international factoring services; additional factoring products. The main benefits of using factoring for enterprises have been identified: gaining additional profits, saving on unnecessary costs, saving in the procurement of goods, protection from losses upon untimely paying by debtors, possibility of management of accounts receivable. In addition, advantages of providing factoring services for banks have been identified. An own vision of the accounting for factoring operations has been offered.

Key words: factoring, crediting, accounting, bank, accounts receivable, enterprise.

Bibl.: 15.

Hnedkov Artur V. – Candidate of Sciences (Economics), Acting Dean of the Faculty of Economics and Finance, Donbas State Technical University (pr. Lenina, 84, Lysychansk, Ukraine)

E-mail: artur.gnedkov@gmail.com

У Законі України «Про банки та банківську діяльність» [1, ст. 49] факторинг визначається як банківська операція, що передбачає придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги і взяття на себе ризику виконання таких вимог і приймання платежів. Одночасно кредитна операція [1, ст. 47] передбачає надання клієнтам коштів у тимчасове користування або прийняття зобов'язань про надання коштів за певних умов, а також надання гарантій, поручительств, авалів, проведення факторингових операцій тощо. Враховуючи, що офіційно затвердженої методології обліку факторингових операцій на сьогодні немає, автор пропонує власне бачення такого обліку.

Теоретичні та практичні аспекти обліку операцій з факторингу були висвітлені в статтях і працях Кузнецова М. В. [2], Б. З. Гвоздева [3, с. 5], Н. А. Новосолової [4, с. 385], Москаленка А. [5], Кролівецької Л. В. [6], Федосової О. [7], Сенища П. М., Ричаківської В. І. [8], І. О.

Школьника [9] та інших. Достатньо уваги питанню висвітлення основ і понять факторингу та договорів факторингу присвячено навіть у Цивільному [10, ст. 1077] та Господарському [11, ст. 350] кодексах України.

В основу теоретичної бази дослідження правової основи факторингу і проблем ефективності його здійснення та управління ризиками їх проведення закладено роботи таких дослідників, як Адамова К. Р., Завідов Б. Д., Гусев О. Б., Русакова М. В., Орехов С. А. та інших.

Вивчаючи тему про роль факторингу в економіці, закордонні економісти найбільшу увагу приділяють визначенню сутності та правової природи факторингу та його класифікації, але недостатньо висвітлюють питання актуальності виконання факторингових послуг і механізму їх здійснення і обліку в практичному сьогоденні.

Таким чином, недостатність вивчення й актуальність подальшого аналізу питання здійснення факторингу визначили мету і завдання даного дослідження.

У статті автор намагатиметься:

- ✦ розкрити сутність факторингу як економічної категорії;
- ✦ дослідити місце і роль факторингових операцій у системі кредитних відносин;
- ✦ виявити тенденції розвитку факторингу в Україні;
- ✦ визначити найпростіший механізм обліку факторингових операцій для фактора.

Мета статті – систематизація теоретичних і методичних аспектів суті факторингових операцій з метою уточнення їх поняття і класифікації задля правильного обліку видів факторингу та критична оцінка практики бухгалтерського обліку факторингових операцій з позицій удосконалення облікового процесу в умовах діючого законодавства. Також автор прагне у статті зробити узагальнення теоретичних досліджень і розробити науково обґрунтовані рекомендації щодо здійснення бухгалтерського обліку факторингових операцій в банках.

У розробці кредитної політики більшості українських банків проведення факторингових операцій взагалі не розглядається як кредитна операція, що автор вважає достатньо серйозною помилкою, особливо в теперішній час, коли більшість банків згорнуло кредитні програми по наданню традиційних форм кредитів. Як було сказано вище, методологія обліку таких операцій відсутня, тому дослідження буде зведене до пошуку шляхів обліку факторингових операцій при різних видах факторингу і на різних етапах їх проведення.

Існує декілька визначень поняття «факторинг». У англійському походженні це – «посередник, агент». А. М. Мороз дає визначення факторингу як «операції, яка поєднує в собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Фактично банк (факторингова компанія) купує рахунки-фактури постачальника за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги [12]».

Специфіка факторингових операцій обумовлена притаманними їм рисами кредитних і одночасно фінансових відносин. Факторинг проявляється як комплексна послуга, що включає фінансування боргових вимог, страхування кредитних ризиків і ризиків ліквідності при комерційному кредитуванні, облік і управління дебіторською заборгованістю, бухгалтерський та консалтинговий супровід.

Можна виділити чотири групи факторингових послуг:

- 1) класичні факторингові послуги;
- 2) факторингові послуги без попереднього фінансування;
- 3) послуги міжнародного факторингу;
- 4) додаткові факторингові продукти (супровід факторингової операції фактором).

Якщо класифікувати факторинг саме за такими групами, то в найзагальніших рисах кожен групу можна охарактеризувати таким чином.

1. Класичні факторингові послуги. У теперішній час існує досить багато спроб визначення терміна «класичний факторинг». Ці спроби коливаються від купівлі безнадійних боргів до дострокового врахування векселів, але автор вважає більш вірним визначення «класичного факторингу», надане у Конвенції УНІДРУА, що проходила в Канаді (м. Оттава) 28 травня 1988 р. і яке вступило в силу в 1995 р. за міжнародними факторинговими операціями:

- ✦ постачальник має і повинен уступити Фактору (фінансовому агенту) права вимоги, що впливає з контрактів з продажу товарів, що укладені між постачальником і його замовниками (дебіторами), за виключенням тих, що відносяться до товарів, що закуплені в основному для їх власного, сімейного або домашнього користування;
- ✦ фактор повинен прийняти на себе не менше двох таких обов'язків:
 - а) фінансування постачальника;
 - б) ведення обліку за правами вимоги;
 - в) інкасація дебіторської заборгованості;
 - г) захист від неплатоспроможності дебіторів [13].

Таким чином, враховуючи перелік послуг, що надаються Фактором Постачальнику, слід казати не про факторинг, а про комплекс послуг, що називаються факторинговими послугами.

2. Факторингові послуги без попереднього фінансування. Факторинг з попередньою оплатою передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки їх буде надано фактору, фактично фактор здійснює кредитування постачальника в той час, як факторинг без попередньої оплати передбачає зобов'язання оплатити передані постачальником розрахункові документи на зафіксовану в договорі дату, як правило, в день оплати документів боржниками.

3. Послуги міжнародного факторингу. У той час, коли внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни, при зовнішньому факторингу суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн.

У міжнародній торгівлі використовується чотири моделі факторингу:

- ✦ двофакторний;
- ✦ прямий імпортерський;
- ✦ прямий експортерський;
- ✦ back-to-back.

Двофакторна модель дозволяє розділити функції і ризики між імпортер-фактором, що знаходиться в країні імпортера, та експортер-фактором, що знаходиться в країні експортера.

Прямий імпортерський факторинг має на меті забезпечення платежів. Він має сенс тільки в тому випадку, коли експорт виконується в одну країну. Якщо експортер має контрагентів у багатьох країнах, то укладання факторингової угоди з факторинговою компанією своєї країни буде більш вигідним, ніж укладання кількості прямих угод з факторинговими компаніями інших держав.

Прямий експортерський факторинг не передбачає підключення факторингової фірми в країні імпортера. При

цьому факторингова компанія стикається зі значними труднощами при оцінці кредитоспроможності закордонних клієнтів та інкасуванні вимог.

Back-to-back (бек-ту-бек) передбачає фінансування вимог концернів. Реалізація такої угоди схожа на комбінацію двофакторної схеми та звичайного внутрішнього факторингу.

Міжнародний факторинг дозволяє імпортеру на постійній основі отримувати товар з відстроченням платежу (до 90 днів). Зобов'язання сплати покладається на імпортера після приймання товару за якістю і кількістю. Факторинг відкриває унікальні можливості для підприємств, що імпортують товари в Україну, що взагалі є звичайним товарним кредитом.

4. Додаткові факторингові послуги включають:

- ✦ страхування постачальника від кредитного ризику;
- ✦ інформування клієнтів факторингових компаній (банків) про платоспроможність потенціальних партнерів і встановлення кредитного ліміту на випадок поставки товару такому контрагенту;
- ✦ надання гарантій по платежах в інших країнах;
- ✦ консалтингові послуги;
- ✦ спільні з клієнтами проекти, PR-акції, проведення семінарів, конференцій, публікації статей та інші.

Основними учасниками факторингової операції є Клієнт, Фактор і Дебітор (дебітори). Основним учасником є Фактор (посередник), тобто комерційний банк або факторингова компанія, який в процесі факторингової угоди взаємодіє не тільки з клієнтом (постачальником товарів), а і з його дебіторами (покупцями). Дебіторів зазвичай декілька, часто їх кількість може досягати декількох десятків.

Для розуміння сутності факторингових операцій їх додатково можна класифікувати за багатьма ознаками:

- ✦ за секторами ринку (внутрішній, зовнішній);
- ✦ залежно від повідомлення дебіторів клієнта про перевідступлення ним прав вимоги боргу (конвенційний / відкритий / та конфіденційний / закритий/);
- ✦ залежно від характеру взаємовідносин між фактором і постачальником (з правом регресу та без права регресу). У першому випадку постачальник несе ризики за борговими вимогами, а у другому фактор бере на себе ризик щодо одержання грошових коштів від покупців;
- ✦ за набором послуг, що включає факторинг (з повним і частковим набором послуг).
- ✦ залежно від перевідступлення боргових вимог (з перевідступленням усіх боргів або їх частки);
- ✦ залежності від порядку оплати боргових вимог (попередньо оплачений і без попередньої оплати).

Слід відзначити, що факторинг, який є дуже популярним на Заході, робить на українському ринку кредитних послуг тільки перші нерішучі кроки. Факторингова послуга стоїть у точці перетину інтересів фінансового і реального секторів економіки. З одного боку, для підприємств – це один з найприйнятніших видів кредиту-

вання, з іншого, – для банків – один з найризикованіших видів банківських операцій, які самі банки називають «нетрадиційними». З одного боку, для підприємств – це життєво необхідне джерело поповнення обігових коштів, з другого – невміння і небажання менеджерів банків виконувати та обліковувати ці операції.

Стримуючим фактором розвитку факторингу, форфейтингу, лізингових і гарантійних операцій в Україні є недостатньо стійкий фінансовий стан самої кредитно-фінансової системи. Йдеться саме про кредитно-фінансову систему, бо виконання факторингових операцій не є прерогативою банків. Автор вважає, що цю нішу повинні заповнювати саме небанківські кредитно-фінансові заклади, тобто факторингові компанії, яких на сьогодні в Україні налічується одиниці. Зрозуміло, що виконання факторингових операцій пов'язане з підвищеним ризиком. Фактор повинен робити оцінку кредитних ризиків на підґрунті висновків про економічну ситуацію в країні в цілому (на макрорівні) і кредитоспроможності позичальника. Складність аналізу ризику при плануванні виконання факторингової операції вимагає глибокого вивчення менеджерами факторингових компаній природи факторингу та механізму його функціонування.

Саме визначення рівня ризику факторингової операції лягає в основу розрахунку плати за послугу, яка також залежить від виду факторингу, кредитоспроможності постачальника, розміру процентної ставки за кредит, а також від строку перебування ресурсів фактора в розрахунках з покупцем.

Але, незважаючи на достатньо високий рівень плати за факторинг, факторингові операції вигідні як постачальнику, так і фактору, бо використання факторингу постачальником дає йому змогу, зокрема:

- ✦ прискорити одержання грошових коштів за відвантаженими товарами (роботи, послуги);
- ✦ зменшити ризик появи сумнівних боргів;
- ✦ поліпшити процес інкасування боргів;
- ✦ оперативно одержати від фактора кредит;
- ✦ зменшити витрати, пов'язані з обліком та інкасацією боргів.

Недоліком факторингу для постачальника є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом.

Використання факторингу фактором:

- ✦ дає змогу фактору поліпшити обслуговування клієнтів та залучити нових;
- ✦ збільшити і диверсифікувати джерела доходів.

Недоліком факторингу для фактора є високий ризик цієї операції.

Оскільки факторинг є особливою формою кредиту, його надання, як і надання кредиту, оформлюється шляхом укладання договору тільки в письмовій формі, який визначає зобов'язання і відповідальність сторін. Після укладання договору про факторинг банком за позабалансовими рахунками обліковується сума, яку він зобов'язується сплатити своєму клієнту в оплату наданих ним відповідних документів, передбачених договором про факторинг [14, с. 643]:

Дебет – Наданні зобов'язання з кредитування.

Кредит – Контррахунок позабалансу – на загальну суму факторингової угоди.

Після отримання платіжних документів клієнта банк обліковує їх на позабалансовому рахунку:

Дебет – № 9800 «Розрахункові документи за факторинговими операціями».

Кредит – Контррахунок позабалансу – за номінальною вартістю платіжних документів.

При купівлі у клієнта права на стягнення його дебіторської заборгованості банк здійснює проводки:

Дебет – № 2030 «Розрахунки суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями».

Кредит – Поточний рахунок клієнта, Коррахунок – на суму, що сплачена клієнту в оплату платіжних документів.

Водночас, сплачена клієнту сума відображається відповідним записом за позабалансовими рахунками як зменшення зобов'язань банку перед клієнтом:

Дебет – Контррахунок позабалансу.

Кредит – Зобов'язання з кредитування, надані – на суму, що сплачена клієнту.

Якщо умовами договору про факторинг передбачено, що після отримання суми боргу від дебітора клієнта банк: а) за рахунок цієї суми погашає наданий клієнту кредит; б) утримує свій дохід із залишку отриманої суми і решту повертає клієнту, тоді здійснюються проводки:

Дебет – Коррахунок, поточний рахунок боржника – на суму, оплачену боржником.

Кредит – № 2030 «Рахунки суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями» – на суму, авансовану клієнту за відповідним платіжним документом.

Кредит – Поточний рахунок клієнта, Коррахунок – на суму залишку дебіторської заборгованості банку за відповідним прийнятим платіжним документом за виходом доходів банку.

Кредит – № 2038 «Нараховані доходи за факторинговими операціями із суб'єктами господарської діяльності» – на суму раніше нарахованих доходів за цією операцією.

Кредит – Доходи (рахунки № 6023, 6110, 6111) – на суму доходів за цією операцією, що не були нараховані.

Одночасно банк повинен здійснити часткове або повне списання з позабалансових рахунків документів за факторинговими операціями, що були оплачені боржником:

Дебет – Контррахунок позабалансу.

Кредит – № 9800 «Розрахункові документи за факторинговими операціями» – на суму, що сплачена за цими платіжними документами боржником.

Якщо за умовами договору дебітор виплачує борг безпосередньо клієнту, тоді клієнт після отримання платежу має здійснити розрахунок з банком:

Дебет – Поточний рахунок клієнта.

Кредит – № 2030, 2038, 6023, 6110, 6111 – на суму заборгованості клієнта за цією факторинговою операцією та доходами банку.

Особливістю факторингової операції є те, що кредит надається одній особі, а фактичним платником за нею є інша особа, тому слід передбачити відповідний

контроль за якістю такого кредиту. Обов'язково, на думку автора, необхідно враховувати фінансовий стан платника, що може не бути клієнтом банку (хоча це майже нереально в теперішньому періоді кризи неповернення кредитів), особливо за відсутністю права регресу.

У разі прострочення оплати боргу за факторинговою операцією або визнання заборгованості сумнівною її облік, а також облік резервів під неї, здійснюється аналогічно до обліку інших кредитів.

Якщо договором про факторинг передбачено право регресу банку до клієнта за непогашеною заборгованістю, після пред'явлення регресних вимог банк здійснює облік відповідної заборгованості за кредитними рахунками або рахунком № 2093 «Сумнівна заборгованість за рахунками суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями» залежно від фінансового стану одного з боржників: свого клієнта або його дебітора. Якщо із пред'явленням регресних вимог банк втрачає право вимоги до первинного платника за операцією, то облік заборгованості ведеться лише у відношенні до клієнта, з яким була укладена угода про факторинг. При цьому банк повертає клієнту непогашені платіжні документи за цією операцією:

Дебет – Контррахунок позабалансу.

Кредит – № 9800 «Розрахункові документи за факторинговими операціями» – на номінальну суму платіжних документів, за якими пред'явлені регресні вимоги.

Процентні та комісійні доходи, прирівняні до процентних, відображаються за рахунком № 6023 «Процентні доходи за рахунками суб'єктів господарської діяльності за факторинговими операціями». Комісійні доходи від факторингу банк розподіляє між рахунками № 6110 «Комісійні доходи від операцій з розрахунково-касового обслуговування клієнтів» та № 6111 «Комісійні доходи від кредитного обслуговування клієнтів» відповідно до суті отриманих доходів [15].

ВИСНОВКИ

В економічній літературі існують різні думки про зміст факторингової послуги та віднесення її до того чи іншого сегмента кредитно-фінансового механізму. Ці визначення знаходяться в межах визначень від купівлі безнадійних боргів до довгострокового врахування векселів. Багато авторів вважають факторинг різновидом торговельно-комісійної операції, що узгоджується з кредитуванням обігового капіталу клієнта, дехто операції відносить до активно-комісійних-консалтингових, інші – до різновиду кредиту.

Розглянувши проблему відсутності офіційно затверджені методології обліку факторингових операцій, автор пропонує власне бачення такого обліку в такому вигляді, який був наведений вище. *По-перше*, він не конфліктує з визначенням факторингу та іншими поняттями, що містяться в Цивільному Кодексі України [3], не протирічить Закону України «Про банки і банківську діяльність» [4] та іншим нормативно-правовим актам України.

По-друге, автор зробив спробу розділити бухгалтерський облік операцій факторингу за відмінними класифікаціями.

По-третє, було доведено, що, незважаючи на те, що факторинг є кредитною операцією, облік факторингу і кредиту в його звичайній грошовій формі відрізняється не тільки кількістю проводок, а і балансовими рахунками.

У роботі було визначено основні переваги використання факторингу для підприємств:

- ✦ одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від банку-фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- ✦ економія на невиправданих витратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту;
- ✦ економія за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за більш низькими цінами;
- ✦ захист від втрат при несплаті чи несвоєчасній оплаті дебіторами за поставлений їм товар та інші;
- ✦ факторингове фінансування супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю, що дає підприємству економію на оплаті додаткових робочих місць і додаткового робочого часу співробітників, відповідальних за контроль за дебіторською заборгованістю та залучення фінансових ресурсів.

Банк при виконанні факторингової послуги фактично не має вигоди більшої, ніж від надання звичайного кредиту, але під час адміністративного регулювання НБУ так званих «кредитних стель» обмежується саме обсяг надання кредитів, а не надання факторингових послуг, і банк може цим скористатися цим для збільшення своїх доходів навіть у періоди жорстких фінансових обмежень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 5-6. – С. 30.
2. Кузнецова М. В. Факторинг – эффективный инструмент финансирования / М. В. Кузнецова // Банковское кредитование. – 2005. – № 3.
3. Гвоздев Б. З. Факторинг / Б. З. Гвоздев. – М. : ТАНДЕМ, 2010. – 160 с.
4. Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг / Л. А. Новоселова. – М. : Статус, 2014. – 494 с.
5. Москаленко А. Внешний фактор / А. Москаленко // Профиль. – 2010. – № 12. – С. 50 – 51.
6. Кроливецкая Л. В. Бухгалтерский учет в коммерческом банке в проводках : учеб. пособие / Л. В. Кроливецкая, Г. Н. Белоглазова, Н. А. Бусуёк и др. ; под ред. проф. Кроливецкой Л. П. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 200 с.
7. Федосова Е. Обзор мирового рынка факторинга / Е. Федосова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.factorings.ru/article/17/>
8. Сенищ П. М. Оцінювання фінансових інструментів банку за міжнародними стандартами фінансової звітності : навч. посібник для студентів ВНЗ / П. М. Сенищ, В. І. Ричаківська, М. Л. Лапішко, Л. П. Снігурська ; Нац. банк України, Ун-т банків. справи. – К. : УБС НБУ, 2009. – 451 с.

9. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : ВВП Мрія-1 ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

10. Цивільний Кодекс України (зі змінами) від 16.01.2003 р. № 435 // ВВР. – 2003. – № 40–44, ст. 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

11. Господарський кодекс України (зі змінами) від 16.01.2003 р. № 436-VI // ВВР. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

12. Мороз А. М. Банківські операції : підручник для студентів ВНЗ / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна [та ін.]. – К. : Знання, 2010. – 384 с.

13. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг (Оттава, 28 травня 1988 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_210

14. Міщенко В. І. Банківські операції : підручник для студентів ВНЗ / В. І. Міщенко, Н. Г. Слов'янська. – К. : Знання, 2012. – 727 с.

15. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України. Затверджена постановою Правління НБУ від 27.12.2007 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0048-08>

REFERENCES

- Fedosova, E. "Obzor mirovogo rynka faktoringa" [World market for factoring]. <http://www.factorings.ru/article/17/>
- Gvozdev, B. Z. *Factoring* [Factoring]. Moscow: TANDEM, 2010.
- Kuznetsova, M. V. "Factoring – effektivnyy instrument finansirovaniya" [Factoring – an effective financing tool]. *Bankovskoe kreditovanie*, no. 3 (2005).
- Krolivetskaya, L. V. et al. *Bukhgalterskiy uchet v kommercheskom banke v provodkakh* [Accounting in a commercial bank in the wiring]. Moscow: Finansy i statistika, 2004.
- "Konventsiiia UNIDRUA pro mizhnarodnyi faktorynh (Ottava, 28 travnia 1988 roku)" [UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, May 28, 1988)]. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_210
- [Legal Act of Ukraine] (2000).
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0048-0>
- Moroz, A. M. et al. *Bankivski operatsii* [Banking operations]. Kyiv: Znannia, 2010.
- Moskalenko, A. "Vneshniy faktor" [External factors]. *Profil*, no. 12 (2010): 50-51.
- Mishchenko, V. I., and Slovianska, N. H. *Bankivski operatsii* [Banking operations]. Kyiv: Znannia, 2012.
- Novoselova, L. A. *Sdelki ustupki prava (trebovaniya) v kommercheskoy praktike. Faktoring* [Transactions assignment of rights (claims) in commercial practice. Factoring]. Moscow: Status, 2014.
- Senyshch, P. M. et al. *Otsiniuvannia finansovykh instrumentiv banku za mizhnarodnyimi standartamy finansovoi zvitnosti* [Evaluation of financial instruments based on international financial reporting standards]. Kyiv: UBS NBU, 2009.
- Shkolnyk, I. O. *Finansoviy rynok Ukrainy: suchasnyi stan i stratehiia rozvytku* [The financial market of Ukraine: Current State and Development Strategy]. Sumy: VVP Mriia-1 LTD, UABS NBU, 2008.

ВПЛИВ СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

© 2015 ЗЕМЛЯЧОВ С. В., ЗЕМЛЯЧОВА О. А.

УДК 336.7

Землячов С. В., Землячова О. А. Вплив страхування банківських ризиків на фінансову стабільність банків та страхових компаній

Мета статті полягає у дослідженні впливу страхування банківських ризиків на фінансову стабільність банків та страхових компаній. Представлено вигоди банківського страхування як для страхових компаній, так і для банків. Запропоновано застосувати системний підхід комплексного оцінювання фінансової стабільності банківської системи України, результатом цього має стати Звіт про фінансову стабільність. Розглядаючи процес побудови моделі оцінки фінансової стійкості банку, проаналізовано вибір інструментарію оцінки. На основі аналізу економічної літератури зазначено методи дослідження, які використовують для здійснення комплексної оцінки фінансової стійкості страхових компаній. Для оцінки стійкості поведінки страхової компанії запропоновано модель визначення рівня необхідної фінансової стійкості страховика з урахуванням динаміки умов функціонування.

Ключові слова: страхування, фінансовий супермаркет, фінансова стійкість.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 12. **Бібл.:** 9.

Землячов Сергій Вікторович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів підприємств і страхування, Інститут економіки та управління (вул. Севастопольська, 21/4, Сімферополь)

E-mail: sv-zemlya@yandex.ua

Землячова Ольга Андріївна – здобувач, кафедра банківської справи, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: o-zemlyacheva@yandex.ua

УДК 336.7

Землячев С. В., Землячева О. А. Влияние страхования банковских рисков на финансовую стабильность банков и страховых компаний
Цель статьи заключается в исследовании влияния страхования банковских рисков на финансовую стабильность банков и страховых компаний. Представлены новые выгоды банковского страхования как для страховых компаний, так и для банков. Предложено применить системный подход комплексного оценивания финансовой стабильности банковской системы Украины, результатом чего должен стать Отчет о финансовой стабильности. При рассмотрении процесса построения модели оценки финансовой устойчивости банка проанализирован выбор инструментария оценки. На основе анализа экономической литературы указаны методы исследования, которые используются для осуществления комплексной оценки финансовой устойчивости страховых компаний. Для оценки устойчивости поведения страховой компании предложена модель определения уровня необходимой финансовой устойчивости страховщика с учетом динамики условий функционирования.

Ключевые слова: страхование, финансовый супермаркет, финансовая устойчивость.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 12. **Библ.:** 9.

Землячев Сергей Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов предприятий и страхования, Институт экономики и управления (ул. Севастопольская, 21/4, Симферополь)

E-mail: sv-zemlya@yandex.ua

Землячева Ольга Андреевна – соискатель, кафедра банковского дела, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: o-zemlyacheva@yandex.ua

UDC 336.7

Zemlyachev S. V., Zemlyacheva O. A. Influence of Bank Risks Insurance on the Financial Stability of Banks and Insurance Companies

The article is aimed at studying the influence of bank risks insurance on the financial stability of banks and insurance companies. New benefits of bank insurance for both insurance companies and banks have been presented. It has been proposed to apply system approach to integrated evaluation of financial stability of the banking system of Ukraine, result of which is a Report on financial stability. When considering the process of constructing a model for evaluation of the financial stability of bank, selection of tools for evaluation has been reviewed. Based on the analysis of economic literature, research methods have been identified, which are used to implement an integrated evaluation of the financial sustainability of insurance companies. To assess the sustainability of behavior of insurance company, a model for determining the level of required financial sustainability of insurer has been suggested, with the consideration of the dynamics of operating conditions.

Key words: insurance, financial supermarket, financial sustainability.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 12. **Bibl.:** 9.

Zemlyachev Sergey V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance and Insurance, Institute of Economics and Management (vul. Sevastopolska, 21/4, Simferopol)

E-mail: sv-zemlya@yandex.ua

Zemlyacheva Olga A. – Applicant, Department of Banking, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: o-zemlyacheva@yandex.ua

В умовах розвитку фінансового ринку на сучасному етапі спостерігається зростання рівня інтеграції банків та страхових компаній. Традиційно виступаючи конкуруючими установами в процесі залучення коштів клієнтів, зараз вони обирають форми співпраці, які дозволяють їм отримувати прибуток за рахунок обслуговування клієнтів при наданні їм найбільш широко-го спектра послуг.

Це дозволяє банкам і страховикам тісно взаємодіяти між собою, коли кожна з цих установ використовує не тільки організаційні можливості, але й асортиментний ряд іншої. Робота банків як фінансових посередників завжди супроводжується певним рівнем ризиків, який може бути оптимізований за рахунок використання фінансових засобів захисту, важливе місце серед яких займає страхування.

Тому дослідження питань впливу страхування банківських ризиків на фінансову стабільність банків та страхових компаній є досить актуальним.

Питання організації страхування банківських ризиків та його впливу на фінансову стабільність банків та страхових компаній досліджувалося відомими українськими та закордонними вченими, зокрема П. Труніним, М. В. Каменських [1], О. І. Колобовим, О. І. Петрик [2], В. В. Коваленко [3], Л. М. Єріс, О. В. Крухмаль [4], А. М. Кобиліним, Р. В. Семенцовим [5] та іншими. Але підвищення ризикованості діяльності фінансових посередників, зміни у формах їх співпраці потребують подальших досліджень.

Метою статті є дослідження впливу страхування банківських ризиків на фінансову стабільність банків та страхових компаній.

Процес розвитку взаємодії банківських і страхових установ у світі пройшов кілька етапів свого розвитку – від несистемної співпраці згідно з укладеними договорами банківського обслуговування або договорів страхування окремих видів банківських ризиків до найбільш досконалих форм співпраці – створення фінансових супермаркетів, що робить можливим повну кооперацію страхових компаній і банків у межах однієї структури (рис. 1).

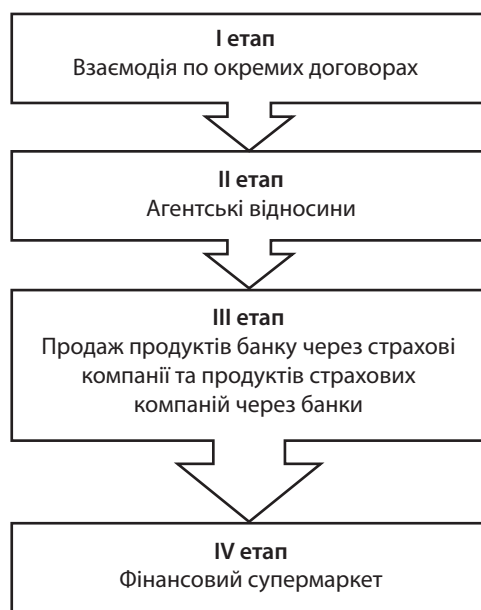


Рис. 1. Етапи розвитку кооперації страхових компаній і банків

Джерело: складено автором.

Така система взаємовідносин вигідна як для банків, так і для страхових компаній. Для страховиків це дозволяє розширити асортиментний ряд продуктів; збільшити кола клієнтів, що обслуговуються; скоротити витрати, що пов'язані з продажем страхових послуг.

Для банків подібна співпраця дозволяє також збільшити клієнтську базу; надавати своїм постійним клієнтам більш широкий спектр послуг фінансового характеру; отримати на депозити довгострокові резерви, що страховиком не використовуються впродовж досить

довгого проміжку часу; отримувати додаткові джерела доходів.

Однак насамперед слід розглянути відмінності вищезазначених фінансових посередників (табл. 1).

Ураховуючи зазначені відмінності фінансових посередників, їх специфіку, слід відзначити, що відрізняється і підхід до визначення їх фінансової стабільності, а відтак різниться ступінь впливу страхування банківських ризиків як фактора впливу. Тому доцільним є розгляд підходів до визначення фінансової стабільності банків та страхових компаній окремо одне від одного.

Так, на нашу думку, найбільш вагомими напрямками досліджень щодо оцінки фінансової стабільності банківської системи є такі (табл. 2).

Зважаючи на велику кількість підходів, перспективно запропонувати системний підхід щодо комплексного оцінювання фінансової стабільності банківської системи України, що дасть можливість більш ретельно відслідковувати кризові явища. Результатом цього підходу для окремих банків, а також банківської системи в цілому має стати Звіт про фінансову стабільність. Розроблений документ повинен містити таку інформацію:

- ✦ «ідентифікація загроз стабільності фінансового сектора;
- ✦ оцінка вірогідності та сили впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на діяльність банківської установи;
- ✦ розрахунок індикаторів фінансової стабільності та основних економічних нормативів (якщо є порушення щодо дотримання порогових значень, то план заходів для стабілізації значення показника та покращення фінансового стану взагалі);
- ✦ динаміка показників, що стосуються прибутковості, рентабельності та надійності банківської установи;
- ✦ підготовка пропозицій як для попередження дії шоків, так і для відновлення фінансової стабільності, якщо кризи не вдалось уникнути» [2].

При цьому ми підтримуємо висловлену в наукових працях точку зору вітчизняних учених на етапність визначення фінансової стійкості банківських установ:

«1. Підготовка вхідних даних для їх подальшого аналізу: відбір банків для проведення аналізу їх фінансової стійкості, групування статей балансів банків, що увійшли до вибірки.

2. Визначення нормативних (рекомендованих) значень щодо показників фінансової стійкості, що розраховуються.

3. Розрахунок показників фінансової стійкості банків, що увійшли до вибірки.

4. Дослідження зв'язків зміни показників, що характеризують фінансову стійкість банків, та змін комплексного критерію фінансової стійкості.

5. Відбір показників, що найбільшою мірою характеризують фінансову стійкість у сучасних умовах функціонування банківської системи України.

6. Визначення за допомогою дискримінантного аналізу вагових значень для відібраних показників моделі. Вибір інструментарію для побудови моделі.

Професійні відмінності в наданні послуг банками і страховиками

Банки	Страховики
Продукт продає організація	Продукт продає особа
Постійні великі витрати на утримання мережі відділень	Посередники самі заробляють комісійні
Щоденний та персональний менеджмент	Менеджмент за напрямками продуктів
Пасивні продажі	Активні продажі
Короткі, але часті контакти з клієнтами	Довгі, але рідкі контакти з клієнтами
Багато інформації про клієнта	Мало інформації про клієнта
Фіксований робочий час	Гнучкий робочий графік
Фіксований оклад працівників	Оплата праці працівників базується на комісійних винагородах
Вирішують проблеми клієнта	Продають послуги клієнту
Стандартизований підхід до продажів	Індивідуальний підхід до продажів
Клієнти довіряють банківському іміджу	Неоднозначна репутація

Джерело: складено авторами.

Таблиця 2

Напрями дослідження оцінки фінансової стабільності банківських установ [1]

Напрями досліджень	Призначення	Приклади
Рейтингова система оцінювання	Узагальнена характеристика місця банку на ринку фінансових послуг	Фітч Рейтингс, Мудіс (Moody's) і Standard & Poor's, НРА "Рюрік", РА "Експерт-Рейтинг", РА Ай.Бі.Ай.-Рейтинг (IBIRating)
Розрахунок індикаторів фінансової стабільності	Оцінка та нагляд за міцністю та вразливістю фінансової системи для посилення її фінансової стійкості	Система індикаторів фінансової стабільності діяльності депозитних корпорацій в Україні включає 12 базових і 14 допоміжних індикаторів
Розрахунок основних фінансових показників діяльності банків	Визначення стану банківської системи загалом і визначення місця окремого банку в цій системі	Показники, що базуються на структурі та достатності капіталу банку; на структурі залучених і запозичених коштів; на якості активів банку, а також показників, що характеризують динаміку окремих складових активу та пасиву
Розрахунок основних економічних нормативів	Здійснення контролю за дотриманням основних параметрів діяльності та порівняння їх із встановленими граничними значеннями	Включають 12 основних нормативів, згрупованих у 4 групи: нормативи капіталу, ліквідності, кредитного ризику та інвестування та додатково норматив ризику загальної відкритої валютної позиції банку

7. Побудова моделі оцінювання фінансової стабільності банківської установи. Визначення слабких і сильних характеристик системи.

8. Розробка засобів підвищення чи забезпечення заданого рівня фінансової стабільності банківської установи» [3].

Розглядаючи процес побудови моделі оцінки фінансової стійкості банку, слід приділити увагу вибору інструментарію оцінки. Так, у своїй роботі А. М. Єріс [4], узагальнюючи критерій фінансової стійкості банку, для дослідження значущості конкретних показників, що характеризують фінансову стійкість, обрала функцію таких величин (1):

$$J = \left[\frac{K}{A_{пуз} - P_{ез}} \right] + \left[\frac{A_{вл}}{3_3} \right]. \quad (1)$$

«Оскільки на фінансову стійкість банку з погляду його платоспроможності та забезпечення повернення

розміщених у банку депозитів істотний вплив має достатність його капіталу, то одним із додатків у функцію включене відношення власного капіталу (K) до активів, зважених з урахуванням ризику ($A_{пуз}$), за винятком створеного банком резерву під знецінення активів ($P_{ез}$). Ступінь ліквідності балансу банку, тобто його здатності вчасно виконувати свої зобов'язання, характеризується відношенням миттєво ліквідних активів ($A_{вл}$) щодо зобов'язань «до запитання» (3_3)» [4].

Ця модель доводить, що підвищення критерію свідчить про збільшення показників платоспроможності і ліквідності банку шляхом підвищення показників адекватності капіталу, миттєвої ліквідності та взагалі фінансової стійкості банку. Проте такий підхід є обмеженим, бо не враховує безліч факторів зовнішнього середовища.

Своєю чергою, А. М. Кобилін і Р. В. Семенов [5] пропонують математичну модель, яка включає в себе розрахунок показника стабільності банківської системи та

розрахунок показника Херста. Узагальнену оцінку стану банку за сукупністю показників, побудованих за схемою «не менше, ніж», будемо визначати таким чином (2):

$$Z_1 = \left(\prod_{i=1}^n z_i \right)^{1/j} \quad (2)$$

Узагальнену оцінку стану банку за сукупністю показників, побудованих за схемою «не більше, ніж» будемо визначати таким чином (3):

$$Z_2 = \left(\prod_{j=1}^n z_j \right)^{1/i} \quad (3)$$

Комплексна узагальнена оцінка стану банку, яка відповідає діючим вимогам (випадає односторонніх обмежень), може бути визначена за формулою (4):

$$Z_{об}^{(2)} = (Z_1 \cdot Z_2)^{1/2} \quad (4)$$

На нашу думку, запропонована модель є досить складною у використанні, оскільки програмне забезпечення, розроблене на її базі, не дозволяє вносити зміни у факторну складову моделі, що звужує її результативність та використання.

Однак В. В. Коваленко пропонує такий розрахунок інтегрального показника фінансово-економічної стабільності банків:

$$IK_{\phi c} = K_1 : 0,2 + K_2 : 0,7 + K_3 : 0,6 + K_4 : 0,9 + K_5 : 0,08 + K_6 : 0,5 + K_7 : 0,5 + K_8 : 0,2 + K_9 : 0,4, \quad (5)$$

де $IK_{\phi c}$ – інтегральний критерій фінансово-економічної стабільності банків; K_1 – частка високоліквідних активів у загальних активах; K_2 – частка робочих активів у загальних активах; K_3 – частка кредитів у загальних активах; K_4 – співвідношення кредитів і загальних зобов'язань; K_5 – адекватність капіталу; K_6 – співвідношення капіталу до зобов'язань банку; K_7 – частка строкових зобов'язань у загальних зобов'язаннях; K_8 – частка міжбанківських кредитів у загальних зобов'язаннях; K_9 – поточна ліквідність [3].

Даний спосіб визначення, на нашу думку, найбільш прийнятний, оскільки є сукупністю законодавчо зафіксованих методів розрахунку з певною низкою їх доповнення, спрямованих на покращення результату, а також на всеосяжність процесів, що досліджуються. Слід зауважити, що в поданому розрахунку враховано низку показників, які є проявами багаторівневої системи чинників впливу на фінансову стабільність банківських установ.

Згідно з іншим підходом розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості банківської системи здійснюється за такою формулою (6):

$$I\phi s = n \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{K_n}}, \quad (6)$$

де I – показник фінансової стійкості; K_i – значення i -го коефіцієнта, обраного для розрахунку; K_n – нормативне або рекомендоване значення i -го коефіцієнта, обраного для розрахунку; n – кількість коефіцієнтів, обраних для розрахунку [6].

Слід зауважити, що дана модель є не що інше, як доповнення попередньо запропонованої. Безумовно,

вона має певні переваги, особливо в сенсі динамічності, однак не так широко розкриває набір показників, що в ній використовуються.

Заслуговують окремої уваги положення, що запропоновані Н. В. Ткаченко, де «для комплексного оцінювання фінансової стабільності банківської системи було використано метод середньої геометричної та нормативних значень обраних коефіцієнтів для розрахунку. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли за одиницю вважається найвище значення даного індикатора. Показниками для розрахунку обрано коефіцієнт надійності, коефіцієнт фінансового важеля, коефіцієнт захищеності власного капіталу, коефіцієнт захищеності дохідних активів, коефіцієнт мультиплікатора капіталу, коефіцієнт концентрації капіталу, співвідношення капіталу та депозитів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт кредитної активності, коефіцієнт фінансового важеля» [7].

Незважаючи на те, що в роботі велику увагу приділено оцінюванню фінансової стабільності банківської системи, вона є корисною для розробки тотожної моделі комерційного банку.

Маючи можливість оцінити фінансову стійкість банківської установи, необхідно врахувати, що для забезпечення й підтримки фінансової стійкості необхідно, по-перше, визначити причини сприятливих і негативних тенденцій у розвитку компанії та охарактеризувати її поточну фінансову стійкість; по-друге, сформулювати рекомендації щодо усунення проблем у розвитку та покращення рівня фінансової стійкості компанії. Для кожного суб'єкта господарювання характерні особливості прояву ризиків, які необхідно враховувати при оцінці його фінансової стійкості. Для банківських установ використання страхових послуг може стати саме тим засобом забезпечення фінансової стійкості, застосування яких дозволить підвищити поточний рівень фінансової стабільності організації.

У зв'язку з цим розгляд питання оцінки фінансової стійкості страхових компаній вимагає врахування таких важливих факторів:

- ★ у сучасній економіці не існує страхових компаній, які б не були нараженими на ризики;
- ★ причини втрати фінансової стійкості завжди багатofакторні й багатовимірні, про що свідчить значна кількість ризикоутворюючих факторів [7];
- ★ ризики, поряд з негативними функціями, виконують і позитивні, що пов'язано з тим, що відбувається переосмислення існуючих підходів як до системи забезпечення, так і до оцінки фінансової стійкості страховиків.

У результаті постійно розширюється і покращується методологія оцінки фінансової стійкості страховиків та прогностичні можливості, що дозволяє розробити механізми забезпечення та підвищення фінансової стійкості страхових компаній.

Основні завдання, що вирішуються при оцінці фінансової стійкості страхової компанії, можна сформулювати таким чином:

- ✦ визначення рівня фінансової стійкості в конкретний момент часу;
- ✦ дослідження тенденцій і закономірностей у сфері підвищення фінансової стійкості за досліджуваний період;
- ✦ визначення «вузьких» місць, що негативно впливають на забезпечення фінансової стійкості страховика;
- ✦ виявлення резервів, які страхова компанія може використовувати для підвищення рівня своєї фінансової стійкості.

На основі аналізу економічної літератури можна визнати, що для здійснення комплексної оцінки фінансової стійкості страхових компаній використовують такі методи дослідження:

- ✦ спостереження основних макроекономічних показників і показників діяльності страхових компаній обов'язково з огляду на такі вимоги, як планованість, цілеспрямованість, активність і системність; порівняння отриманих результатів оцінки як між собою, так і з еталонним і пороговими значеннями; вимірювання;
- ✦ аналізу та синтезу, за яким здійснюється виділення окремих складових оцінки фінансової стійкості для глибшого пізнання явища;
- ✦ метод експертних оцінок, який використовується, наприклад, для шкалування та переведення до кількісного вимірника певних якісних ознак;
- ✦ метод кореляційного аналізу – для дослідження елементів, які здійснюють найсуттєвіший вплив і з'ясування його характеру;
- ✦ методи моделювання.

У своїй роботі Н. В. Ткаченко [7] наводить індикатори (показники) фінансової стійкості страхових компаній, використання яких, на нашу думку, найбільш повно характеризуватиме стан фінансової стійкості страхових компаній на ринку з урахуванням їх потенційної уразливості до ризиків (табл. 3).

При цьому, важливим є вибір моделі оцінювання. Так, М. С. Берлін у своїй роботі визначає, що «оцінку поточного рівня стійкості страхової компанії як економічної системи найдоцільніше проводити як з позиції визначення стійкості самої системи на основі її внутрішньосистемних факторів та їх збалансованості, так і з позиції стійкості її поведінки» [8]. На думку автора, «це дозволить системі оцінити водночас свій внутрішній потенціал та слідкувати за адекватністю свого розвитку в зовнішньому середовищі».

Для оцінки стійкості поведінки страхової компанії запропоновано модель визначення рівня необхідної фінансової стійкості страховика з урахуванням динаміки умов функціонування, яка у загальному вигляді може бути представлена таким чином:

$$V_{ni}^{l,t+1} = k_1^l (k_2 + \Delta k_2) BVP^t, \quad (7)$$

$$\Delta k_2 = \max \left\{ 0, k_2 - \frac{k_2}{k_3} \right\}, \quad (8)$$

$$V_{ni}^{l,t+1} \leq \mu \lambda (S^{l,t} + R^{l,t}), \quad (9)$$

$$0 < \lambda \leq 1,$$

$$0 < \mu < 1.$$

Модель (7)–(9) засновано на припущенні про взаємозалежність розвитку економіки країни в цілому та страхування як однієї зі сфер економічних відносин. Показником оцінки розвитку економіки країни був обраний валовий внутрішній продукт. Оцінка розвитку страхової компанії проводилася на основі показника обсягу надходження страхових премій, який, з одного боку, обмежений рівнем капіталу, наявного в розпорядженні страховика, а з іншого – демонструє активність страхової діяльності та ступінь використання власного потенціалу. Залежність цих двох факторів значною мірою пояснюється тим, що зі зростанням показника ВВП в розрахунку на особу населення збільшуються й можливості населення щодо витрат коштів, у тому числі й на придбання страхових послуг» [8].

Натомість О. В. Білошицький у своїй роботі описує дещо інший підхід до визначення фінансової стійкості страхової компанії. А саме, «для забезпечення системного підходу до виділення параметрів нечіткої множинної моделі, використано 13 різних факторів, що характеризують три групи фінансових показників – ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість, збитковість страхових операцій. Для розрахунку функцій належності кожного показника та проведення нечіткої класифікації введено лінгвістичну змінну «Рівень показника», множина значень якої характеризує відповідний якісний рівень кожного фактора:

«Рівень показника» \in {«Дуже низький (ДН)»; «Низький (Н)»; «Середній (Ср)»; «Високий (В)»; «Дуже високий (ДВ)»} [9].

Для визначення порогових значень належності кожного показника кожному з нечітких рівнів побудовано гістограми розподілу факторів. Таким чином, «для окремої страхової компанії кожний показник представлено у вигляді нечіткого трапецієподібного (Т-подібного) числа виду

$$\beta(a_1, a_2, a_3, a_4), \quad (10)$$

де a_1, a_4 – відповідно абсциси нижньої основи трапеції, a_2, a_3 – верхньої.

Для розрахунку функцій належності μ для кожного показника нечітким рівням змінної «Рівень показника» побудовано систему переваг груп факторів та окремих показників в межах заданих груп (11):

$$\begin{aligned} F1 &> F1 > F3; \\ F1.1 &\approx F1.2 \approx F1.3 \approx F1.4; \\ F2.1 &\approx F2.2 \approx F2.3 \approx F2.4 \approx F2.5; \\ F3.1 &\approx F3.2 \approx F3.3 \approx F3.4. \end{aligned} \quad (11)$$

Таким чином, виконавши розрахунок рангів для кожного показника та груп показників, розраховано функції належності для кожної страхової компанії по

Основні показники, які характеризують фінансову стійкість страхових компаній з урахуванням потенційної уразливості до ризиків

Назва показника	Методика розрахунку показника	Економічна сутність показника
1	2	3
1. Показники, які характеризують поточну фінансову стійкість		
Показник достатності капіталу	Капітал : Загальна сума активів	Характеризує здатність страхової компанії поглинати втрати, пов'язані з її нараженістю на ризики
Показник надійності	Капітал : Страхові резерви	Показує ступінь забезпеченості ризикових вкладень власним капіталом, за рахунок якого можливе часткове відшкодування збитку при настанні страхових випадків
Показник фінансового потенціалу	(Страхові резерви + Капітал) : Чисті страхові премії	Свідчить про здатність страхової компанії здійснювати необхідні страхові виплати за несприятливих для страховика умов (наприклад, високий рівень збитковості)
Показник платоспроможності	Фактичний запас платоспроможності > Нормативний запас платоспроможності	Характеризує здатність страхової компанії виконувати свої зобов'язання
Показник поточної ліквідності	Ліквідні активи : Поточні зобов'язання	Характеризує можливість погашення короткострокових зобов'язань у встановлений термін
2. Показники, які характеризують дохідність та прибутковість діяльності страховика		
Рівень виплат	Сума чистих виплат : Сума чистих страхових премій	Відображає реальну роль страховика на ринку, тобто показує, яка частина страхових премій повертається страхувальникам у вигляді страхових виплат. При порівнянні динаміки коефіцієнтів виплат можна зробити висновок: якщо виплати (їх частка) зростають порівняно із внесками, але при цьому зростає валовий прибуток, то це означає, що джерелом прибутку є не зароблена премія, а інвестиційний дохід
Рівень витрат	Витрати : Сума чистих страхових премій	Характеризує частку витрат на забезпечення діяльності страхової компанії у сумі чистих страхових премій
Загальний рівень виплат і витрат	(Рівень виплат + Рівень витрат) : Сума чистих страхових премій	Показує питому вагу у сумі чистих страхових премій всіх витрат – страхових виплат та інших витрат на забезпечення діяльності страхової компанії
Дохідність інвестицій	Інвестиційний дохід : Інвестиційні вкладення	Показує дохідність інвестиційних вкладень
Рентабельність капіталу	Прибуток до сплати податків : Капітал	Показує рівень прибутку, отриманого на одиницю капіталу
3. Показники, які відображають потенційну уразливість до ризиків		
3.1. Показники якості активів		
Частка неліквідних активів	(Вкладення в нерухомість + Акції, що не котируються на біржі + Дебіторська заборгованість) : Загальна сума активів	Показує частку неліквідних і потенційно проблемних активів у загальній сумі активів
Показник ризику активів	Дебіторська заборгованість : (Загальна сума страхових внесків + Сума отриманих перестрахових премій)	Характеризує кредитну політику страхової компанії та її потенційну нараженість на ризик погіршення якості активів
Показник дебіторської заборгованості	Дебіторська заборгованість : Капітал	Показує частку дебіторської заборгованості у власних коштах страховика, здатність у мінімальний строк стягнути заборгованість
Показник фондового ризику	Сума вкладень в акції : Загальна сума активів	Показує ступінь нараженості фондового ризику (ризик втрат у випадку зміни вартості акцій)

1	2	3
Ризик зміни цін на нерухомість	Частка вкладень у нерухо- мість : Загальна сума активів	Характеризує ризик зміни цін на нерухомість
<i>3.2. Показники якості андеррайтингової політики та політики перестрашування</i>		
Показник достатності страхових резервів	Чисті страхові резерви : Середній обсяг надходжень страхових платежів за останні 3 роки	Свідчить про адекватність сформованих страхових резервів з огляду на надходження страхових платежів
Рівень андеррайтингової збитковості	Страхові виплати : Зароблені страхові премії	Характеризує якість андеррайтингової політики страховика та свідчить про частку здійснених страхових виплат лише за рахунок зароблених страхових премій протягом звітного періоду
Коефіцієнт страхового покриття	Чисті страхові резерви : Середній обсяг виплат за останні 3 роки	Характеризує достатність страхових резервів страхової компанії для здійснення страхових виплат
Показник власного утримання ризику	Чисті страхові премії : Загальна сума отриманих премій	Показує, яку частку ризиків страхова компанія залишає на власному утриманні
Показник участі перестраховиків у страхових резервах	Частка перестраховиків у страхових резервах : Величина страхових резервів	Відображає здатність страхової компанії виконувати зобов'язання залежно від надійності та стійкості перестраховиків
<i>3.3. Показники якості управління страховою компанією</i>		
Частка страхових платежів, що припадають на одного працівника	Загальна сума страхових платежів : Кількість працівників	Показує ефективність здійснення операцій зі страхування
Частка активів, що припадають на одного працівника	Загальна сума активів : Кількість працівників	
<i>3.4. Показники чутливості до ринкового ризику</i>		
Показник зміни балансової вартості активів	Ринкова вартість активів : Балансова вартість активів	Показує зміну вартості активів страхової компанії та оцінює нараженість на ринкові зміни
Показник валютного ризику	Чиста відкрита валютна позиція : Капітал	Характеризує неузгодженість між валютами активів і пасивів та оцінює нараженість на валютний ризик
Показник процентного ризику	Дюрація активів і пасивів	Характеризує неузгодженість за строками активів і пасивів та оцінює нараженість на процентний ризик

Джерело: авторська розробка.

всіх групах факторів, а також проведено згортання цих показників у межах відповідних груп за підрівнями відповідно до (12):

$$A_a^l = \sum_{i=1}^n x_i^l \cdot r_i, \quad (12)$$

де A_a^l – значення функції належності для a -ї групи показників нечіткого рівня l ; a – група показників, за якою виконується розрахунок, $a \in \{\text{«Ліквідність та платоспроможність»}; \text{«Фінансова стійкість»}; \text{«Збитковість страхових операцій»}\}$ [9].

Слід зазначити, що використання даної моделі має значні переваги, незважаючи на те, що її реалізація виконується з використанням достатньо складного математичного інструментарію, а саме: теорії нечітких множин. До переваг моделі можливо віднести: велику кількість факторів впливу, дію яких можливо прорахувати за допомогою моделі; визначення показника стійкості страхової компанії в кількісній та якісній інтерпретації; встановлення показника достовірності настання певної

комбінації сукупності заданих характеристик страхової компанії. Таким чином, дана модель є найбільш прийнятною і буде доповнена в структурі комбінованого підходу визначення фінансової стійкості банків та страхових компаній при їх взаємодії.

Одним з різновидів *bancassurance* може стати створення страхового супермаркету, що дозволить акумулювати потенціал банківських і страхових компаній, а також знижувати ризики ведення їх діяльності. На *рис. 2* можна встановити місце фінансового супермаркету в системі взаємодії страхових і банківських установ.

Ураховуючи вищенаведені моделі визначення фінансової стабільності банківських і страхових організацій, вважаємо за доцільне запропонувати комбіновану модель стійкості фінансових установ за умов їхньої взаємодії. Таким чином, у моделі проводиться оптимізація основних показників, що характеризують фінансову стійкість страхової компанії та банківської установи.

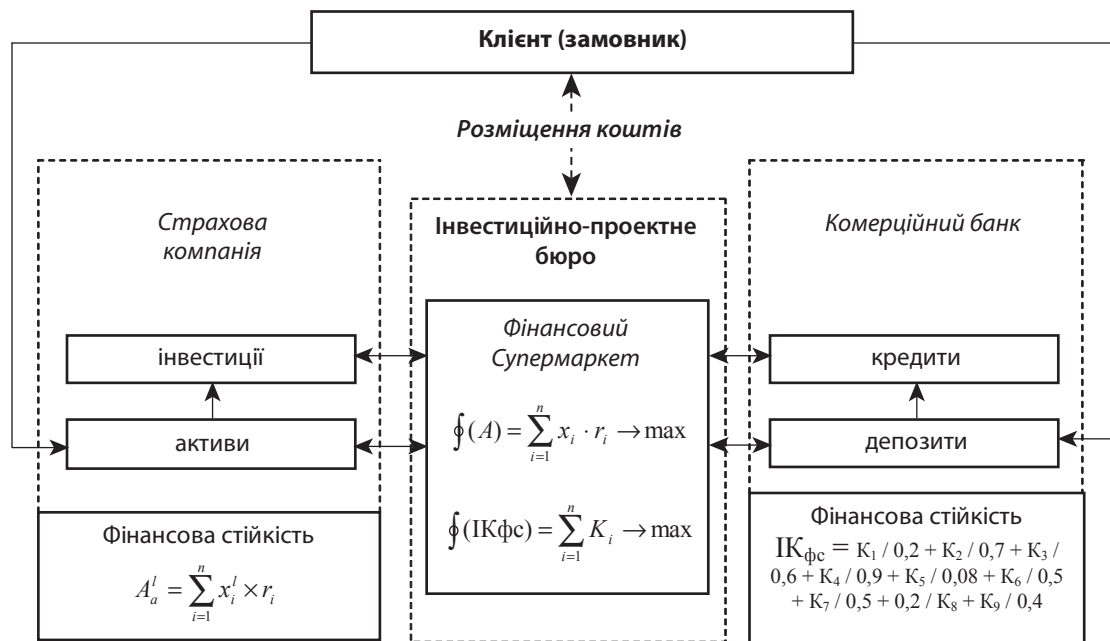


Рис. 2. Структура взаємодії професійних учасників ринку зі створеним фінансовим супермаркетом

Джерело: складено авторами.

ВИСНОВКИ

Завдяки оптимізації показників банківської та страхової діяльності, згідно з модельними розрахунками, зростають показники їх фінансової стабільності. Безумовно, основним інструментом цього процесу є страхування ризиків, у тому числі банківської діяльності.

Розвиток страхування банківських ризиків можливий при: консолідації страхового та банківського ринків через створення спільної саморегулювальної організації; покладанні контролю над виконанням страховими компаніями та банками своїх зобов'язань перед клієнтами, передбачивши механізми впливу на порушників; підвищенні конкурентоспроможності фінансового ринку в цілому, стимулюванні процесів очищення ринку як основоположного чинника зміцнення довіри. Вирішення цих завдань дозволить не тільки подолати стагнацію, а й стане потужним фундаментом для: подальшого стабільного зростання; формування прозорого та транспарентного ринку, де головним пріоритетом буде захист інтересів громадян; зміцнення довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищення добробуту населення в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Трунин П. В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России) / П. В. Трунин, М. В. Каменских. – М.: ИЭПП, 2007. – 106 с.
2. Колобов Ю. В. Основні аспекти фінансової стабільності в сучасних умовах / Ю. В. Колобов, О. І. Петрик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2012. – № 1 (12). – С. 11–17.
3. Коваленко В. В. Методичні підходи до визначення рівня фінансової стійкості банківської системи / В. В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7 (121). – С. 232–240.
4. Єріс Л. М. Побудова моделі визначення фінансової стійкості банківської установи / Л. М. Єріс, О. В. Крухмаль // Про-

блеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2007. – Т. 21. – С. 204–212.

5. Кобилін А. М. Застосування інформаційних технологій для моніторингу та прогнозування діяльності конкретного банку та стабільності банківської системи в цілому / А. М. Кобилін, Р. В. Семенов // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – Вип. 1, т. 1. – С. 169–175.

6. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В. В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.

7. Ткаченко Н. В. Фінансова стійкість страхових компаній (методологія оцінки та механізми забезпечення): дис. ... д-ра економ. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Н. В. Ткаченко; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2011. – 418 с.

8. Берлін М. С. Моделі управління фінансовою стійкістю страхової компанії: автореф. дис. ... канд. екон. наук / М. С. Берлін; Донецький національний університет. – Д., 2008. – 20 с.

9. Білошицький О. В. Система моделей управління фінансовою стабільністю страхової компанії: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. В. Білошицький; Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем НАН України. – К., 2010. – 22 с.

REFERENCES

- Berlin, M. S. "Modeli upravlinnia finansovoiu stiikestiu strakhovoi kompanii" [Managing financial stability of insurance companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2008.
- Biloshytskyi, O. V. "Systema modelei upravlinnia finansovoiu stabilnistiu strakhovoi kompanii" [System management models financial stability of insurance companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2010.
- Kovalenko, V. V. "Metodychni pidkhody do vyznachennia rivnia finansovoi stiikesti bankivskoi systemy" [Methodological approaches to determining the level of financial stability of the banking system]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (121) (2011): 232-240.
- Kobylin, A. M., and Sementsov, R. V. "Zastosuvannia informatsinykh tekhnolohii dlia monitorynhu ta prohnozuvannia diialnosti konkretnoho banku ta stabilnosti bankivskoi systemy v tsilomu" [The use of information technology for monitoring and forecasting of a particular bank and the stability of the banking system as a

whole]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 1 (2012): 169-175.

Kovalenko, V. V. *Stratehichne upravlinnia finansovoiu stiikistiu bankivskoi systemy: metodolohiia i praktyka* [Strategic management of financial stability of the banking system: methodology and practice]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2010.

Kolobov, Yu. V., and Petryk, O. I. "Osnovni aspekty finansovoi stabilnosti v suchasnykh umovakh" [Key aspects of financial stability in modern conditions]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (12) (2012): 11-17.

Tkachenko, N. V. "Finansova stiikist strakhovykh kompanii (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)" [The finan-

cial stability of insurance companies (assessment methodology and tools required)]. *Dys. ... d-ra ekonom. nauk* : 08.00.08, 2011.

Trunin, P. V., and Kamenskikh, M. V. *Monitoring finansovoy stabilnosti v razvivaiushchikhsya ekonomikakh (na primere Rossii)* [Monitoring financial stability in emerging economies (for example, Russia)]. Moscow: IEPP, 2007.

Yeris, L. M., and Krukhmal, O. V. "Pobudova modeli vyznachennia finansovoi stiikosti bankivskoi ustanovy" [Building a model definition of financial stability of the banking institution]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 21 (2007): 204-212.

УДК 336.7

ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКОМАТНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ У СФЕРІ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ

© 2015 ЧЕРНОМОР В. О.

УДК 336.7

Черномор В. О. Оптимізація банкоматної мережі як чинника підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем

У сучасних умовах, які характеризуються високим рівнем конкуренції на ринку банківських послуг, підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем постає одним із пріоритетних завдань. Серед перспективних напрямків підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем постає оптимізація банкоматної мережі з метою зменшення видатків на її обслуговування, підвищення часової та територіальної доступності банківських послуг для клієнтів. У статті досліджено напрями підвищення ефективності банкоматної мережі, а саме: оптимізація розміщення банкоматів та їх інкасацій, а також оптимізація розміщення купюр у банкоматах. Для оптимізації розміщення банкоматів доцільно використовувати прогностичні моделі розрахунку доходу, рейтингові моделі або картографічні сервіси, які дозволяють візуалізувати географію використання платіжних карток і місця концентрації клієнтів. Крім того, визначено, що, враховуючи вимоги безпеки, оптимізація інкасацій повинна бути спрямована на максимізацію кількості одночасних інкасацій. А оптимізація розміщення купюр у банкоматах передбачає визначення суми, яку необхідно завантажити в банкомат, щоб не допустити передчасного закінчення банкнот або завантаження надлишкових коштів.

Ключові слова: карткові платіжні системи, ефективність мережі банкоматів, розміщення банкоматів, оптимізація інкасацій.

Формул: 3. **Бібл.:** 15.

Черномор Володимир Олександрович – аспірант, Університет банківської справи (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: mrvladimir@i.ua

УДК 336.7

UDC 336.7

Черномор В. А. Оптимизация банкоматной сети как фактора повышения эффективности деятельности банка в сфере платежных систем

В современных условиях, характеризующихся высоким уровнем конкуренции на рынке банковских услуг, повышение эффективности деятельности банка в сфере платежных систем выступает в качестве одной из приоритетных задач. Среди перспективных направлений повышения эффективности деятельности банка в сфере платежных систем – оптимизация банкоматной сети с целью уменьшения расходов на ее обслуживание, повышение временной и территориальной доступности банковских услуг для клиентов. В статье исследованы направления повышения эффективности банкоматной сети, а именно: оптимизация размещения банкоматов и их инкасаций, а также оптимизация размещения купюр в банкоматах. Для оптимизации размещения банкоматов целесообразно использовать прогностические модели расчета дохода, рейтинговые модели или картографические сервисы, которые позволяют визуализировать географию использования платежных карт и места концентрации клиентов. Кроме того, определено, что с учётом требований безопасности оптимизация инкасаций должна быть направлена на максимизацию количества одновременных инкасаций. А оптимизация размещения купюр в банкоматах подразумевает определение суммы, которую необходимо загрузить в банкомат, чтобы не допустить преждевременного окончания банкнот или загрузки избыточных средств.

Ключевые слова: карточные платежные системы, эффективность сети банкоматов, размещение банкоматов, оптимизация инкасаций.

Формул: 3. **Библ.:** 15.

Черномор Владимир Александрович – аспирант, Университет банковского дела (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: mrvladimir@i.ua

Chernomor V. O. Optimizing ATM-Network as a Factor for Increasing the Efficiency of Bank Activities in the Sphere of Payment Systems

In the current context, which is characterized by a high level of competition in the market of bank services, increasing the efficiency of the bank activities in the sphere of payment systems acts as a priority task. To the promising directions for increasing efficiency of bank activities in the sphere of payment systems belongs optimization of ATM-network, aimed at reducing costs on maintenance, increase of temporal and territorial availability of banking services for customers. The article examines the following directions for increasing efficiency of ATM-network: improving location of ATMs, cash collection, as well as optimizing the placement of banknotes in the ATMs. In order to optimize location of ATMs, is practicable to use prognostic models of calculation of income, rating based models or map services that allow to visualize the geography of use of payment cards and places of customers concentration. In addition, it is determined that, due to security requirements, optimization of cash collection should be aimed at maximizing the number of concurrent collections. Improving the placement of banknotes in the ATMs involves determining the amount that must be loaded into an ATM, to prevent untimely running out of banknotes or loading excessive cash.

Key words: card payment systems, efficiency of ATM-networks, location of ATMs, optimization of cash collection.

Formulae: 3. **Bibl.:** 15.

Chernomor Volodymyr O. – Postgraduate Student, University of Banking (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: mrvladimir@i.ua

whole]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, no. 1 (2012): 169-175.

Kovalenko, V. V. *Stratehichne upravlinnia finansovoiu stiikistiu bankivskoi systemy: metodolohiia i praktyka* [Strategic management of financial stability of the banking system: methodology and practice]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2010.

Kolobov, Yu. V., and Petryk, O. I. "Osnovni aspekty finansovoi stabilnosti v suchasnykh umovakh" [Key aspects of financial stability in modern conditions]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (12) (2012): 11-17.

Tkachenko, N. V. "Finansova stiikist strakhovykh kompanii (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)" [The finan-

cial stability of insurance companies (assessment methodology and tools required)]. *Dys. ... d-ra ekonom. nauk* : 08.00.08, 2011.

Trunin, P. V., and Kamenskikh, M. V. *Monitoring finansovoy stabilnosti v razvivaiushchikhsya ekonomikakh (na primere Rossii)* [Monitoring financial stability in emerging economies (for example, Russia)]. Moscow: IEPP, 2007.

Yeris, L. M., and Krukhmal, O. V. "Pobudova modeli vyznachennia finansovoi stiikosti bankivskoi ustanovy" [Building a model definition of financial stability of the banking institution]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 21 (2007): 204-212.

УДК 336.7

ОПТИМІЗАЦІЯ БАНКОМАТНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ У СФЕРІ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ

© 2015 ЧЕРНОМОР В. О.

УДК 336.7

Черномор В. О. Оптимізація банкоматної мережі як чинника підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем

У сучасних умовах, які характеризуються високим рівнем конкуренції на ринку банківських послуг, підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем постає одним із пріоритетних завдань. Серед перспективних напрямків підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем постає оптимізація банкоматної мережі з метою зменшення видатків на її обслуговування, підвищення часової та територіальної доступності банківських послуг для клієнтів. У статті досліджено напрями підвищення ефективності банкоматної мережі, а саме: оптимізація розміщення банкоматів та їх інкасацій, а також оптимізація розміщення купюр у банкоматах. Для оптимізації розміщення банкоматів доцільно використовувати прогностичні моделі розрахунку доходу, рейтингові моделі або картографічні сервіси, які дозволяють візуалізувати географію використання платіжних карток і місця концентрації клієнтів. Крім того, визначено, що, враховуючи вимоги безпеки, оптимізація інкасацій повинна бути спрямована на максимізацію кількості одночасних інкасацій. А оптимізація розміщення купюр у банкоматах передбачає визначення суми, яку необхідно завантажити в банкомат, щоб не допустити передчасного закінчення банкнот або завантаження надлишкових коштів.

Ключові слова: карткові платіжні системи, ефективність мережі банкоматів, розміщення банкоматів, оптимізація інкасацій.

Формул: 3. **Бібл.:** 15.

Черномор Володимир Олександрович – аспірант, Університет банківської справи (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: mrvladimir@i.ua

УДК 336.7

UDC 336.7

Черномор В. А. Оптимизация банкоматной сети как фактора повышения эффективности деятельности банка в сфере платежных систем

В современных условиях, характеризующихся высоким уровнем конкуренции на рынке банковских услуг, повышение эффективности деятельности банка в сфере платежных систем выступает в качестве одной из приоритетных задач. Среди перспективных направлений повышения эффективности деятельности банка в сфере платежных систем – оптимизация банкоматной сети с целью уменьшения расходов на ее обслуживание, повышение временной и территориальной доступности банковских услуг для клиентов. В статье исследованы направления повышения эффективности банкоматной сети, а именно: оптимизация размещения банкоматов и их инкасаций, а также оптимизация размещения купюр в банкоматах. Для оптимизации размещения банкоматов целесообразно использовать прогностические модели расчета дохода, рейтинговые модели или картографические сервисы, которые позволяют визуализировать географию использования платежных карт и места концентрации клиентов. Кроме того, определено, что с учётом требований безопасности оптимизация инкасаций должна быть направлена на максимизацию количества одновременных инкасаций. А оптимизация размещения купюр в банкоматах подразумевает определение суммы, которую необходимо загрузить в банкомат, чтобы не допустить преждевременного окончания банкнот или загрузки избыточных средств.

Ключевые слова: карточные платежные системы, эффективность сети банкоматов, размещение банкоматов, оптимизация инкасаций.

Формул: 3. **Библ.:** 15.

Черномор Владимир Александрович – аспирант, Университет банковского дела (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: mrvladimir@i.ua

Chernomor V. O. Optimizing ATM-Network as a Factor for Increasing the Efficiency of Bank Activities in the Sphere of Payment Systems

In the current context, which is characterized by a high level of competition in the market of bank services, increasing the efficiency of the bank activities in the sphere of payment systems acts as a priority task. To the promising directions for increasing efficiency of bank activities in the sphere of payment systems belongs optimization of ATM-network, aimed at reducing costs on maintenance, increase of temporal and territorial availability of banking services for customers. The article examines the following directions for increasing efficiency of ATM-network: improving location of ATMs, cash collection, as well as optimizing the placement of banknotes in the ATMs. In order to optimize location of ATMs, is practicable to use prognostic models of calculation of income, rating based models or map services that allow to visualize the geography of use of payment cards and places of customers concentration. In addition, it is determined that, due to security requirements, optimization of cash collection should be aimed at maximizing the number of concurrent collections. Improving the placement of banknotes in the ATMs involves determining the amount that must be loaded into an ATM, to prevent untimely running out of banknotes or loading excessive cash.

Key words: card payment systems, efficiency of ATM-networks, location of ATMs, optimization of cash collection.

Formulae: 3. **Bibl.:** 15.

Chernomor Volodymyr O. – Postgraduate Student, University of Banking (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: mrvladimir@i.ua

Карткові платіжні системи є одним з основних напрямів діяльності роздрібного банку. Особливість цього напрямку діяльності полягає у високих витратах, пов'язаних з необхідністю впровадження дорогих технічних рішень, що ускладнює досягнення позитивної рентабельності. Тому банки потребують постійної оптимізації бізнес-процесів, пов'язаних з картковими платіжними системами з метою підвищення ефективності своєї діяльності.

Зазначена проблема стала особливо актуальною у зв'язку зі значним зменшенням цін на карткові банківські продукти, яке відбувалося протягом останніх років. Адже вже зараз можна відкрити платіжну картку безкоштовно з можливістю безкоштовного зняття готівки в банкоматах банка-емітента. Таким чином, без підвищення ефективності бізнес-процесів, пов'язаних з картковими платіжними системами, неможливо досягти успіху в цій конкуренції.

Ураховуючи те, що значна частка витрат, пов'язаних з платіжними системами, припадає на мережу банкоматів, підвищення її ефективності є одним з пріоритетних напрямів забезпечення загальної ефективності діяльності банку у сфері платіжних карток. Найбільш перспективні напрями підвищення ефективності банкоматної мережі пов'язані з оптимізацією розміщення банкоматів і проведення інкасацій, а також з оптимізацією розміщення купюр у банкоматах.

Перспективність і важливість зазначених напрямів підвищення ефективності мережі банкоматів викликана високим рівнем конкуренції, а також зменшенням міжбанківських комісій за операціями зняття готівки міжнародними платіжними системами, які формують основний дохід від банкоматів.

Проблему підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Гордієнко І. В., Щербань О. А., Тарасова Л. Г., Іващенко Л. В., Губар А., Зубарева М., Мерзлякова Ю., Фостолович В. А., Хайлук С. О., Ковеленко В. В., Воїщева О. С., Колесова Ю. І., Мельник Д. А., Девіс Ф., Маутіньо Л., Каррі Б. Праці вказаних учених певною мірою розкривають вказану проблему. Проте залишається необхідність поглиблення досліджень з оптимізації банкоматної мережі як чинника підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем.

Таким чином, *мета* статті полягає в дослідженні шляхів і методів оптимізації банкоматної мережі як чинника підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем.

Як правило, автори визначають ефективність банківської діяльності в узагальненому значенні, без акцентування на діяльності банку у сфері платіжних систем. Одні автори пов'язують її з конкурентоздатністю (наприклад, Ковеленко В. В. стверджує, що «економічну ефективність функціонування банківської системи доцільно розглядати через оцінку конкурентних позицій кожного банку на ринку банківських послуг» [1]). Інші автори – зі здатністю досягати поставленої мети та ефективністю використання витрат (наприклад, Хайлук С. О. стверджує, що «ефективність може розглядатися як своєрідне поєднання продуктивності та результатив-

ності і бути оцінена на їх основі» [2]). Водночас, деякі автори пов'язують її з великою кількістю різних факторів (наприклад, Фостолович В. А. стверджує, що «сутність категорій ефективності банківської діяльності полягає у розв'язанні таких конфліктних цілей, як одержання оптимального прибутку, підтримання діяльності на достатньому рівні ліквідності забезпечення надійності (мінімізація ризиків) за умови забезпечення належного виконання функцій покладених на банківську систему» [3]).

Аналіз наведених визначень дозволив сформулювати визначення ефективної діяльності банку у сфері платіжних систем як діяльності, яка спрямована на максимізацію економічної ефективності витрат, за умови досягнення необхідного рівня надійності, безпечності і конкурентоздатності послуг на основі платіжних систем. Своєю чергою, оптимізація банкоматної мережі виступає одним з чинників підвищення ефективності банківської діяльності у сфері платіжних систем.

У данній статті термін «банкоматна мережа» буде вживатися у значенні сукупності банкоматів, які використовуються банком для обслуговування клієнтів. Банкомати виступають одним з основних інструментів дистанційного банківського самообслуговування в роздрібному бізнесі банку, що підтверджується часткою операцій зняття готівки в загальній кількості операцій з використанням платіжних карток [4]. Крім видачі готівки, за допомогою банкоматів надаються послуги поповнення рахунків, здійснення переказів і платежів, зміни ПІН-кодів і т. п. Тому можна стверджувати, що доступність банкоматів безпосередньо впливає на загальну якість послуг банку. Крім того, банкомати виступають важливим носієм реклами, за допомогою якого здійснюється просування роздрібних послуг банку [5].

Разом з тим, зростаюча вартість банкоматів, комплектуючих, орендної плати, інкасацій, а також зниження розміру міжбанківських комісій, за рахунок якої формуються доходи від банкоматів, призводять до зменшення рентабельності банкоматного бізнесу [6].

Таким чином, ефективність банкоматної мережі залежить від прибутковості й доступності банкоматів, а також кількості рекламних контактів. Прибутковість визначається як різниця між комісійними доходами і вартістю утримання банкомата. Комісійні доходи залежать від завантаженості банкомата операціями. Вартість утримання банкомата складається із сервісних платежів за програмне забезпечення, транзакційних витрат, вартості орендної плати, інкасацій, страхування, охорони, витратних матеріалів, післягарантійного ремонту, а також витрат на зв'язок, рекламу і сплату податків [7]. Доступність залежить від тривалості роботи банкомата протягом доби і таких характеристик місця розташування банкомата, як прохідність довколишніх вулиць і кількість транспортних маршрутів. Своєю чергою, кількість рекламних контактів залежить від кількості операцій, здійснених за допомогою банкомата.

Серед шляхів підвищення ефективності банкоматної мережі можна виділити як найперспективніший – оптимізацію розміщення банкоматів, графіка інкасацій, завантаження купюр у банкоматах.

Оптимізація розміщення банкоматів здійснюється з метою підвищення завантаженості, доступності банкомата і збільшення кількості рекламних контактів. Для визначення оптимального місця розміщення банкомата використовуються прогнольні та фактичні моделі розрахунку прибутку [5], а також рейтингові моделі та графічні методи.

Слід відзначити, що різні банки можуть мати відмінні стратегії розвитку банкоматної мережі, тому неможливо виділити один універсальний метод або модель для визначення оптимального розташування банкоматів. Адже для одних банків емісія і еквайринг платіжних карток виступає одним з основних напрямів бізнесу. У той час, як інші банки використовують платіжні картки лише як допоміжний інструмент для видачі кредитів і виплати відсотків за депозитами. Відповідно, такі критерії, як прибутковість, доступність і кількість рекламних контактів будуть мати різну пріоритетність. Тому нами буде розглянуто три методи, які можуть використовуватися для обґрунтування прийняття рішень відносно розвитку банкоматної мережі.

Перший метод опирається на розрахунок майбутнього доходу від розміщення банкомата за допомогою регресійного аналізу, який дозволить визначити залежність суми або кількості здійснених операцій від кількості відвідувачів умовного закладу.

Регресійний аналіз зводиться до побудови лінійного рівняння, яке б максимально відповідало наявним даним:

$$CO_o = a + b \times KB, \quad (1)$$

де CO_o – залежна змінна, яка відповідає очікуваній сумі операцій при заданій кількості відвідувачів;

KB – незалежна змінна, яка відповідає кількості відвідувачів умовного закладу;

a і b – параметри моделі.

У цьому найпростішому випадку параметри моделі визначаються методом найменших квадратів на основі даних про суми операцій зняття готівки в банкоматі та кількості відвідувачів умовного закладу.

У випадку наявності даних про кількість відвідувачів умовного закладу в розрізі соціального статусу рівняння набуде вигляду множинної регресії:

$$CO_o = a + b_1 \times KB_1 + b_2 \times KB_2 + \dots + b_n \times KB_n, \quad (2)$$

де KB_n – незалежна змінна, яка відповідає кількості відвідувачів умовного закладу різного соціального класу;

a і b_n – параметри моделі.

Параметри множинної регресії визначаються матричним методом.

Соціальний статус відвідувачів визначається методом експертної оцінки. Дану оцінку банк може проводити силами власних працівників або за допомогою компанії, які здійснюють маркетингові дослідження [8].

У деяких випадках регресійний аналіз доцільно здійснювати на основі двох незалежних змінних:

$$CO_o = a + b_1 \times KB + b_2 \times KB, \quad (3)$$

де KB – незалежна змінна, яка відповідає кількості банкоматів в умовному закладі.

Готову модель можна використовувати для прогнозування використання банкомата в торговому центрі.

Слід відзначити, що в деяких випадках може знадобитися використання додаткових коефіцієнтів для банкоматів конкурентів, залежно від інтенсивності їх використання. Визначити інтенсивність використання банкоматів конкурентів можна шляхом спостереження.

У звичайних умовах прогнозування прибутковості розміщення банкомата в конкретному місці може бути ускладнена недостатністю інформації, що зробить неможливим здійснення регресійного аналізу для визначення впливу факторів на використання банкомата. У таких випадках краще використовувати рейтингові моделі, побудовані на основі аналізу інформації про зони обслуговування власних відділень та банкоматів, зони обслуговування відділень і банкоматів конкурентів, місця скупчення людей, прохідність вулиць, центри торгової та ділової активності, а також інформації про територіальну густоту населення з ранжуванням за економічним соціальним статусом. Перевага рейтингових моделей полягає в їх гнучкості, що дозволяє пристосувати їх до будь-яких потреб банків.

Для визначення оптимального місця розташування банкомата з точки зору його доступності для визначеного сегмента клієнтів доцільно використовувати сучасні інструменти візуалізації, які дозволяють представити великі обсяги інформації у зручному для аналізу графічному вигляді [9, с. 10]. Наприклад, картографічні сервіси з інтерфейсом прикладного програмування дозволяють одночасно обробити велику кількість адрес і відобразити відповідні маркери за кожною адресою на карті.

Розглянемо приклад, згідно з яким банк ставить за мету зменшити кількість операцій зняття готівки існуючих клієнтів у банкоматах інших банків, встановивши банкомат у місці, яке б максимально відповідало вимогам клієнтів, що дозволить зменшити витрати на сплату міжбанківських комісій та покращити якість обслуговування.

Для цього необхідно визначити місця скупчення клієнтів за адресою фактичного проживання, які регулярно знімають гроші в банкоматах інших банків, та здійснити ранжування адрес залежно від суми операцій зняття готівки. Дані необхідні для здійснення такого аналізу завжди доступні для спеціалістів банку і складаються з адрес фактичного проживання клієнтів і суми операцій зняття готівки кожним клієнтом у банкоматах інших банків протягом встановленого періоду.

Візуалізацію зазначених даних можна здійснити за допомогою картографічного сервісу, який надає можливість одночасно обробляти велику кількість адрес і відображати на карті маркери за кожною з них. Крім того, для уникнення нагромадження маркерів картографічний сервіс повинен включати в себе відкритий доступ до інтерфейсу прикладного програмування (англ. *application programming interface*, або API) з можливістю здійснення кластеризації маркерів [10], щоб один маркер відповідав одному будинку, а його колір – сумі здійснених мешканцями будинку операцій зняття готівки в банкоматах інших банків. Одним з розповсюджених

картографічних сервісів, який відповідає встановленим вимогам, є GoogleMapsAPI.

Своєю чергою, оптимізація графіку інкасацій дозволяє зменшити витрати на утримання банкоматної мережі. Але з метою попередження можливих пограбувань графік інкасацій будується таким чином, щоб унеможливити відслідковування часу і маршруту інкасаторів. Крім того, з метою своєчасного виявлення скімінгових пристроїв або слідів їх встановлення періодичність інкасацій не повинна бути занадто низькою. За таких умов досягти зменшення витрат можливо лише шляхом максимізації кількості одночасних інкасацій.

Наприклад, при максимальній завантаженості перший банкомат необхідно інкасувати чотири рази на місяць, а другий шість разів. Тоді замість того, щоб здійснювати десять виїздів протягом одного місяця для окремої інкасації кожного банкомата, краще здійснити шість виїздів для їх одночасної інкасації. Для вирішення логістичних задач, пов'язаних з оптимізацією маршрутів інкасаторів, використовується спеціалізоване програмне забезпечення, таке як Oracle Transportation Management [11].

Слід відзначити, що такий порядок визначення графіка інкасацій робить недоцільним повне завантаження касет банкомата купюрами. Тому постає проблема визначення такої суми завантаження, щоб, з одного боку, забезпечити обслуговування всіх запитів зняття готівки до наступної інкасації, а з іншого – не допустити завантаження надлишкових коштів, з метою підвищення ефективності використання коштів банку.

Рішення такої задачі зводиться до побудови моделі прогнозування завантаженості банкомата операціями зняття готівки для визначення оптимальної суми грошей, яку необхідно завантажити в банкомат. Побудова такої моделі додатково ускладнена тим, що необхідно здійснювати прогнозування дуже короткого часового ряду. Тому на результат прогнозування мають значний вплив короткострокові фактори, які за умови прогнозування більш довгого часового ряду просто згладжувалися би. Таким чином, окрім загального тренду, необхідно також враховувати такі фактори, як виплати заробітної плати, святкові та вихідні дні, а також пору року.

Для прогнозування часового ряду, на який мають вплив зовнішні циклічні фактори з відомою періодичністю [12], використовуються моделі із сезонною компонентою. Зазначені моделі можна представити у вигляді суми або добутку значення тренду, сезонної варіації та помилки прогнозу. Відповідно зазначені моделі розраховуються в чотири етапи:

- ✦ розрахунок сезонного компонента;
- ✦ десеоналізація даних – віднімання сезонного компонента від фактичних даних. Розрахунок тренду на основі отриманих даних;
- ✦ розрахунок помилок як різниці між фактичними і трендовими значеннями;
- ✦ обґрунтування відповідності моделі шляхом розрахунку середньої або середньоквадратичної помилки [13, с. 289–290].

Варто відзначити, що прогнозування завантаженості банкомата ускладнене невизначеністю, яка пов'язана

з діями конкурентів і постійними змінами соціально-економічної ситуації в країні. Для побудови прогнозів в умовах невизначеності та швидкого старіння даних, коли для прогнозування можна використовувати лише короткострокові часові ряди, використовуються адаптивні моделі, які характеризуються здатністю адаптуватися до змін характеристик часових рядів [14, с. 7–8].

Здатність зазначених моделей адаптуватися досягається за допомогою зважування членів часового ряду залежно від їх давності. Тому новіші значення числового ряду будуть мати більшу вагу, ніж попередні [14, с. 18].

Про ефективність адаптивних моделей із сезонною компонентою свідчить те, що деякі з них вже використовуються в спеціалізованих системах прогнозування інкасацій. Наприклад, модель Хольта–Уінтерса використовується в системі прогнозування, яка була розроблена кафедрою кібернетики НДЯУ «МІФІ» [15].

Але навіть за умови точного прогнозування може скластися ситуація, коли знадобиться незапланована інкасація, через закінчення купюр одного номіналу. Для попередження таких випадків необхідно розміщувати банкноти такого номіналу, який би дозволив максимально використати ресурс касет.

Ураховуючи те, що логіка видачі грошей банкоматом налаштована таким чином, щоб видавати банкноти найбільшого з можливого номіналу, для максимізації використання касет достатньо завантажити банкомат максимальною кількістю банкнот (в одній касеті типового банкомата розміщується до 2 тис. купюр одного номіналу), за умови, якщо загальна сума завантаження відповідає прогнозованій сумі.

Для визначення оптимального варіанта розміщення банкнот необхідно визначити всі можливі варіанти їх розміщення. Кількість варіантів розміщення банкнот розраховується як сполучення з повтореннями в комбінаториці. Наприклад, у типовому банкоматі розміщується 4 касети, що, за умови використання банкнот п'яти номіналів (20, 50, 100, 200 і 500 грн – банкноти меншого номіналу в більшості випадків не має необхідності використовувати), забезпечує 70 варіантів розміщення банкнот. Відповідно, за умови використання 8-касетних банкоматів кількість варіантів збільшується до 495.

Слід відзначити, що типовий банкомат може видати не більше 40 банкнот за одну операцію. Тому в деяких випадках краще розмістити меншу кількість банкнот, але в одну з касет завантажити купюри більшого номіналу, щоб банкомат міг видати більше 4 тис. грн за одну операцію. Але така необхідність може з'явитися лише у випадку завантаження суми, меншої за 520 тис. грн.

ВИСНОВКИ

Підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем здійснюється шляхом максимізації економічної ефективності витрат, за умови досягнення необхідного рівня надійності, безпечності та конкурентоздатності послуг на основі платіжних систем.

Створення та обслуговування банкоматної мережі пов'язана зі значними витратами. Тому підвищення

оптимізація мережі банкоматів є одним з пріоритетних напрямів підвищення ефективності діяльності банку у сфері платіжних систем. Ефективність банкоматної мережі визначається прибутковістю, доступністю і кількістю рекламних контактів, які здійснюються за допомогою банкоматів.

Можна виділити три найбільш перспективні напрями підвищення ефективності банкоматної мережі, які пов'язані з оптимізацією розміщення банкоматів, графіка інкасацій і розміщення купюр у банкоматах.

Оптимізація розміщення банкоматів здійснюється за допомогою прогнозних моделей розрахунку доходу, рейтингових моделей, а також картографічних сервісів, які дозволяють візуалізувати географію використання платіжних карт і місця концентрації клієнтів.

Оптимізація графіка інкасацій здійснюється шляхом одночасного проведення інкасацій декількох банкоматів з метою зменшення кількості виїздів інкасаторів.

Оптимізація розміщення купюр в банкоматах здійснюється за допомогою адаптивних моделей прогнозування із сезонною компонентою з метою визначення суми, яку необхідно завантажити в банкомат, щоб не допустити знаходження надлишкових коштів і передчасного закінчення банкоматів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Коваленко В. В. Ефективність банківської системи в умовах глобальної конкуренції / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева // *Economics and Management: Challenges and Perspectives* : Collection of scientific articles. – Vienna, Austria: «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2015. – С. 140–145.

2. Хайлук С. О. Двокрокова модель оцінки ефективності діяльності банків з урахуванням нечітких параметрів / С. О. Хайлук // *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. – 2012. – № 19. – С. 455–458.

3. Фостолович В. А. Теоретичні аспекти оцінки рівня ризиків при визначенні ефективності банківських операцій / В. А. Фостолович, К. В. Семенова // *Інноваційна економіка*. – 2013. – № 8. – С. 323–327.

4. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

5. Трушина Н. Шах и Мат для банкомата / Н. Трушина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankir.ru/publikacii/s/shakh-i-mat-dlya-bankomata-10002169/>

6. Воищева О. С. Эконометрический подход к оценке эффективности работы банкоматных сетей / О. С. Воищева, В. И. Тинякова // *Современная экономика: проблемы и решения*. – 2011. – № 9 (21). – С. 110–118.

7. Колесова Ю. И. Практика расчета окупаемости эквайринга в коммерческом банке / Ю. И. Колесова // *Молодой ученый*. – 2013. – № 2. – С. 138–143.

8. Старков С. Проходимость магазина: как измерить трафик торговой точки самостоятельно / С. Старков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gd.ru/articles/3622-prohodimost-magazina>

9. Яу Н. Искусство визуализации в бизнесе: как представить сложную информацию простыми образами / Н. Яу. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 352 с.

10. Mahe, L. Too Many Markers! / L. Mahe, C. Broadfoot [Electronic resource]. – Mode of access : <https://developers.google.com/maps/articles/toomanymarkers?csw=1>

11. Oracle Transportation Management [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oracle.com/us/industries/public-sector/021097.pdf>

12. Модель с аддитивным и мультипликативным сезонными эффектами – Prognoz. BIUniversity [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://university.prognoz.ru/biu/ru/Модель_с_аддитивным_и_мультипликативным_сезонными_эффектами

13. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус, Р. Стэнсфилд. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

14. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю. П. Лукашин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

15. Мельник Д. А. Разработка системы прогнозирования инкассаций и управления наличностью / Д. А. Мельник, В. В. Климов. – Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mn.mephi.ru/2011/content/articles/5/05.12.2011_1332/dmitriy_melnik.docx

Науковий керівник – Кравченко І. С., доктор економічних наук, професор, проректор ДВНЗ «Університету банківської справи» (м. Київ)

REFERENCES

Eddous, M., and Stensfild, R. *Metody priniatiya resheniy* [Methods of decision-making]. Moscow: Audit; YuNITI, 1997.

Fostolovych, V. A., and Semenova, K. V. "Teoretychni aspekty otsinky rivnia ryzykiv pry vyznachenni efektyvnosti bankivskykh operatsii" [Theoretical aspects of risk assessment in determining the effectiveness of banking operations]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 8 (2013): 323-327.

Khailuk, S. O. "Dvokrokovaya model otsinky efektyvnosti diialnosti bankiv z urakhuvanniam nechitkykh parametriv" [Two-step model for evaluating the efficiency of banks on the basis of fuzzy parameters]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»*, no. 19 (2012): 455-458.

Kolesova, Yu. I. "Praktika rascheta okupaemosti ekvayinga v kommercheskom banke" [The practice of calculating payback acquiring a commercial bank]. *Molodoy uchenyy*, no. 2 (2013): 138-143.

Kovalenko, V. V., and Koreneva, O. H. "Efektyvnist bankivskoi systemy v umovakh hlobalnoi konkurentsii" [The efficiency of the banking system in terms of global competition]. In *Economics and Management: Challenges and Perspectives*, 140-145. Vienna, Austria: «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2015.

Lukashin, Yu. P. *Adaptivnye metody kratkosrochnogo prognozirovaniya vremennykh ryadov* [Adaptive methods of short-term time series prediction]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Mahe, L., and Broadfoot, C. "Too Many Markers!": <https://developers.google.com/maps/articles/toomanymarkers?csw=1>

"Model s additivnym i multiplikativnym sezonnyimi efektami – Prognoz. BIUniversity" [The model with additive and multiplicative seasonal effects – Prognoz. BIUniversity]. https://university.prognoz.ru/biu/ru/Модель_с_аддитивным_и_мультипликативным_сезонными_эффектами

Melnik, D. A., and Klimov, V. V. "Razrabotka systemy prognozirovaniya inkassatsiy i upravleniya nalichnostyu" [Development of forecasting system collection and cash management]. http://mn.mephi.ru/2011/content/articles/5/05.12.2011_1332/dmitriy_melnik.docx

"Oracle Transportation Management". <http://www.oracle.com/us/industries/public-sector/021097.pdf>

Starkov, S. "Prokhodimost magazina: kak izmerit trafik torgovoy tochki samostoyatelno" [Permeability store: how to measure the traffic on their own outlet]. <http://www.gd.ru/articles/3622-prohodimost-magazina>

Trushina, N. "Shakh i Mat dlia bankomata" [Checkmate ATM]. <http://bankir.ru/publikacii/s/shakh-i-mat-dlya-bankomata-10002169/>

Vishcheva, O. S., and Tinyakova, V. I. "Ekonometricheskiy podkhod k otsenke effektivnosti raboty bankomatnykh setey" [The econometric approach to assessing the efficiency of ATM net-

works]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya*, no. 9 (21) (2011): 110-118.

Yau, N. *Iskusstvo vizualizatsii v biznese: kak predstavit slozhnuiu informatsiyu prostymi obrazami* [Art visualization in business: how to present complex information in a simple manner]. Moscow: Mann, 2013.

"Zahalni pokaznyky rozvytku rynku platizhnykh kartok v Ukraini" [Common indicators of payment card market in Ukraine]. Oftsiiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho banku Ukrainy. http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

УДК 336.76

МІСЦЕ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У СИСТЕМІ АЛОКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЦІ

© 2015 СИРОТЮК Ю. В.

УДК 336.76

Сиротюк Ю. В. Місце фінансових посередників у системі алокації фінансових ресурсів в економіці

У статті проведено оцінку ролі фінансового посередництва в системі алокації фінансових ресурсів в економіці через установаження основних взаємозв'язків та визначення особливостей взаємодії їх з іншими учасниками фінансового ринку в процесі перерозподілу фінансових ресурсів. Визначено, що фінансові посередники мають здатність здійснювати коригуючий вплив на алокацію фінансових ресурсів в економіці за рахунок зміни напрямів фінансових потоків. Цей вплив може носити як позитивний, так і негативний характер – залежно від обраного напрямку руху коштів, термінів їх залучення та перерозподілу, підбраного інструментарію для переміщення ресурсів тощо. Проведене дослідження особливостей залучення ресурсів та їх розподілу між фінансовими посередниками та іншими суб'єктами алокації дозволило оцінити сучасний стан і масштаби можливого впливу фінансових посередників на розвиток економіки. З'ясовано, що сучасна діяльність фінансових посередників орієнтується переважно на короткотермінове отримання прибутку та не бере достатньо ефективної участі в алокації фінансових ресурсів в економіці, оскільки переважно діє в рамках фінансового сектора. Перспективним напрямом для зростання позитивної ролі фінансових посередників у контексті алокації фінансових ресурсів є відхід від фінансіалізації економіки та переорієнтація на тісну співпрацю з різними секторами реальної економіки.

Ключові слова: фінансові посередники, алокація, банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, факторинг, фінансовий лізинг.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 13.

Сиротюк Юлія Вікторівна – старший викладач кафедри фінансових ринків, Національний університет державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: JV_Syrotyuk@mail.ru

УДК 336.76

Сиротюк Ю. В. Место финансовых посредников в системе аллокации финансовых ресурсов в экономике

В статье проведена оценка роли финансового посредничества в системе аллокации финансовых ресурсов в экономике посредством установления основных взаимосвязей и определения особенностей взаимодействия их с другими участниками финансового рынка в процессе перераспределения финансовых ресурсов. Определено, что финансовые посредники имеют способность осуществлять корректирующее влияние на аллокацию финансовых ресурсов в экономике за счет изменения направления финансовых потоков. Это влияние может носить как позитивный, так и негативный характер – в зависимости от выбранного направления движения денежных средств, сроков их привлечения и перераспределения, подобранного инструментария для перемещения ресурсов и т. д. Проведенное исследование особенностей привлечения ресурсов и их распределения между финансовыми посредниками и другими субъектами аллокации позволило оценить современное состояние и масштабы возможного влияния финансовых посредников на развитие экономики. Выяснено, что современная деятельность финансовых посредников ориентирована преимущественно на получение прибыли в краткосрочном периоде и не принимает достаточно эффективного участия в аллокации финансовых ресурсов в экономике, поскольку действует в основном в рамках финансового сектора. Перспективным направлением для увеличения позитивной роли финансовых посредников в контексте аллокации финансовых ресурсов является отход от финансиализации экономики и переориентация на тесное сотрудничество с разными секторами реальной экономики.

Ключевые слова: финансовые посредники, аллокация, банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, институты совместного инвестирования, факторинг, финансовый лизинг.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 13.

Сиротюк Юлия Викторовна – старший преподаватель кафедры финансовых рынков, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08200, Украина)

E-mail: JV_Syrotyuk@mail.ru

UDC 336.76

Syrotyuk Yu. V. Place of Financial Intermediaries in the System for Allocating Financial Resources in the Economy

The article evaluates the role of financial intermediation in the system for allocating financial resources in the economy through the establishment of basic relationships and determining the characteristics of their interaction with other participants of financial market in the process of redistribution of financial resources. It is determined that financial intermediaries have the ability to cause corrective influence on the allocation of financial resources in the economy at the expense of changing the direction of financial flows. This influence can be both positive and negative – depending on the direction of flows of funds, terms of their involvement and redistribution, selected tools for moving resources, etc. A study on the characteristics of resources and their allocation among financial intermediaries and other allocation subjects helped to assess the current status and the extent of impact of financial intermediaries in the development of the economy. It has been found that contemporary financial intermediation activity are focused mainly on profit in the short term and does not take enough effective participation in the allocation of financial resources in the economy, operating mainly within the limits of financial sector. A promising direction for increase of the positive role of financial intermediaries in the context of allocating financial resources will be a departure from the financialization of the economy and shifting towards close cooperation with different sectors of the real economy.

Key words: financial intermediaries, allocation, banks, insurance companies, non-governmental pension funds, co-investment institutions, factoring, financial leasing.

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 13.

Syrotyuk Yulia V. – Senior Lecturer of the Department of Financial Markets, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Universytetska, 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine)

E-mail: JV_Syrotyuk@mail.ru

Starkov, S. "Prokhodimost magazina: kak izmerit trafik torgovoy tochki samostoyatelno" [Permeability store: how to measure the traffic on their own outlet]. <http://www.gd.ru/articles/3622-prohodimost-magazina>

Trushina, N. "Shakh i Mat dlia bankomata" [Checkmate ATM]. <http://bankir.ru/publikacii/s/shakh-i-mat-dlya-bankomata-10002169/>

Vishcheva, O. S., and Tinyakova, V. I. "Ekonometricheskiy podkhod k otsenke effektivnosti raboty bankomatnykh setey" [The econometric approach to assessing the efficiency of ATM net-

works]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya*, no. 9 (21) (2011): 110-118.

Yau, N. *Iskusstvo vizualizatsii v biznese: kak predstavit slozhnuiu informatsiyu prostymi obrazami* [Art visualization in business: how to present complex information in a simple manner]. Moscow: Mann, 2013.

"Zahalni pokaznyky rozvytku rynku platizhnykh kartok v Ukraini" [Common indicators of payment card market in Ukraine]. Oftsiiine internet-predstavnytstvo Natsionalnoho banku Ukrainy. http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

УДК 336.76

МІСЦЕ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У СИСТЕМІ АЛОКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЦІ

© 2015 СИРОТЮК Ю. В.

УДК 336.76

Сиротюк Ю. В. Місце фінансових посередників у системі алокації фінансових ресурсів в економіці

У статті проведено оцінку ролі фінансового посередництва в системі алокації фінансових ресурсів в економіці через установаження основних взаємозв'язків та визначення особливостей взаємодії їх з іншими учасниками фінансового ринку в процесі перерозподілу фінансових ресурсів. Визначено, що фінансові посередники мають здатність здійснювати коригуючий вплив на алокацію фінансових ресурсів в економіці за рахунок зміни напрямів фінансових потоків. Цей вплив може носити як позитивний, так і негативний характер – залежно від обраного напрямку руху коштів, термінів їх залучення та перерозподілу, підбраного інструментарію для переміщення ресурсів тощо. Проведене дослідження особливостей залучення ресурсів та їх розподілу між фінансовими посередниками та іншими суб'єктами алокації дозволило оцінити сучасний стан і масштаби можливого впливу фінансових посередників на розвиток економіки. З'ясовано, що сучасна діяльність фінансових посередників орієнтується переважно на короткотермінове отримання прибутку та не бере достатньо ефективної участі в алокації фінансових ресурсів в економіці, оскільки переважно діє в рамках фінансового сектора. Перспективним напрямом для зростання позитивної ролі фінансових посередників у контексті алокації фінансових ресурсів є відхід від фінансіалізації економіки та переорієнтація на тісну співпрацю з різними секторами реальної економіки.

Ключові слова: фінансові посередники, алокація, банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інститути спільного інвестування, факторинг, фінансовий лізинг.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 13.

Сиротюк Юлія Вікторівна – старший викладач кафедри фінансових ринків, Національний університет державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: JV_Syrotyuk@mail.ru

УДК 336.76

Сиротюк Ю. В. Место финансовых посредников в системе аллокации финансовых ресурсов в экономике

В статье проведена оценка роли финансового посредничества в системе аллокации финансовых ресурсов в экономике посредством установления основных взаимосвязей и определения особенностей взаимодействия их с другими участниками финансового рынка в процессе перераспределения финансовых ресурсов. Определено, что финансовые посредники имеют способность осуществлять корректирующее влияние на аллокацию финансовых ресурсов в экономике за счет изменения направления финансовых потоков. Это влияние может носить как позитивный, так и негативный характер – в зависимости от выбранного направления движения денежных средств, сроков их привлечения и перераспределения, подобранного инструментария для перемещения ресурсов и т. д. Проведенное исследование особенностей привлечения ресурсов и их распределения между финансовыми посредниками и другими субъектами аллокации позволило оценить современное состояние и масштабы возможного влияния финансовых посредников на развитие экономики. Выяснено, что современная деятельность финансовых посредников ориентирована преимущественно на получение прибыли в краткосрочном периоде и не принимает достаточно эффективного участия в аллокации финансовых ресурсов в экономике, поскольку действует в основном в рамках финансового сектора. Перспективным направлением для увеличения позитивной роли финансовых посредников в контексте аллокации финансовых ресурсов является отход от финансиализации экономики и переориентация на тесное сотрудничество с разными секторами реальной экономики.

Ключевые слова: финансовые посредники, аллокация, банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, институты совместного инвестирования, факторинг, финансовый лизинг.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Библ.:** 13.

Сиротюк Юлия Викторовна – старший преподаватель кафедры финансовых рынков, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08200, Украина)

E-mail: JV_Syrotyuk@mail.ru

UDC 336.76

Syrotyuk Yu. V. Place of Financial Intermediaries in the System for Allocating Financial Resources in the Economy

The article evaluates the role of financial intermediation in the system for allocating financial resources in the economy through the establishment of basic relationships and determining the characteristics of their interaction with other participants of financial market in the process of redistribution of financial resources. It is determined that financial intermediaries have the ability to cause corrective influence on the allocation of financial resources in the economy at the expense of changing the direction of financial flows. This influence can be both positive and negative – depending on the direction of flows of funds, terms of their involvement and redistribution, selected tools for moving resources, etc. A study on the characteristics of resources and their allocation among financial intermediaries and other allocation subjects helped to assess the current status and the extent of impact of financial intermediaries in the development of the economy. It has been found that contemporary financial intermediation activity are focused mainly on profit in the short term and does not take enough effective participation in the allocation of financial resources in the economy, operating mainly within the limits of financial sector. A promising direction for increase of the positive role of financial intermediaries in the context of allocating financial resources will be a departure from the financialization of the economy and shifting towards close cooperation with different sectors of the real economy.

Key words: financial intermediaries, allocation, banks, insurance companies, non-governmental pension funds, co-investment institutions, factoring, financial leasing.

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 13.

Syrotyuk Yulia V. – Senior Lecturer of the Department of Financial Markets, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Universytetska, 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine)

E-mail: JV_Syrotyuk@mail.ru

Розвиток вітчизняної економіки на сучасному етапі нерозривно пов'язаний з існуванням проблеми дефіцитності фінансових ресурсів та безмежності потреб економічних агентів, що спонукає останніх до пошуку альтернативних способів задоволення цих потреб. Особливої актуальності набуває пошук шляхів вирішення даної проблеми в період, коли економіка країни функціонує в умовах економічної нестабільності та потребує ефективної алокації наявних фінансових ресурсів та пошуку альтернативних джерел їх поповнення, що на даному етапі характерно для України. До установ, які мають здатність брати участь в алокації фінансових ресурсів у перспективні галузі та сектори економіки, максимально задовольняти потреби всіх економічних агентів та, як наслідок, сприяти збалансуванню розвитку економіки країни, належать фінансові посередники. Проте сучасна практика функціонування фінансових посередників показує, що більшість з них не виконує тих функцій, які обумовлені їх природою, а отже, не досягає відповідного ефекту для економіки.

Різні аспекти діяльності фінансових посередників та їх місце в економіці досліджували у своїх працях відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких А. Даниленко [12], В. Зимовець [2; 3], В. Корнеєв [4], К. Макконел [5], Ф. Мишкін [6], І. Школьник [13] та ін. Однак необхідно підкреслити, що різноманіття підходів до розуміння сутності фінансових посередників та їх ролі в економіці викликає ще більшу необхідність детального опрацювання цього напрямку дослідження, особливо в аспекті участі фінансових посередників в алокації фінансових ресурсів в економіці. Таким чином, аналіз діяльності фінансових посередників як ланки, що відіграє основну роль в алокації фінансових ресурсів в економіці України, потребує подальших системних досліджень.

Метою статті є оцінка ролі фінансового посередництва в системі алокації фінансових ресурсів в економіці на основі встановлення основних взаємозв'язків та визначення особливостей взаємодії їх з іншими учасниками фінансового ринку в процесі перерозподілу фінансових ресурсів.

З інституційної точки зору алокація фінансових ресурсів між різними сферами економіки відбувається внаслідок їх переміщення між конкретними суб'єктами, які є учасниками економічних відносин та виконують низку відповідних функцій. Внаслідок їх взаємодії фінансові ресурси переміщуються з фінансового сектора та окремих його складових у нефінансовий, і навпаки, з однієї галузі реальної економіки в іншу тощо. Таким чином, існує велика кількість учасників алокації фінансових ресурсів в економіці, які продукують, споживають та опосередковують розподіл фінансових ресурсів. Серед усього різноманіття суб'єктів, які беруть участь в алокації фінансових ресурсів, особливе місце належить фінансовим посередникам. Загальновідомо, що в сучасній економіці фінансові посередники покликані виконувати низку важливих функцій, головною з яких є алокаційна. Суть даної функції полягає в забезпеченні ефективного розподілу фінансових ресурсів між різними економічними агентами, секторами, галузями економіки тощо. Реалізація алокаційної функції відбувається за рахунок

того, що фінансові посередники мають здатність залучати обсяги фінансових ресурсів від економічних агентів та, використовуючи механізми фінансового ринку, розподіляти їх між різними сферами економіки. Зокрема, це відбувається за рахунок таких інструментів, як: кредитування, інвестування, надання лізингових і факторингових послуг тощо.

Проте, варто зауважити, що вплив діяльності фінансових посередників може носити як позитивний, так і негативний характер, залежно від того, які цілі дані установи ставлять перед собою: отримання швидкого спекулятивного прибутку чи орієнтація на перспективу довгострокового розвитку. Дослідження основних фінансових потоків між посередниками та іншими суб'єктами алокації дозволить оцінити сучасний стан і масштаби можливого впливу фінансових посередників на розвиток економіки. Проаналізуємо детальніше особливості опосередкованої алокації фінансових ресурсів через фінансових посередників.

Загальновідомо, що вітчизняна фінансова система має банкоцентричний характер, а, відповідно, найбільшими за обсягами активів серед фінансових посередників є банки, тому саме ці установи здійснюють найбільш значний вплив на алокацію фінансових ресурсів в економіці. Банки в процесі своєї діяльності взаємодіють практично з усіма учасниками економічних процесів. Залучають ресурси банківські установи переважно за рахунок укладення депозитних договорів з населенням, від юридичних осіб залучення ресурсів відбувається не так часто. Щодо безпосереднього розміщення ресурсів, то банки розміщують ресурси в економіку переважно шляхом надання кредитних ресурсів. Інституційна структура найбільш важливого фінансового потоку від банківських установ, а саме – кредитного, наведена на *рис. 1* відповідно до Класифікації інституційних секторів економіки України (KICE).

Як видно з *рис. 1*, понад 70% кредитних ресурсів надходить до нефінансових корпорацій. До цієї категорії належать різні підприємства – як ті, що займаються виробництвом певної продукції та створюють додану вартість, так і підприємства сфери обігу, які перерозподіляють додану вартість. Аналіз структури найбільшого сегмента, в який надходять кредитні ресурси, наведений на *рис. 2*, дозволить визначити ефективність розподілу фінансових ресурсів через даний інструмент фінансового ринку.

Як видно з наведених даних, найбільший обсяг кредитних ресурсів спрямовується в сектор роздрібною та оптовою торгівлі (у 2014 р. – 269 797 млн грн). На другому місці переробна галузь: на кінець 2014 р. її частка становила 183 916 млн грн.

У структурі прострочених кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, переважали кредити, отримані представниками оптової та роздрібною торгівлі, – 38,4%, переробної промисловості – 23,2% і будівництва – 11,93%. Таким чином, ті галузі, які найбільше кредитуються, займають найбільшу частку проблемних кредитів, що свідчить про невважену кредитну політику банківських установ. Та, незважаючи на значний обсяг залучених фінансових ресурсів, у порівнянні з іншими

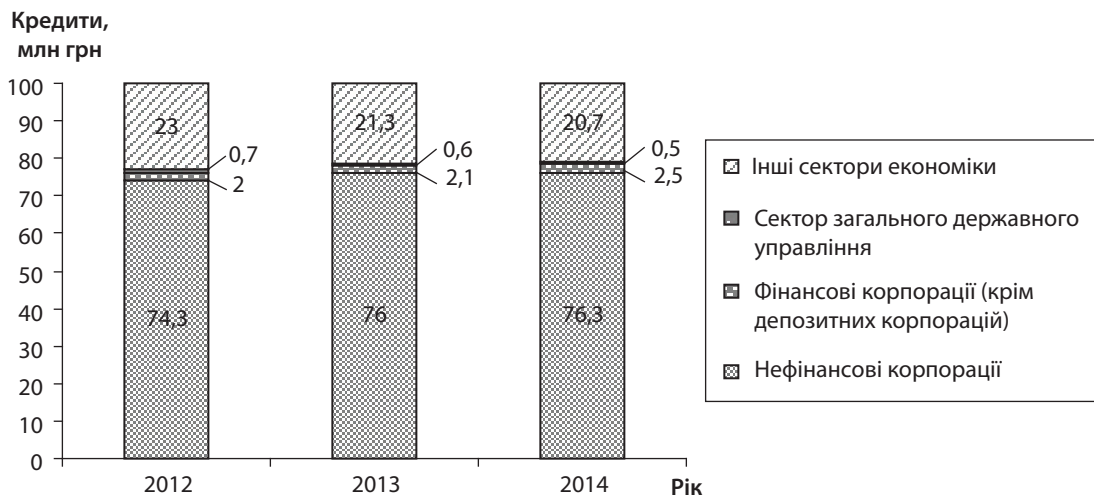


Рис. 1. Кредити, надані резидентам (крім депозитних корпорацій), млн грн

Джерело: складено автором за даними [8].

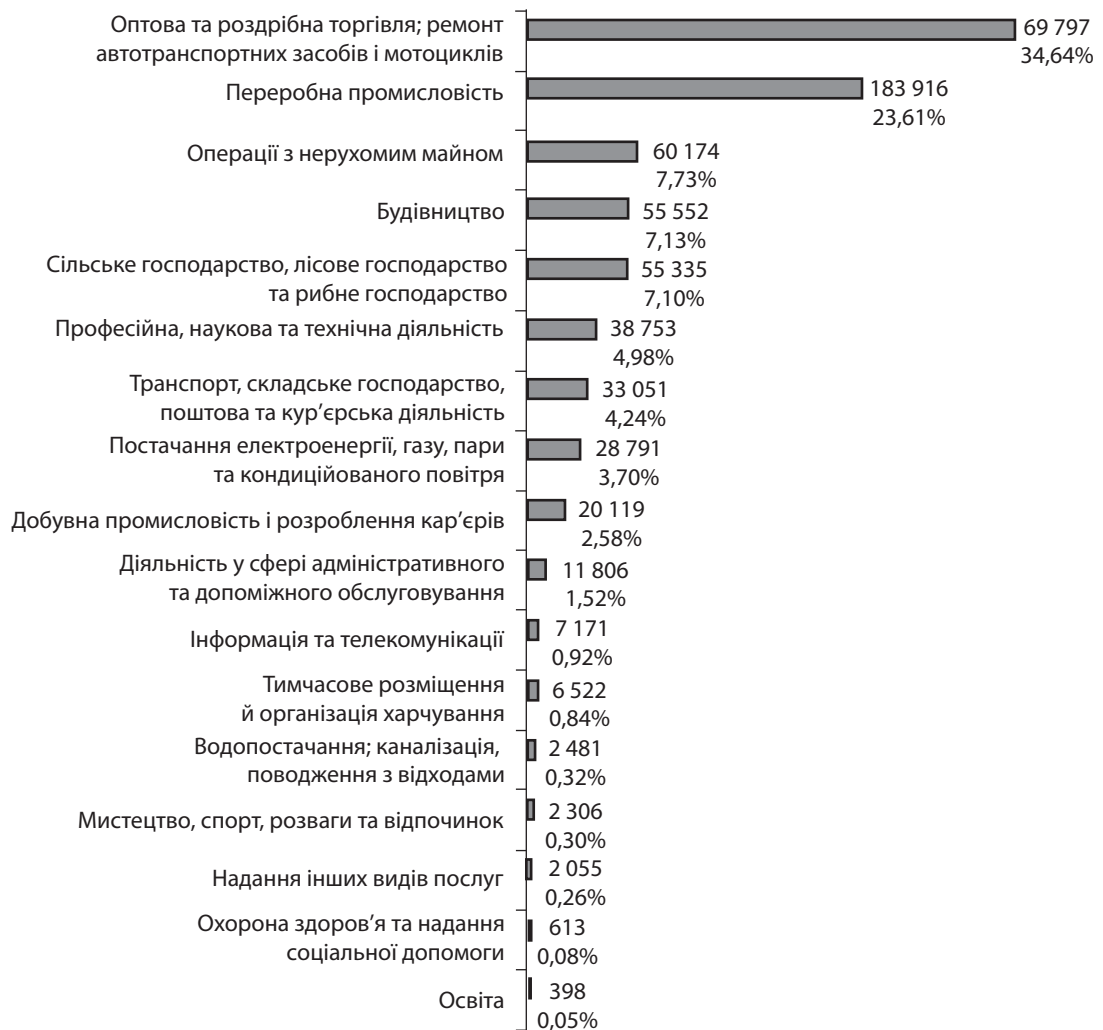


Рис. 2. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності, видами валют і строками погашення станом на кінець 2014 р.

Джерело: побудовано автором за даними [8].

фінансовими посередниками, вони неефективно їх використовують.

Щодо інших фінансових посередників, то тут практично неможливо оцінити галузеву структуру їх ресурсів, а лише за категоріями фінансових активів. Більшість з них просто перетікають у межах фінансового сектора.

Особливістю небанківських фінансових посередників є те, що вони вкладають залучені кошти в різноманітні інструменти фінансового ринку задля отримання прибутку та збереження вартості ресурсів не нижче ринкової, що забезпечує їх безпосередню участь у процесах алокації фінансових ресурсів в економіці. Відповідно, на здатність фінансових посередників брати участь в алокації фінансових ресурсів в економіці на користь окремих галузей та секторів, крім достатнього обсягу активів, впливає наявність на фінансовому ринку захищених та інвестиційно привабливих фінансових інструментів.

З метою визначення основних особливостей інвестиційної діяльності вітчизняних небанківських фінансових посередників докладніше проаналізуємо їх інвестиційну політику. Зокрема проаналізуємо особливості інвестиційної політики таких фінансових посередників, як інститути спільного інвестування, страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. Не станемо акцентувати увагу на кредитних спілках, оскільки вони, як і банківські установи, спрямовують кошти на кредитний ринок, причому в основному на фінансування споживчих потреб фізичних осіб (споживчий вектор кредитування є характерним також і для сучасних банківських установ), таким чином, не маючи прямої можливості фінансувати реальний сектор економіки.

Стосовно страхових компаній, недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування, то

при виборі фінансових інструментів для інвестування всі ці фінансові посередники мають різні цілі. Так, недержавні пенсійні фонди і страхові компанії передусім керуються критерієм надійності, а потім вже прибутковості вкладень. Адаже їх основне завдання – не отримання додаткового прибутку на вкладені кошти, а захист вкладених заощаджень. Тому з метою захисту вкладень держава встановлює ряд обмежень, а саме: тип цінних паперів, в які дозволено вкладати кошти, встановлення ліміту на придбання певного обсягу цінних паперів одного емітента, встановлення максимального рівня придбання різних видів активів і т. д.

У табл. 1 відображено структуру активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів (ст. 31 Закону України «Про страхування»).

Як видно з табл. 1, найбільшу частку протягом дослідженого періоду у структурі консолідованого портфеля займали акції та банківські вклади. Причому частка вкладів протягом останніх двох років залишалася стабільною та коливалася в рамках 22–25%, тоді як акцій – скорочувалися. Теоретично вкладення в акції може означати інвестиції в реальний сектор, проте в умовах української практики це не завжди є так, оскільки вони також можуть носити спекулятивний характер, що досить складно відстежити. Щодо банківських депозитів, то складається така ситуація, що страхові компанії, будучи фінансовими установами, фінансують інші фінансові установи – банки. Тобто ресурси не виходять за межі фінансового сектора. Таким чином, страхові компанії, інвестуючи свої ресурси, практично не використовують такого інструментарію, який би дозволяв спрямовувати ресурси в реальний сектор економіки, а ті інструменти, що таке дозволяють робити, наразі працюють неефективно.

Таблиця 1

Структура активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів (ст. 31 Закону України «Про страхування»), %

Активи	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Грошові кошти на поточних рахунках і готівка в касі та готівка в касі	4	6	7
Банківські вклади (депозити)	18	25	22
Банківські метали	0	0	0
Нерухоме майно	4	5	5
акції	61	47	44
облігації	3	2	2
іпотечні сертифікати	0	1	1
цінні папери, що емітуються державою	5	6	8
Права вимоги до перестраховиків	4	8	10
Інвестиції в економіку України за напрямками, визначеними КМУ	0	0	0
Кредити страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, визначеному Уповноваженим органом і погодженому з НБУ	0	0	0
Довгострокові кредити для житлового будівництва, у тому числі індивідуальних забудовників, що використовуються у порядку, визначеному КМУ	0	0	0
Усього	100	100	100

Джерело: складено автором за даними [7].

Схожий механізм та принципи інвестування мають вітчизняні недержавні пенсійні фонди. Основні напрями їх інвестиційної діяльності наведено в *табл. 2*.

Як видно з *табл. 2*, найбільшу частку у структурі займають кошти на депозитних рахунках та облігації українських емітентів. Якщо дія першого інструменту зрозуміла, то другий передбачає фінансування реально-го сектора.

Інститути спільного інвестування мають за мету отримання прибутку, тому вони можуть обирати більш ризикові фінансові інструменти з вищою нормою прибутковості. Щодо діяльності інститутів спільного інвестування, то основна проблема їх діяльності полягає в тому, що їх використовують у схемах мінімізації податків, а не реальних інвестицій (*табл. 3*).

Як видно з *табл. 3*, то найбільша частка ресурсів надходить на ринок акцій, векселів та облігацій, тобто на ринок цінних паперів.

Щодо фінансових компаній, то на даному етапі ці структури на належному рівні не виконують функцію каналів переміщення фінансових ресурсів в економіку. Так, статистичні дані вказують на те, що до 2011 р. включно основним видом операцій залишався обмін валют, тоді як такі важливі напрямки для поповнення інвестицій в основний капітал, як фінансовий лізинг, факторинг займали досить незначну частку. Частка послуг з обміну валют, які переважно носять спекулятивний характер, поступово скорочується. Так, у 2007 р. вона становила приблизно 80%, у 2011 р. показник зменшився до 50%, а у 2012 р. не перевищив 20%. Надання лізингових послуг фінансовими компаніями протягом цих років має негативну динаміку, їх частка протягом досліджуваного періоду навіть не сягнула 0,5%. Тоді як обсяг факторингових послуг з кожним роком зростає – з 4,4% у 2007 р. до 31% у 2012 р. Проте в абсолютному вимірі обсяги факторингових послуг для економіки залишаються незначними [10].

Таблиця 2

Напрями інвестування активів недержавних пенсійних фондів за 2012–2014 рр., %

Напря́м інвестування	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Кошти на депозитних рахунках	35	36	39
Облігації українських емітентів	31	31	28
Банківські метали	1	1	1
Цінні папери дохід за якими гарантовано Радою Міністрів АРК, місцевими радами	0	1	0
Акції українських емітентів	16	13	11
Інші незаборонені активи	1	1	1
Цінні папери, дохід за якими гарантовано КМУ	12	12	15
Об'єкти нерухомості	3	3	3
Іпотечні цінні папери	0	0	0
Кошти на поточних рахунках	1	1	1
Дебіторська заборгованість	1	2	3
Усього	100	100	100

Джерело: складено автором за даними [9].

Таблиця 3

Напрями інвестування активів інститутів спільного інвестування за 2012–2014 рр., %

Напря́м інвестування	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Акції	41,5	42,9	58,2
Векселі	36,4	34,5	26,9
Облігації підприємств	21,2	21,2	14,2
Заставні цінні папери	0,3	0,2	0,0
Казначейські зобов'язання	0,0	0,0	0,0
Ощадні сертифікати	0,0	0,7	0,0
Облігації державні внутрішні	0,5	0,3	0,6
Облігації місцевих позик	0,0	0,0	0,0
Іпотечні облігації	0,0	0,0	0,0
Інші	0,0	0,0	0,0
Деривативи	0,0	0,2	0,1
Усього	100	100	100

Джерело: складено автором за даними [1].

У сучасних складних умовах функціонування економіки, коли основний капітал має значний рівень зношеності, а обсяг оборотного капіталу недостатній для ефективного функціонування вітчизняних підприємств, потрібні значні фінансові ресурси для подальшого якісного розвитку економіки України. На даному етапі єдиною можливою перспективою внутрішнього залучення ресурсів для вирішення даних проблем є сектор фінансового посередництва. Ефективна реалізація такого внутрішнього фінансового потенціалу сприятиме зростанню фінансової незалежності України. Серед широкого спектра фінансових посередників для вирішення озвучених проблемних питань, що стосуються основного та оборотного капіталу, особливе місце займають факторингові та лізингові компанії. Через відповідні механізми фінансового ринку вони здатні сприяти швидшому оновленню основних фондів, вивільненню оборотних ресурсів за рахунок зменшення в їх структурі дебіторської заборгованості, а головне те, що вони можуть акумулювати та направляти потрібні фінансові ресурси в ті сфери економіки, де в них є потреба.

Необхідним елементом для розвитку економіки України є збільшення частки ефективного оборотного капіталу вітчизняних підприємств. Інститутами, які здатні прямо впливати на зменшення дебіторської заборгованості в структурі оборотного капіталу країни, є факторингові компанії.

Обсяг договорів факторингу в розрізі галузей економіки є показником, який визначає зв'язки між ринком факторингових послуг та економікою країни. Він вказує на основні напрямки інвестування коштів.

Збільшення продемонстрували укладені договори факторингу за такими галузями, як: будівництво – на 26,3% (на 14,5 млн грн), сфера послуг – у 8,8 раза (на 1 349,2 млн грн) і харчова промисловість – на 15,7% (на 18,1 млн грн). Водночас, зменшення продемонстрували договори факторингу в сільському господарстві – на 92,6% (на 16,2 млн грн).

Для прикладу, у Великобританії факторинг не обслуговують виробничі компанії, компанії сфери послуг та оптово-роздрібною торгівлі. В Італії факторинг широко використовується у сфері комерційних, транспортних і телекомунікаційних послуг. У Данії найбільший попит на послуги факторингу спостерігається з боку текстильної промисловості, у Греції – харчової промисловості, тоді як в Австрії – електроенергетичної, переробної та хімічної галузей [11].

Незважаючи на те, що відбувається поступове зростання основних показників ринку факторингових послуг, проте в порівнянні із зарубіжним досвідом цей сектор залишається досить незначним.

Розвиток реального сектора економіки потребує значних фінансових вливань, особливо в частині оновлення основних фондів. Підтвердженням цього є значний рівень зношеності основних фондів, який в окремих галузях сягає понад 90%, зокрема це стосується транспортної галузі. Такі негативні тенденції мають безпосереднє відношення до незадовільного обсягу залучення інвестицій в основний капітал. Альтернативним шляхом розв'язання даної ситуації є зростання обсягів договорів фінансового лізингу.

Як видно з табл. 5, у галузевій структурі фінансового лізингу найбільша частка належить транспортній галузі та сільському господарству, що пов'язано зі специфікою функціонування даних галузей. Зокрема, висока вартість сільськогосподарської техніки та інших транспортних засобів призводить до неможливості їх придбання багатьма українськими підприємствами. Фінансовий лізинг надає можливість вітчизняним компаніям орендувати з перспективою подальшого викупу необхідну техніку, і, відповідно, розвиватися. Обсяги фінансування цих галузей за рахунок фінансового лізингу в динаміці продовжують зростати. Так, обсяг договорів фінансового лізингу в сільському господарстві зріс приблизно на 42% за останні три роки, що є позитивно,

Таблиця 4

Розподіл договорів факторингу за галузями економіки протягом 2012–2014 рр.

Назва галузі	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Будівництво	5,8	0,0	55,1	0,5	69,6	0,3
Добувна промисловість	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Легка промисловість	11,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Машинобудування	253,0	2,2	0,3	0,0	0,0	0,0
Металургія	26,8	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Сільське господарство	0,0	0,0	17,5	0,2	1,3	0,0
Сфера послуг	1479,3	12,7	152,6	1,5	1501,8	6,4
Транспорт	0,0	0,0	1,7	0,0	3,0	0,0
Харчова промисловість	295,8	2,5	115,1	1,1	133,2	0,6
Хімічна промисловість	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0
Інші	9596,6	82,2	9695,1	96,6	21817,0	92,7
Усього	11668,4	100,0	10039,5	100,0	23526,0	100,0

Джерело: складено автором за даними [11].

Обсяг договорів фінансового лізингу за галузями

Назва галузі	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Будівництво	2077,9	5,0	1869,0	2,8	1975,6	3,4
Добувна промисловість	1051,8	2,5	1520,6	2,3	992,3	1,7
Легка промисловість	70,3	0,2	134,1	0,2	129,3	0,2
Машинобудування	210,7	0,5	219,9	0,3	273,4	0,5
Металургія	132,4	0,3	43,6	0,1	220,0	0,4
Сільське господарство	7905,5	19,0	9416,3	14,0	11233,1	19,2
Сфера послуг	2000,9	4,8	1350,2	2,0	1194,6	2,0
Транспорт	24128,4	58,1	48158,6	71,7	36642,1	62,6
Харчова промисловість	430,0	1,0	517,3	0,8	906,6	1,5
Хімічна промисловість	83,8	0,2	70,7	0,1	72,1	0,1
Інші	3453,2	8,3	3827,5	5,7	4933,5	8,4
Усього	41544,9	100,0	67127,8	100,0	58572,6	100,0

Джерело: складено автором за даними [10].

оскільки саме вітчизняне сільське господарство викликає інтерес багатьох інвесторів. Зростання популярності фінансового лізингу пов'язане з можливістю оптимізації податкових платежів підприємства та відсутністю потреби у вилученні значних сум коштів з обігу.

У контексті алокації фінансових ресурсів в економіці важливість розвитку фінансового лізингу полягає в тому, що він, як правило, залучає в окремі галузі економіки такий дефіцитний фінансовий ресурс, як довгострокові кошти, що сприяє їх подальшому розвитку.

ВИСНОВКИ

Оцінка взаємозв'язків та особливостей взаємодії фінансових посередників, як основних носіїв алокаційної функції в економіці, з іншими учасниками фінансового ринку показала, що фінансові посередники в даному контексті відіграють провідну роль, тому що мають здатність здійснювати коригуючий вплив на алокацію фінансових ресурсів в економіці. Визначено, що фінансові посередники у своєму арсеналі мають відповідний інструментарій, який дозволяє їм реалізовувати дану функцію. Так, залучення коштів фінансовими посередниками відбувається через такі інструменти, як депозити, отримання пенсійних і страхових внесків, інвестиційний дохід від інвестування залучених коштів і т. д. А перерозподіл їх до реципієнтів через такі механізми, як: кредитування, інвестування, здійснення пенсійних та страхових виплат тощо.

Встановлено, що вплив діяльності фінансових посередників може носити різноплановий характер – як позитивний, так і негативний. На сучасному етапі розвитку аналіз діяльності фінансових посередників показав, що внаслідок існування нерозвиненого фондового ринку та за відсутності дієвих та прибуткових інструментів, які мають практичну здатність переміщувати ресурси в реальний сектор економіки, продовжує зростати розрив між фінансовим сектором в особі фінансових

посередників та реальним сектором економіки, що робить алокацію ресурсів в економіці неефективною. Крім того, сучасні фінансові посередники через нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні віддають перевагу швидким спекулятивним грошам над «довгими» та ефективними для економіки.

Таким чином, стає зрозуміло, що зростання позитивної ролі фінансових посередників у контексті алокації фінансових ресурсів в економіці буде можливим лише за умови відходу від орієнтації на побудову фінансової економіки в частині налагодження зв'язків між фінансовими посередниками та іншими секторами реальної економіки, розробки та впровадження такого інструментарію, який би дозволив максимально уникати дисбалансів у процесах переміщення ресурсів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичний огляд ринку управління активами в Україні // Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html
2. Зимовець В. В. Фінансове посередництво : навч. посіб. / В. В. Зимовець, С. П. Зубик. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.
3. Зимовець В. В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток : монографія / В. В. Зимовець. – К. : Інститут економіки НАН України, 2003. – 314 с.
4. Корнеєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В. В. Корнеєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
5. Макконел К. Р. Економікс : Принципи, проблеми и политика. Т. 1 / К. Р. Макконел, С. Л. Брю ; [пер. с англ. под. ред. А. А. Пороховського]. – М. : Республика, 1995. – 400 с.
6. Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. С. Мишкин. – М. : ООО «ИД «Вильямс», 2006. – 880 с.
7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/sector/sk_%202014.pdf

8. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

9. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>

10. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2014 рік // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/files/sector/FK%202014.pdf>

11. Факторинг аналитика, інтерв'ю. Обзор мирового рынка факторинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.factorings.ru

12. Фінансовий механізм забезпечення розвитку реального сектора України : наук.-аналіт. доп. / [Даниленко А. І. та ін.]; за ред. А. І. Даниленка. – Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2014. – 91 с.

13. Школьник І. О. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки / І. О. Школьник, А. Ю. Семенов // Фінанси України.– 2011.– № 1. – С. 84–94.

Науковий керівник – Паєнтко Т. В., доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь)

REFERENCES

“Analytichnyi ohliad rynku upravlinnia aktyvamy v Ukraini” [Analytical review of the asset management market in Ukraine]. Ofitsiyni sait Ukrainskoi asotsiatsii investytsiinoho biznesu. http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html

Danylenko, A. I. et al. *Finansovy mekhanizm zabezpechennia rozvytku realnoho sektora Ukrainy* [Financial mechanism ensuring the development of the real sector of Ukraine]. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy, 2014.

“Faktoring analitika, intervyyu. Obzor mirovogo rynku faktoringa” [Factoring analyst interview. World market for factoring]. www.factorings.ru

“Informatsiia pro stan i rozvytok nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia Ukrainy” [Information on the state and development of private pension Ukraine]. Ofitsiyni sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuivannia u sferi rynkiv finansovykh posluh <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html>

Kornieiev, V. V. *Finansovi poserednyky yak instytuty rozvytku* [Financial intermediaries as development institutions]. Kyiv: Osnova, 2007.

Mishkin, F. S. *Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov* [Economic theory of money, banking and financial markets]. Moscow: Viliams, 2006.

Makkonel, K. R., and Bryu, S. L. *Ekonomiks : Printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: Respublika, 1995.

“Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy” [Main indicators of banks in Ukraine]. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

“Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii za 2014 rik” [Results of insurance companies for 2014]. Ofitsiyni sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuivannia u sferi rynkiv finansovykh posluh. http://nfp.gov.ua/files/sector/sk_%202014.pdf

“Pidsumky diialnosti finansovykh kompanii, lombardiv ta yurydychnykh osib (lizynhodavtsiv) za 2014 rik” [Results of financial companies, pawnshops and entities (lessors) by 2014]. Ofitsiyni sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuivannia u sferi rynkiv finansovykh posluh. <http://nfp.gov.ua/files/sector/FK%202014.pdf>

Shkolnyk, I. O., and Semenoh, A. Yu. “Vzaiemodiia instytutiv finansovoho poserednytstva z realnym sektorom ekonomiky” [Interaction of institutes of financial intermediation to real sector of economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2011): 84–94.

Zymovets, V. V., and Zubyk, S. P. *Finansove poserednytstvo* [Financial intermediation]. Kyiv: KNEU, 2004.

Zymovets, V. V. *Akumuliatsiia finansovykh resursiv ta ekonomichnyi rozvytok* [The accumulation of financial resources and economic development]. Kyiv: Instytut ekonomiky NAN Ukrainy, 2003.

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОГРАМ

© 2015 ТАРАНГУЛ Л. Л., КРАМАРЕНКО О. А.

УДК 351.82:32

Тарангул Л. Л., Крамаренко О. А. Бюджетна політика забезпечення місцевих інноваційних програм

Метою статті є дослідження місця та ролі місцевих інноваційних програм у розвитку органів місцевого самоврядування. Визначено пріоритетні напрями бюджетної політики на рівні держави та регіонів. Серед основних інструментів перспективного управління державними фінансами та забезпечення економічного зростання на рівні регіонів виокремлено місцеві інноваційні програми. Вивчено вітчизняну практику щодо оцінки, напрацювання та обрання інноваційних програм для реалізації. Виявлено недосконалість існуючих підходів до формування та реалізації місцевих інноваційних програм, зокрема обґрунтовано доцільність залучати їх учасників на всіх етапах напрацювання та реалізації. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення рівня впливу бюджетної політики уряду на місцеві органи влади, а на концептуальному рівні – пошук засобів удосконалення механізму фінансування місцевих інноваційних програм.

Ключові слова: бюджетна політика, місцеві органи влади, програма, місцева інноваційна програма, бюджетні ресурси, ефективність програм, фінансування.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

Тарангул Людмила Леонідівна – доктор економічних наук, професор, проректор Національного університету державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: tarangul_l@inbox.ru

Крамаренко Олена Анатоліївна – аспірантка, Національний університет державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: kramarenko_e@meta.ua

УДК 351.82:32

UDC 351.82:32

Тарангул Л. Л., Крамаренко Е. А. Бюджетная политика обеспечения местных инновационных программ

Tarangul L. L., Kramarenko O. A. Budgetary Policy to Ensure Local Innovation Programs

Целью статьи является исследование места и роли местных инновационных программ в развитии органов местного самоуправления. Определены основные направления бюджетной политики на уровне государства и регионов. Основными инструментами перспективного управления государственными финансами и обеспечения экономического роста на уровне регионов определены местные инновационные программы. Изучена отечественная практика оценки, наработки и исполнения инновационных программ. Выявлен недостаток существующих подходов к формированию и реализации местных инновационных программ, в частности обоснована целесообразность привлечения их участников на всех этапах формирования и реализации. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение уровня влияния бюджетной политики правительства на местные органы власти, а на концептуальном уровне – поиск методов совершенствования механизма финансирования местных инновационных программ.

The article is aimed at studying the role and place of local innovation programs in the development of local self-government bodies. The basic directions of budgetary policy at the level of both the State and regions have been determined. As the main tools for a forward-looking management of public finances and for economic growth at the regional level have been identified the local innovation programs. The national practice of evaluation, development and execution of innovative programs has been studied. Shortcomings of the existing approaches to the formation and implementation of local innovative programmes has been identified, in particular, expediency of engaging their actors at all stages of development and implementation has been substantiated. Prospect of further research in this area is to determine the level of influence of budgetary policy by the Government on the local authorities, and also, at the conceptual level – search for methods of improving the mechanism for financing the local innovation programs.

Ключевые слова: бюджетная политика, местные органы власти, программа, местная инновационная программа, бюджетные ресурсы, эффективность программ, финансирование.

Key words: budgetary policy, local self-government bodies, local innovation program, budgetary resources, efficiency of programs, financing.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 13.

Тарангул Людмила Леонидовна – доктор экономических наук, профессор, проректор Национального университета государственной налоговой службы Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08200, Украина)

Tarangul Lyudmila L. – Doctor of Science (Economics), Professor, Pro-rector of the National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Universytetska, 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine)

E-mail: tarangul_l@inbox.ru

E-mail: tarangul_l@inbox.ru

Крамаренко Елена Анатольевна – аспирантка, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Университетская, 31, Ирпень, Киевская область, 08200, Украина)

Kramarenko Olena A. – Postgraduate Student, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Universytetska, 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine)

E-mail: kramarenko_e@meta.ua

E-mail: kramarenko_e@meta.ua

У сучасних реаліях одним із найважливіших напрямів успішного розвитку держави та регіонів у контексті інноваційного спрямування є бюджетна політика. Основними інструментами інноваційного розвитку регіонів є інвестиційні програми місцевого рівня. В умовах економічної нестабільності та фінансової кризи, що охопила світове співтовариство, саме розробка та реалізація місцевих інноваційних програм виступають пріоритетами бюджетної політики місцевих органів влади.

Інноваційний розвиток регіонів передбачає напрацювання програм і проектів, які сприятимуть регіональному розвитку та забезпеченню соціальних гарантій населення. Найявніми проблемами формування та виконання місцевих інноваційних програм є обмеженість бюджетних ресурсів та недосконалість політики щодо залучення ресурсів суб'єктів господарювання та населення регіону, що визначає необхідність застосування дієвих бюджетних важелів для забезпечення реалізації інноваційних програм.

Дослідженню суті бюджетної політики та її реалізації на місцевому рівні присвячено праці Т. Боголіб [1], В. Дем'янишина [2], О. Лимак [5], І. Лютого [6], В. Піхоцького [8], І. Чугунова [12] та інших. Проблеми інноваційного розвитку та реалізації місцевих інноваційних програм висвітлено у працях таких науковців, як: С. Біла [3], З. Варналій [11], О. Красовська [4], Н. Маруліс [4], О. Рожко [12] та інших.

Але, незважаючи на значні здобутки вчених, недостатньо дослідженими залишаються питання оцінювання впливу бюджетної політики на ефективність місцевих інноваційних програм і механізму їх фінансування.

Метою статті є оцінка впливу бюджетної політики на рівень реалізації місцевих інноваційних програм, дослідження сучасних реалій оцінювання та визначення пріоритетності програм, удосконалення схеми їх фінансування.

Б агатоплановість та складність проблем формування ефективної бюджетної політики зумовлена значним діапазоном питань, серед яких головне місце посідає формулювання завдань та пріоритетів розвитку, які б відповідали реальним потребам суспільства та впливали на ступінь ефективності державного регулювання соціально-економічних процесів [13].

Бюджетна політика уряду за останні десять років зазнала вагомих змін під впливом екзогенних та ендогенних чинників як на рівні держави, так і на рівні місцевих органів влади. Події, що відбувалися під впливом зміни політичних сил та євроінтеграційних процесів, мали як стверді наслідки, так і значну низку заперечних. Часті зміни політичних сил та їх популістські обі-

цянки призвели до неврегульованості та недосконало-сті чинного законодавства у бюджетній сфері, значного зростання державного боргу, неефективної політики фінансування видатків та побудови міжбюджетних відносин і, як наслідок, місцеві бюджети щороку потребують значних дотаційних сум (рис. 1).

Так, дані рис. 1 дозволяють констатувати, що 2014 р. доходи, отримані місцевими бюджетами, є менше доходів 2013 р., що, своєю чергою, призвело до зростання сум наданих трансфертів у 2014 р. Сучасна бюджетна політика зорієнтована, переважно, на споживання та трансфертне забезпечення та не сприяє стимулюванню інноваційної діяльності та розвитку економіки країни та регіонів.

Серед пріоритетних напрямів бюджетної політики 2012 р. урядом було визначено стимулювання економічної активності, спрямованої на пошук інвестиційної діяльності в державі, а на 2013–2015 рр. – спрямованість на науково-технічний та інноваційний розвиток [7]. Інструментами реалізації встановлених векторів було визначено інноваційні програми.

Інноваційні програми є одним із інструментів впливу влади на розвиток інноваційних процесів у державі. Своєю чергою, місцеві інноваційні програми – це сукупність взаємопов'язаних завдань і заходів, узгоджених за строками та ресурсним забезпеченням з усіма задіяними виконавцями, спрямованими на розв'язання найактуальніших проблем інноваційного розвитку регіону, реалізація яких здійснюється за рахунок коштів місцевого бюджету та інших джерел фінансування [10].

Механізм формування, реалізації та фінансування інноваційних програм в Україні регламентується Конституцією України та законами України «Про інвес-

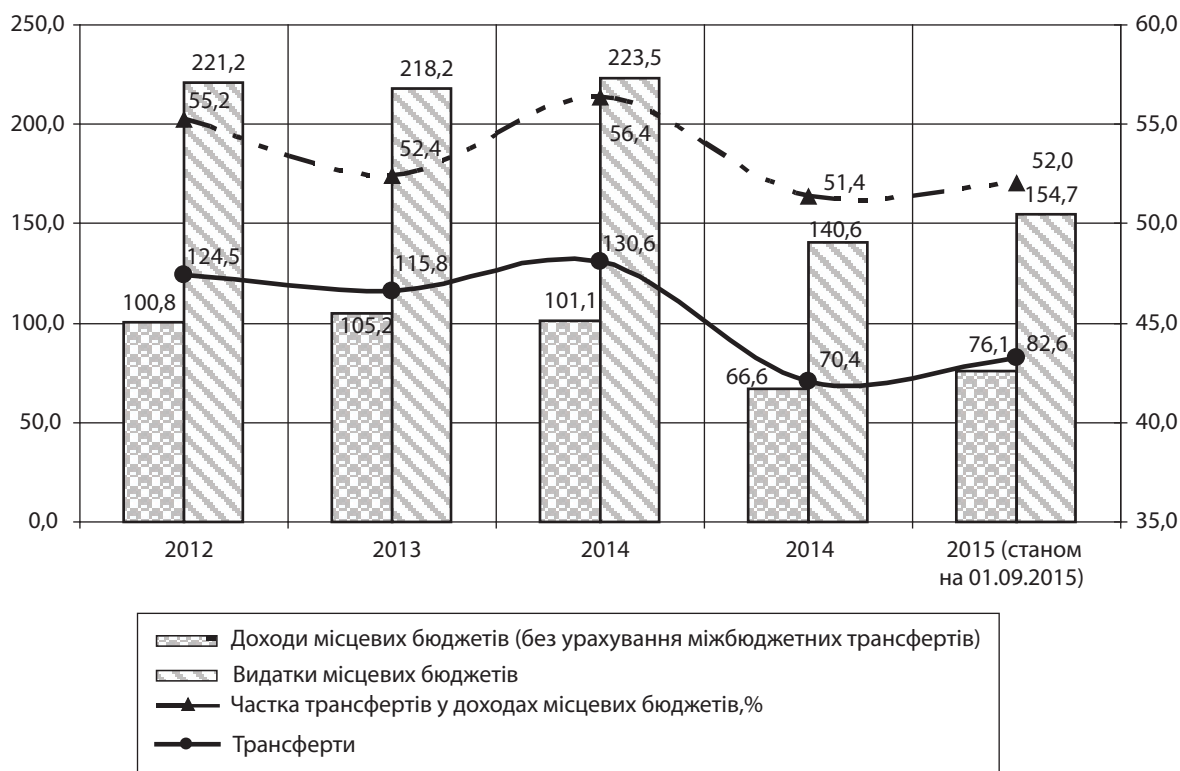


Рис. 1. Динаміка виконання місцевих бюджетів за 2012–2015 рр.*

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства фінансів України : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet>

тиційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та іншими законодавчими актами, що регулюють відносини у сфері інноваційного розвитку.

Основоположними принципами формування місцевих інноваційних програм є: програмування, ринкова орієнтація, синхронізація дій, доцільність та ефективність реалізації. Ключовою метою розробки та реалізації місцевих інноваційних програм визначено забезпечення економічного розвитку території на основі новітніх технологій, високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції тощо [10]. Як правило, інноваційні програми розробляються місцевими органами влади або, на їхню вимогу, науковими установами та організаціями.

Специфіка місцевих інноваційних програм полягає в тому, що вони формуються й реалізуються на рівні певної території. У місцевих інноваційних програмах зазвичай враховуються загальнодержавні й місцеві інтереси, а відбором проблем для їх формування займаються місцеві органи влади. Характерною рисою інноваційних програм є те, що, будучи ефективною для одного регіону, вона може виявитися неефективною для іншої території, оскільки в кожному конкретному регіоні існують свої фактори, що впливають на ефективність та доцільність програм.

Дослідження діючих місцевих інноваційних програм дозволило встановити, що в багатьох областях України реалізуються менш ризикові й недорогі інноваційні програми, що, відповідно, знижує ефективність соціального й економічного розвитку області. Отже, постає питання щодо постановки проблеми та відбору місцевих інноваційних програм для її розв'язання.

Відбір програм має відбуватися на основі її ефективності та результативності. Сучасна практика оцінювання місцевих інноваційних програм ґрунтується на показниках витрат (забезпечення програми ресурсами), продукту (кількість споживачів), ефективності та якості [10]. Але даний набір не відображає специфіку кожної територіальної одиниці, її географічне розташування, фінансовий стан, соціальні проблеми, рівень розвитку виробничих потужностей, склад і структуру місцевої інфраструктури тощо.

Реалізація місцевих інноваційних програм, як правило, відбувається з використанням бюджетних ресурсів, відповідно оцінка такої програми буде здійснюватись на основі Методики здійснення моніторингу виконання інноваційних та інвестиційних проектів, які впроваджуються із залученням державних коштів [9]. Оцінка кожної місцевої інноваційної програми здійснюється за узагальненою кількістю балів, обчислених за критеріями ефективності. Шкала балів, за якими розцінюється ефективність виконання програми, обчислюється, виходячи з коефіцієнта співвідношення відповідних критеріїв. Ураховуючи, що інноваційні програми передбачають розв'язання більшості проблем регіону, як то соціального забезпечення, упорядкування місцевої інфраструктури тощо, відповідно критерії умовно поділено на:

- ★ науково-технічні – відображає використання наукових розробок і технічного оснащення під час реалізації місцевої інноваційної програми;
- ★ виробничі – характеризує рівень технологічних нововведень при реалізації програми;
- ★ за ринковим критерієм визначається актуальність інноваційної програми та її конкурентоспроможність;
- ★ рентабельність та прибутковість місцевої програми (надходження від її реалізації до бюджету) характеризує фінансово-економічний критерій;
- ★ розрахунок соціального критерію відображає задоволення потреб населення регіону та учасників місцевої інноваційної програми.

Кожному критерію присвоюється встановлена Методикою кількість балів, але ми вважаємо дещо викривленою запропоновану шкалу. Так, реалізація інноваційних програм місцевого рівня, як правило, спрямована на забезпечення інноваційного розвитку регіону та забезпечення добробуту його мешканців, а вже потім оцінюється вплив на такі зміни виробничих потужностей та наукового підходу. Відповідно ми пропонуємо дещо розширити наявну шкалу (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала оцінювання програм за критеріями

Критерій	Шкала відповідно до наявної методики	Вдосконалена шкала балів
Науково-технічний (K_n)	2	2
Виробничий (K_v)	1	1
Ринковий (K_p)	1	1
Фінансово-економічний (K_f)	2	2
Соціальний (K_c)	1	3
Екологічний (K_e)		1
$K_E = K_n + K_v + K_p + K_f + K_c + K_e$	> 5	≥ 7

Запропоновані зміни враховують пріоритетність програм, спрямованих перш за все на досягнення соціальної ефективності та прибутковості від вкладання коштів, із використанням сучасних технологій.

Відповідно, ми вважаємо за доцільне сформувати систему показників, які сприятимуть максимально точному визначенню пріоритетності місцевої інноваційної програми та її ефективності.

Так, місцеву інноваційну програму, що обирається до реалізації, ми пропонуємо оцінювати за такими ознаками, як масштабність (індивідуальна чи комплексна) та за тривалість (коротко-, середньо- та довгострокова).

Вагомого значення в ході оцінювання програми набуває можливий отриманий ефект від її реалізації (прямий, перерозподілений, повний). Ураховуючи наведений підхід, доцільним є оцінювання цілей реалізації програми та ефективність кінцевого результату (економічна, соціальна тощо). На основі отриманих резуль-

татів доречно здійснювати їх ранжування. Результат оцінювання програми з урахуванням запропонованого підходу дозволить оцінити вплив кожної інноваційної програми (залежно від рангу) на досягнення визначеної мети інноваційного розвитку регіону.

У ході дослідження було встановлено, що основним джерелом фінансування інноваційних програм виступають бюджетні ресурси, враховуючи, що місцеві органи влади є ініціаторами таких програм.

Отже, аналіз наявних підходів щодо напрацювання та джерел фінансування місцевих інноваційних програм дозволяє зробити висновок про недостатність приділення уваги методичному забезпеченню фінансування програм. Розв'язання виявлених проблем може бути досягнуто за рахунок коштів інвесторів, які беруть участь у реалізації програм та отримують певні вигоди в кінцевому результаті. З метою вдосконалення діючих принципів фінансового забезпечення місцевих інноваційних програм ми вважаємо за доцільне запропонувати співвідносний розподіл фінансових витрат між учасниками інноваційної програми та її вигодонабувачами. Запропонований розподіл може бути здійснено за такими напрямками:

1) витрати, пов'язані з визначенням напрямів реалізації програми та її формуванням, віднести до витрат потенційних інвесторів, а інфраструктурні витрати, пов'язані з реалізацією програми, профінансувати за рахунок бюджету розвитку відповідної територіальної громади;

2) 100% фінансування всіх витрат, пов'язаних з формуванням і реалізацією інноваційної програми, здійснити за кошти інвесторів (окрім місцевого бюджету);

3) виробничі витрати, що виникають у процесі формування програми, профінансувати за рахунок потенційних інвесторів, а інфраструктурні витрати розподілити пропорційно, відповідно до обсягу вигоди, яку отримує той чи інший учасник і споживач результатів реалізації місцевої інноваційної програми.

Обрання кожного із запропонованих підходів фінансування має ґрунтуватися на меті програми, кількості учасників та отримувачів вигоди, терміні реалізації та територіальному охопленні. Вагомого значення набуває й соціально-економічне становище регіону.

Безумовною прерогативою першого підходу є те, що учасники певної місцевої інноваційної програми самостійно фінансують проекти, які принесуть їм користь у майбутньому, без створення додаткового механізму їх стимулювання.

Значної уваги заслуговує й можливий механізм внутрішнього рефінансування місцевих інноваційних програм, за підтримкою якого прибуток, що отримується на певній стадії реалізації програми, може бути спрямований на фінансування інших інноваційних програм. Застосування такого механізму фінансування сприятиме зниженню планових витрат на реалізацію програми. Впровадження рефінансування потребує стимулювання інвесторів у такому перерозподілі коштів, що може бути досягнуто за рахунок надання інвесторам кредитних переваг, податкових пільг тощо.

Формування та реалізації місцевих інноваційних програм потребують фінансового забезпечення, яке можуть бути сформовано за рахунок бюджетних ресурсів та інвестиційних коштів (кошти юридичних осіб, заощадження населення, іноземні позики, державні кредити, комерційні кредити, благодійні внески та пожертви тощо). Усі ці грошові потоки можуть утворювати програмний фонд, який, відповідно до принципів програмно-цільового методу, передбачає фінансування програмних заходів. Використання принципів програмно-цільового методу дозволяє уникнути дублювання витрат, нецільового їх використання та здійснення першочергового фінансування найбільш значущих заходів, що, своєю чергою, сприяє економії витрат на реалізації місцевої інноваційної програми та скороченню строків отримання ефекту від її реалізації.

Поряд із програмним фондом ми вважаємо за доцільне створювати резервні фонди для фінансування витрат, що виникають у зв'язку з реалізацією позапланових заходів і робіт, не передбачених програмною документацією, але необхідність яких обумовлена реалізацією місцевої інноваційної програми.

Система фінансування інноваційних програм місцевого рівня, що використовується тепер, передбачає цільове спрямування фінансових ресурсів на окремі інноваційні заходи, фактично виключаючи можливість оперативного управління інноваційними програмами з боку місцевих органів влади. У зв'язку з цим нами запропоновано вдосконалену схему фінансування місцевих інноваційних програм, засновану на розподілі загальних обсягів фінансування програми на поточні та інфраструктурні витрати (рис. 2).

Запропонована схема передбачає, що поточні витрати будуть фінансуватися за рахунок коштів інвесторів, а інфраструктурні витрати розподілять між учасниками програми та бюджетами відповідного рівня бюджетної системи. До інфраструктурних витрат віднесено витрати, пов'язані зі створенням необхідних умов для реалізації місцевої інноваційної програми. Такими витратами є: здійснення науково-дослідних робіт на стадії розробки місцевої інноваційної програми; дослідно-конструкторські й проектні роботи; фінансування інформаційного забезпечення процесів формування та реалізації місцевої інноваційної програми тощо. Використання запропонованої схеми дозволить здійснювати ефективну політику щодо управління фінансовими потоками місцевої інноваційної програми, а отримані результати від реалізації програм сприятимуть економічному піднесенню регіону.

ВИСНОВКИ

Отже, сучасні українські реалії змушують місцеві органи влади самостійно сприяти розвитку регіону, відродженню виробничих потужностей. Основними напрямками окресленої діяльності є впровадження та підтримання інноваційної спрямованості регіону. Змістовними інструментами такої політики місцевих органів влади є місцеві інноваційні програми, джерелом фінансування яких є поєднання коштів потенційних інвесторів та вигодонабувачів. ■

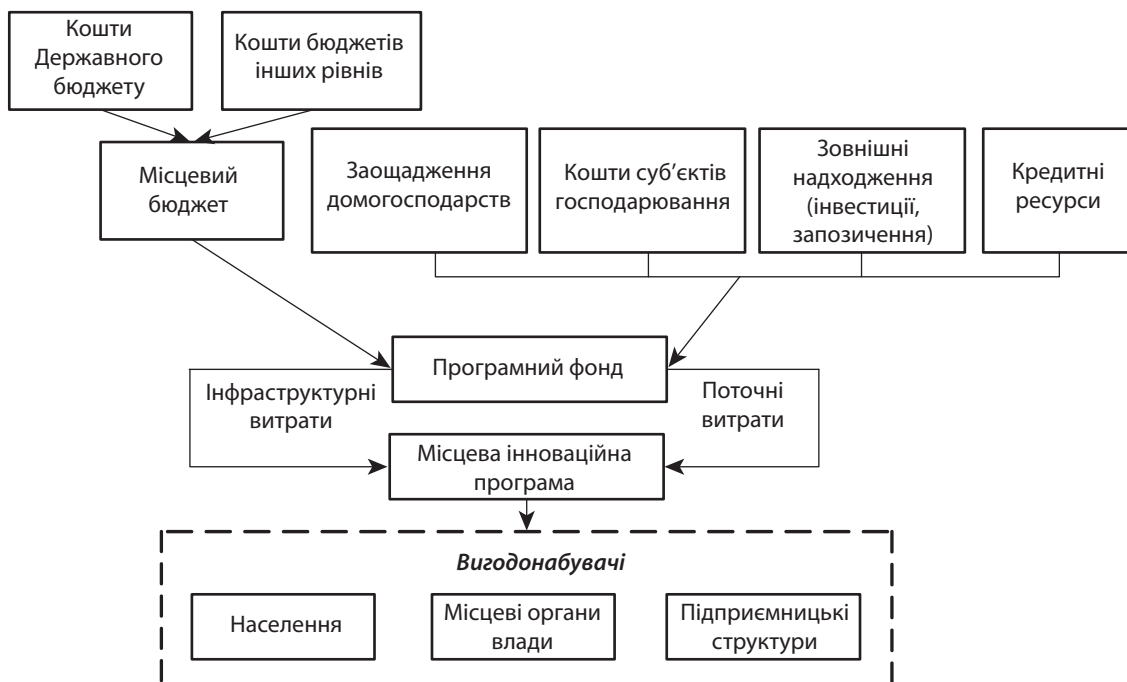


Рис. 2. Удосконалена схема фінансування місцевих інноваційних програм

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Боголиб Т.** Бюджетная политика Украины как основа макроэкономической стабильности / Т. Боголиб // *Економіст*. – 2013. – № 4. – С. 13–16.
- 2. Дем'янишин В.** Бюджетна політика держави: концептуальні засади, ефективність, розвиток стратегії і тактики / В. Дем'янишин // *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. – 2011. – Вип. 2. – С. 7–19.
- 3.** Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіз, доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
- 4. Красовська О. В.** Регіональні інноваційні програми / О. Красовська, Н. Маруліс, А. Хребтов, Г. Румпф // У монографії: «Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України». – К.: Фенікс, 2011. – Том 1. – 214 с. – С. 146–166.
- 5. Лимак О.** Концептуальні засади бюджетної політики у сфері державних видатків / О. Лимак // *Формування ринкової економіки в Україні*. – 2012. – Вип. 19. – С. 358–364.
- 6. Лютий І. О.** Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. Лютий // *Фінанси України*. – 2009. – № 12. – С. 13–19.
- 7.** Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfn.gov.ua/news/bjudzhet>
- 8. Піхоцький В. Ф.** Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / В. Піхоцький // *Фінанси України*. – 2010. – № 3. – С. 30–37.
- 9.** Про здійснення моніторингу виконання інноваційних та інвестиційних проєктів, які впроваджуються із залученням державних коштів: Методика, затверджена Наказом Державного агентства України з інвестицій та інновацій № 4 від 21.01.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.29203.0>
- 10.** Регіональні інноваційні системи: досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні: навч.-метод. посіб. – К.: ДП «Укртехінформ», 2013. – 325 с.
- 11.** Регіони України: проблеми та пріоритет соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. З. Варналія. – К.: Знання України, 2005. – 498 с.

12. Рожко О. Д. Інноваційно-інвестиційна спрямованість бюджетної політики в Україні / О. Рожко // *Фінанси України*. – 2011. – № 1. – С. 64–72.

13. Чугунов І. Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / І. Чугунов, Л. Лисяк // *Фінанси України*. – 2011. – № 11. – С. 3–11.

REFERENCES

- Boholib, T. "Byudzhetsnaya politika Ukrainy kak osnova makroekonomicheskoy stabilnosti" [Fiscal policy in Ukraine as the basis for macroeconomic stability]. *Economist*, no. 4 (2013): 13-16.
- Bila, S. O. et al. *Innovatsiini pidkhody do rehionalnoho rozvytku v Ukraini* [Innovative approaches to regional development in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2011.
- Chuhunov, I., and Lysiak, L. "Biudzhetsna sistema v instytutsiinomu seredovyschchi suspilstva" [The budget system in the institutional environment of society]. *Finansy Ukraini*, no. 11 (2011): 3-11.
- Demianyshyn, V. "Biudzhetsna polityka derzhavy: kontseptualni zasady, efektyvnist, rozvytok stratehii i taktyky" [Fiscal policy: conceptual principles, efficiency, development of strategy and tactics]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 2 (2011): 7-19.
- Krasovska, O. V. "Rehionalni innovatsiini prohramy" [Regional innovation program]. In *Innovatsiina polityka: Yevropeyskyi dosvid ta rekomendatsii dlia Ukrainy*, 146-166. Kyiv: Feniks, 2011.
- Liutyi, I. O. "Teoretyko-metodolohichni zasady biudzhetsnoi polityky derzhavy" [Theoretical and methodological principles of fiscal policy]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2009): 13-19.
- [Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.29203.0>
- Lymak, O. "Kontseptualni zasady biudzhetsnoi polityky u sferi derzhavnykh vydatkiv" [Conceptual framework of fiscal policy in public spending]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2012): 358-364.
- Ofitsiynyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://www.minfn.gov.ua/news/bjudzhet>
- Pikhotskyi, V. F. "Efektyvnist biudzhetsnoi polityky yak instrument sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy" [The effective-

ness of fiscal policy as a tool for socio-economic development of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2010): 30-37.

Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytet sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Regions of Ukraine: problems and priorities of social and economic development]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2005.

Rozhko, O. D. "Innovatsiino-investytsiina spriamovanist biudzhethnoi polityky v Ukrainy" [Innovation and investment orientation of fiscal policy in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2011): 64-72.

Rehionalni innovatsiini systemy: dosvid rozvynenykh krain i perspektyvy yoho vykorystannia v Ukraini [Regional innovation systems: the experience of developed countries and the prospects for its use in Ukraine]. Kyiv: DP «Ukrtekhinform», 2013.

УДК 336.225.61(477)

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

© 2015 ЗАМАСЛО О. Т., БОЙЧУК О. І.

УДК 336.225.61(477)

Замасло О. Т., Бойчук О. І. Аналіз сучасного стану податкової культури в Україні

У статті досліджено процеси формування податкової культури та її складових частин. Оцінено рівень впливу різних чинників на сучасний стан податкової культури в Україні та визначено, що однією з основних проблем формування та розвитку податкової культури є низький рівень усвідомлення платниками необхідності сплати податків. Однією з цілей дослідження є оцінка впливу дій контролюючих органів на взаємовідносини між ними та платниками податків у державі. Проаналізована ефективність контролюючих органів та викладено основні напрями їх діяльності для підвищення рівня податкової культури в Україні. Зроблено висновок, що формування та розвиток податкової культури є одним з напрямків реформування податкової системи.

Ключові слова: податки, податкова культура, платники податків, податкова реформа, податкові взаємовідносини.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 13.

Замасло Ольга Теодорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: lviv_2010@ukr.net

Бойчук Оряся Ігорівна – студентка, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: oruxa@ukr.net

УДК 336.225.61(477)

Замасло О. Т., Бойчук О. І. Анализ современного состояния налоговой культуры в Украине

В статье исследованы процессы формирования налоговой культуры и ее составных частей. Оценен уровень влияния различных факторов на современное состояние налоговой культуры в Украине и определено, что одной из основных проблем формирования и развития налоговой культуры является низкий уровень осознания налогоплательщиками необходимости уплаты налогов. Одной из целей исследования является оценка влияния действий контролирующих органов на взаимоотношения между ними и налогоплательщиками в государстве. Проанализирована эффективность контролирующих органов и изложены основные направления их деятельности для повышения уровня налоговой культуры в Украине. Сделан вывод, что формирование и развитие налоговой культуры является одним из направлений реформирования налоговой системы.

Ключевые слова: налоги, налоговая культура, налогоплательщики, налоговая реформа, налоговые взаимоотношения.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 13.

Замасло Ольга Теодоровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: lviv_2010@ukr.net

Бойчук Оряся Игоревна – студентка, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: oruxa@ukr.net

UDC 336.225.61(477)

Zamaslo O. T., Boichuk O. I. An Analysis of the Current Status of Tax Culture in Ukraine

The article examines the processes of formation of tax culture together with its constituent parts. The article evaluates the level of influence of various factors on the current status of tax culture in Ukraine, it has been determined that one of the main problems of formation and development of tax culture is the low level of awareness by tax payers of the need to pay taxes. One of the objectives of the study is to evaluate the impact of actions by regulatory bodies on the relationship between them and the taxpayers in the State. Efficiency of controlling bodies has been analyzed and the main directions of their activities to improve the level of tax culture in Ukraine have been expounded. It has been concluded that the formation and development of tax culture is one of the directions for reforming the tax system.

Key words: taxes, tax culture, taxpayers, tax reform, tax relations.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 13.

Zamaslo Olha T. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: lviv_2010@ukr.net

Boichuk Orysia I. – Student, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: oruxa@ukr.net

Знайдавніших часів проблема оподаткування була надзвичайно важливою, оскільки успішно наповнена державна скарбниця є запорукою стабільності та процвітання країни. Успішно наповнена, тобто коли податки утримуються так, що платники не відчують надмірного податкового тиску, а коштів у бюджеті достатньо для забезпечення необхідних видатків. Проте в Україні, на жаль, широко розповсюдженою є антифіскальна поведінка населення, яке не сприймає налагоджену податкову систему як основу добробуту держави і суспільства.

Соціально-економічні умови сьогодення є напрочуд напруженими, що спричинено насамперед військовими діями на території нашої держави. Інфляція, падіння курсу національної валюти, зростання цін на товари та послуги, низький рівень соціального забезпечення громадян негативно впливають на і так низький рівень довіри населення до держави. Як наслідок, потреби бюджету стрімко зростають, і в таких умовах недостатності фінансових ресурсів актуально говорити про підвищення рівня податкової культури громадян.

ness of fiscal policy as a tool for socio-economic development of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2010): 30-37.

Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytet sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Regions of Ukraine: problems and priorities of social and economic development]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2005.

Rozhko, O. D. "Innovatsiino-investytsiina spriamovanist biudzhethnoi polityky v Ukrainy" [Innovation and investment orientation of fiscal policy in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2011): 64-72.

Rehionalni innovatsiini systemy: dosvid rozvynenykh krain i perspektyvy yoho vykorystannia v Ukraini [Regional innovation systems: the experience of developed countries and the prospects for its use in Ukraine]. Kyiv: DP «Ukrtekhinform», 2013.

УДК 336.225.61(477)

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

© 2015 ЗАМАСЛО О. Т., БОЙЧУК О. І.

УДК 336.225.61(477)

Замасло О. Т., Бойчук О. І. Аналіз сучасного стану податкової культури в Україні

У статті досліджено процеси формування податкової культури та її складових частин. Оцінено рівень впливу різних чинників на сучасний стан податкової культури в Україні та визначено, що однією з основних проблем формування та розвитку податкової культури є низький рівень усвідомлення платниками необхідності сплати податків. Однією з цілей дослідження є оцінка впливу дій контролюючих органів на взаємовідносини між ними та платниками податків у державі. Проаналізована ефективність контролюючих органів та викладено основні напрями їх діяльності для підвищення рівня податкової культури в Україні. Зроблено висновок, що формування та розвиток податкової культури є одним з напрямків реформування податкової системи.

Ключові слова: податки, податкова культура, платники податків, податкова реформа, податкові взаємовідносини.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 13.

Замасло Ольга Теодорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: lviv_2010@ukr.net

Бойчук Оряся Ігорівна – студентка, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: oruxa@ukr.net

УДК 336.225.61(477)

Замасло О. Т., Бойчук О. І. Анализ современного состояния налоговой культуры в Украине

В статье исследованы процессы формирования налоговой культуры и ее составных частей. Оценен уровень влияния различных факторов на современное состояние налоговой культуры в Украине и определено, что одной из основных проблем формирования и развития налоговой культуры является низкий уровень осознания налогоплательщиками необходимости уплаты налогов. Одной из целей исследования является оценка влияния действий контролирующих органов на взаимоотношения между ними и налогоплательщиками в государстве. Проанализирована эффективность контролирующих органов и изложены основные направления их деятельности для повышения уровня налоговой культуры в Украине. Сделан вывод, что формирование и развитие налоговой культуры является одним из направлений реформирования налоговой системы.

Ключевые слова: налоги, налоговая культура, налогоплательщики, налоговая реформа, налоговые взаимоотношения.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 13.

Замасло Ольга Теодоровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: lviv_2010@ukr.net

Бойчук Оряся Игоревна – студентка, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: oruxa@ukr.net

UDC 336.225.61(477)

Zamaslo O. T., Boichuk O. I. An Analysis of the Current Status of Tax Culture in Ukraine

The article examines the processes of formation of tax culture together with its constituent parts. The article evaluates the level of influence of various factors on the current status of tax culture in Ukraine, it has been determined that one of the main problems of formation and development of tax culture is the low level of awareness by tax payers of the need to pay taxes. One of the objectives of the study is to evaluate the impact of actions by regulatory bodies on the relationship between them and the taxpayers in the State. Efficiency of controlling bodies has been analyzed and the main directions of their activities to improve the level of tax culture in Ukraine have been expounded. It has been concluded that the formation and development of tax culture is one of the directions for reforming the tax system.

Key words: taxes, tax culture, taxpayers, tax reform, tax relations.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 13.

Zamaslo Olha T. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: lviv_2010@ukr.net

Boichuk Orysia I. – Student, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: oruxa@ukr.net

Знайдавніших часів проблема оподаткування була надзвичайно важливою, оскільки успішно наповнена державна скарбниця є запорукою стабільності та процвітання країни. Успішно наповнена, тобто коли податки утримуються так, що платники не відчують надмірного податкового тиску, а коштів у бюджеті достатньо для забезпечення необхідних видатків. Проте в Україні, на жаль, широко розповсюдженою є антифіскальна поведінка населення, яке не сприймає налагоджену податкову систему як основу добробуту держави і суспільства.

Соціально-економічні умови сьогодення є напрочуд напруженими, що спричинено насамперед військовими діями на території нашої держави. Інфляція, падіння курсу національної валюти, зростання цін на товари та послуги, низький рівень соціального забезпечення громадян негативно впливають на і так низький рівень довіри населення до держави. Як наслідок, потреби бюджету стрімко зростають, і в таких умовах недостатності фінансових ресурсів актуально говорити про підвищення рівня податкової культури громадян.

Проблема підвищення рівня податкової культури суспільства завжди була і є актуальною в Україні, оскільки високий рівень податкової культури сприяє зростанню податкових надходжень, які є основною статтею доходу бюджету держави. Ступінь податкової правосвідомості та відповідальності українських платників податків не можна назвати високим.

Проблеми податкової культури знайшли широке відображення в працях багатьох вчених, а саме: Т. Воїнової, А. Зюзгіна, Ю. Іванова, Б. Карпінського, Ю. Клепикової-Чижової, О. Коловоротної, А. Крисоватого, О. Павленко, А. Соколовської, А. Трофімової, В. Федосова та інших. Питання, пов'язані з дослідженням формування податкової культури, висвітлено в багатьох фахових виданнях і наукових статтях, однак єдиного підходу до визначення поняття «податкова культура» немає.

Метою статті є оцінка сучасного стану податкової культури в Україні, зокрема аналіз податкової дисципліни платників податків та службової дисципліни посадових осіб системи контролюючих органів, а також їх ролі у формуванні належного рівня податкової культури населення.

Найкращим способом наповнення державної казни через забезпечення повної та своєчасної сплати податків є підвищення рівня добровільної сплати податкових платежів. Довіра населення до податкової системи тут відіграє не останню роль, тому таке поняття, як «податкова культура» потребує вивчення, однак не всі розуміють дане поняття правильно.

Вперше термін «податкова культура» використав у своїй статті «Економія і соціологія податку на прибуток» Йозеф Шумпетер, який зазначив, що «податкова культура є вираженням людської духовності та творчості, спрямованим на збільшення рівня податкової свідомості суспільства» [1, с. 290].

Податкова культура – це складне соціально-економічне явище, і аналіз наукової літератури свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення терміна «податкова культура». Можна узагальнити та сказати, що, на думку вчених, під податковою культурою розуміють рівень розвитку суспільства, виражений в існуючих нормах системи оподаткування, глибини податкових знань населення, умовах розвитку підприємництва, а також в усвідомленні потреби виконання податкових зобов'язань [2].

Важливою передумовою ефективного функціонування податкової системи є податкова грамотність населення. Громадяни розвинених країн чітко розуміють необхідність та неминучість сплати податків, що значно підвищує рівень добровільності їх сплати. Податкова культура настільки глибоко лежить у свідомості американця, що складається враження про її генетичне закріплення.

Не менш важливим чинником для взаємодії між платниками податків та податковою системою є добровільна сплата податків та власні ініціативи від підприємців. Значна частина платників податків ще не усвідомлює та й не вірить в те, що добровільна і повна сплата податків «повернеться» до них у вигляді певних суспільних послуг і соціальних гарантій. Якщо говорити

про підприємців як платників, то рівень добровільності сплати ними податків значною мірою залежить від легкості ведення бізнесу.

Світовий банк щорічно оприлюднює рейтинг «Paying Taxes». Суть рейтингу – порівняти всі країни світу за критеріями, які безпосередньо пов'язані з легкістю і простою ведення бізнесу. Усього існує три критерії [3, с. 12]:

- ✦ перший – *рівень податкового тягаря* (економісти підраховують, який відсоток від прибутку підприємства становлять усі податки, що сплачуються);
- ✦ другий – *індикатор періодичності здійснення податкових платежів*, тобто інформація про те, скільки разів на рік бізнесу потрібно подавати податкову звітність та сплачувати податки;
- ✦ третій – *кількість часу, який підприємець витрачає на дотримання податкового законодавства* (загальна кількість годин на рік на підготовку, складання, подання звітності та здійснення податкових платежів).

Результати рейтингу по кожному критерію протягом 2012–2014 рр. зображено в *табл. 1*.

У наведених в табл. 1 даних простежується позитивна тенденція в українській сфері оподаткування. Позиції України в рейтингу міцніють з кожним роком. Це свідчить про те, що шлях реформування податкової сфери та адаптування до європейських стандартів є правильним. Загальна кількість годин на рік на підготовку, складання, подання звітності та здійснення податкових платежів зменшується, що не може не радувати підприємців. Цей показник зменшився на 141 годину, що складає 28,72% від значення у 2012 р.

Чи стає українським бізнесменам легше провадити свою діяльність також можна простежити за показником віддаленості податкової політики України від «передового рубежу» – найкращого результату по кожному з показників «Doing Business» – у всіх країнах, що беруть участь в даному дослідженні (*рис. 1*).

Цей показник дозволяє оцінити в абсолютному вираженні показники, що характеризують правовий режим країни, і наскільки вони змінилися з плином часу. Даний показник показує, наскільки та чи інша країна віддалена від «передового рубежу», приймає значення, характерні для передової практики для того чи іншого показника, виявленого серед усіх країн за період з 2005 р. Він дає можливість користувачам розрахувати розрив між показниками тієї чи іншої країни та найкращими показниками в будь-який період часу й оцінити зміни з плином часу в показниках, які характеризують правовий режим країни, згідно з даними «Ведення Бізнесу». Показник віддаленості від «передового рубежу» для країни набуває значення від 0 до 100 балів, де 0 балів присвоюється найгіршим показникам, а передовий рубіж отримує 100 балів [5].

Зокрема, за аналізований період можемо спостерігати поступове зростання показника. Особливо стрімко він зріс у останні роки, що можна пов'язати з набранням чинності Податкового кодексу та внесенням багатьох

Підсумки рейтингу «PayingTaxes» за 2012–2014 рр. [4]

Країна	Позиція в рейтингу			Загальне податкове навантаження, %			Кількість платежів			Кількість годин, витрачена для дотримання податкового законодавства		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Білорусія	129	133	60	60,7	54,0	52	10	10	7	338	319	183
Німеччина	72	89	68	46,8	49,4	48,8	9	9	9	207	218	218
Польща	114	113	87	43,8	41,6	38,7	18	18	18	286	286	286
Україна	165	164	108	55,4	54,9	52,9	28	28	5	491	390	350
Росія	64	56	49	54,1	50,7	43,2	7	7	7	177	177	168
Румунія	136	134	52	44,2	42,9	48,9	41	39	14	216	200	159

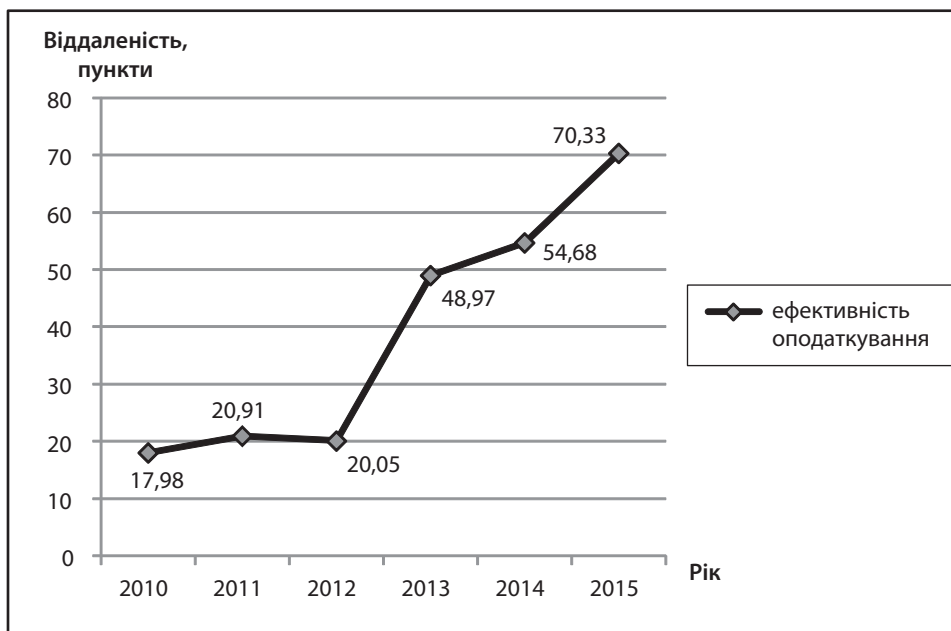


Рис. 1. Віддаленість України від «передового рубежу»

Джерело: складено авторами на основі [5].

змін до нього, тобто податкової реформи безумовно несуть позитивний вплив. Протягом останніх п'яти років показник збільшився на 52,35 пункту, а ще у 2013 р. він навіть не досягав цього значення. На сьогоднішній день розрив між досягненнями у сфері оподаткування України і «передовим рубіжем», розрахованим на основі найкращих показників у всіх країнах і за всі роки, становить 30 пунктів.

В Україні прослідковуються позитивні зміни, що стосуються української податкової системи, проте працювати є ще над чим. Саме тому ще навесні 2014 р. значна кількість підприємницьких асоціацій та визначних фахівців об'єднала свої зусилля для розробки проекту податкової реформи, що стимулювала б економіку, була б простою і водночас виконувала завдання наповнення бюджету. Розроблені пропозиції відображали запит суспільства на припинення взаємної брехні між владою, бізнесом і громадянами, на боротьбу з корупцією шляхом спрощення системи і зменшення прав чиновників, а також на стрімке відновлення економічного зростання [6, с. 163].

Звищенаведеного можна узагальнити, що для підвищення рівня податкової культури населення, зокрема підприємців, державі потрібно дати їм можливість простіше провадити свою діяльність. Бізнесмен, який розумітиме, що він віддає частину свого прибутку, але держава забезпечить його цільове використання на суспільно корисні потреби, який менше часу проводитиме за розбиранням нововведень та складностей податкового законодавства та який усвідомлюватиме, що працівники контролюючих органів можуть пояснити та допомогти, буде добровільно сплачувати податки.

Так, поняття податкової культури варто розглядати поряд із поняттям податкової дисципліни платників податків та службової дисципліни посадових осіб контролюючих органів.

Податкова дисципліна – це систематичне навчання, розвиток і контроль моральних і фінансових здібностей і можливостей платника податків розраховуватися з бюджетами з урахуванням синхронності взаємодії контролюючих органів з приймання й оформлення податків і податкових зобов'язань [7].

Таким чином, до поняття податкової культури входить діяльність як платників податків, так і податкових інспекторів. При цьому цю діяльність доцільно розглядати у взаємозв'язку: з одного боку, культура діяльності контролюючих органів справляє принциповий вплив на платника податків, створюючи додаткові моменти тиску; з іншого боку, платники податків чинять певний тиск на контролюючі органи. Якщо цей тиск виходить за рамки загальної культури, то між платником податків і податковим інспектором виникає конфлікт. Безумовно, конфліктна ситуація в контролюючому органі призводить до гальмування сплати податків платниками [7].

З року в рік податкове навантаження на платників стає все більшим, що спонукає їх шукати легальні та нелегальні методи ухилення від сплати податків. Лише за 2014 р. загальний економічний ефект від проведених податковою міліцією заходів з перекриття злочинних схем щодо ухилення від сплати податків складає близько 14,6 млрд гривень [8].

У табл. 2 наведено результати проведення контрольно-перевірочної роботи органами ДФС України за перше півріччя 2015 р. Результатом проведення перевірок є донарахування податкових зобов'язань на суму 973,55 млн грн, що ілюструє низький рівень податкової культури в нашій державі.

Контингент платників податків – далеко не єдиний чинник впливу на підвищення податкової культури і зміцнення податкової дисципліни. Діяльність контролюючих органів, їх працівників та всього персоналу відіграє дуже важливу роль у процесі утримання податків, а головне – у реалізації цього процесу платниками добровільно.

Система контролюючих органів складається з людей. Так, образ податківця формується завдяки кожній конкретній посадовій особі. Важливу роль у цьому відіграють етичні та моральні норми. У світовій практиці

існує ряд механізмів та інструментів реалізації та впровадження етичних норм у сфері оподаткування. У податковій практиці США виділяють такі принципи етичної поведінки працівників органів оподаткування: прозорість, чесність, рівність, відповідальність. У Японії діють декілька правових актів, що встановлюють етичні правовідносини в діловій сфері. Особливий наголос у цих документах зроблено на відповідності поведінки державних службовців п'ятьом основним стандартам [10, с. 112]:

- ✦ не допускати нечесної, дискримінаційної поведінки, виконувати свої обов'язки з особливою чесністю та усвідомленням того, що державний службовець представляє інтереси всієї держави, а не певної групи осіб;
- ✦ розрізняти особисті та суспільні справи та не використовувати службові повноваження для власних цілей;
- ✦ виконувати свої обов'язки належно, щоб не створити дій, що призведуть до недовіри з боку громадян;
- ✦ ставити за ціль служіння інтересам суспільства та віддавати цьому всі зусилля;
- ✦ пам'ятати, що його дії завжди впливають на довіру суспільства до державних органів влади, навіть у неробочий час.

Професійна компетентність державного службовця, у тому числі посадової особи органів ДФС України, – це певний рівень його інтелектуального, психологічного та функціонального стану, який відображає конкретні сфери професійної діяльності та зумовлює у своїй єдності якісну визначеність професіонала. Це також наявність глибоких фахових знань у податковій та митній сферах, уміння аналізувати та прогнозувати розвиток ситуацій та використовувати здобуті на практиці знання щодо вирішення певних проблем, а також правомочність їх вирішувати їх [7].

Таблиця 2

Результати проведення контрольно-перевірочної роботи органами ДФС України за перше півріччя 2015 р.

Зміст заходу	Донараховано податкових зобов'язань, млн грн
Проведення позапланових (виїзних або невиїзних) документальних перевірок суб'єктів господарювання, які віднесені до категорії ризикових	366,8
Проведення позапланових перевірок підприємств, щодо яких розпочато процедуру реорганізації (припинення) або подано заяву про зняття з обліку, та перевірок, що проводяться на прохання платника	0,65
Проведення фактичних перевірок суб'єктів господарювання	59,8
Проведення позапланових документальних перевірок за матеріалами підрозділів Головного слідчого управління фінансових розслідувань та Головного оперативного управління, постановами (ухвалами) судів, органів досудового розслідування, слідчого, прокурора, винесеними ними у кримінальних провадженнях	151,4
Аналіз діяльності суб'єктів господарювання – юридичних осіб та/або фізичних осіб з метою розподілу їх за ступенями ризику	112,7
Організація роботи територіальних органів ДФС щодо перевірок діяльності суб'єктів господарювання, які порушують податкове законодавство при виплаті заробітної плати та інших доходів громадянам	282,2
Усього	973,55

Джерело: складено авторами за даними [9].

Новітніми формами підвищення професійної діяльності в органах ДФС є заочно-дистанційне навчання та навчання за тренінговими програмами.

З цією метою Департаментом спеціалізованої підготовки та кінологічного забезпечення ДФС за участю Департаменту персоналу 15-16 липня 2015 р. на базі Головного управління ДФС у м. Києві організовано та проведено тренінг на тему «Інструменти ефективного управління». У вересні – жовтні проведено тренінги за темою «Інструменти ефективного управління» та навчання заочно-дистанційною формою за темою «Ділова англійська мова: участь у ділових зустрічах, нарадах» [8].

Коли бракує точних відомостей, дефіцит інформації замінюється чутками та плітками. Ці плітки ніколи не бувають позитивними. Тому для покращення податкової культури необхідно інформувати населення про зміни.

Для роботи на випередження керівники всіх рівнів, а особливо керівники з регіонів, повинні тримати руку на пульсі суспільства. В їх розпорядженні – моніторинги публікацій у ЗМІ, результати опитувань, рейтинги, скарги та звернення платників тощо. Постійно вивчаючи цей масив інформації, органи ДФС повинні чітко сформулювати відповіді на такі питання: що турбує платників, яку необхідно дати відповідь, як донести її до людей і за даною інформацією діяти [11].

З метою надання населенню своєчасної, повної та достовірної довідкової інформації громадянам працює інформаційно-довідковий департамент ДФС (далі – ІДД ДФС).

У табл. 3 наведено дані щодо роботи ІДД ДФС України. При порівнянні двох періодів простежується збільшення кількості звернень громадян, і значний відсоток цих звернень здійснюється телефоном (97,6% у 2013 р. і 98% у 2014 р.). Також помітне зниження надання інформації іншими методами, тобто вони стають менш актуальними. Загальний приріст звернень громадян становить +2,5%.

ІДД ДФС постійно інформує про зміни та доповнення, внесені до нормативно-правових актів з питань оподаткування, державної митної справи, сплати єдиного внеску та іншого законодавства, контроль за додержанням якого покладено на ДФС, з використанням електронної пошти суб'єктів господарювання та громадян, які зареєструвалися та виявили бажання отримувати таку інформацію. У 2014 р. здійснено 50 розсилок, якими надіслано 999,9 тис. листів із зазначеною інформацією. Протягом 2014 р. зареєстровано 131 платник, що

висловив бажання отримувати інформацію про зміни в законодавстві [12].

Ураховуючи функціональні повноваження ДФС, результати всебічного аналізу інформації про потреби клієнтів, які звертаються до Контакт-центру (щорічно понад 1 млн звернень), необхідність скорочення витрат часу представників бізнесу на спілкування з державою та накопичений досвід у галузі надання інформаційних послуг, виникла необхідність створення загальнодоступного джерела інформації, зокрема з використанням існуючих редакцій запитань-відповідей Бази знань, письмових консультацій на типові звернення суб'єктів господарювання та громадян, чинного законодавства тощо, запроваджено новий сервіс «Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс». Скористатися зазначеним сервісом можна на офіційному веб-порталі ДФС. Можливість безоплатного отримання посиленних сертифікатів відкритих ключів підприємствами, установами і організаціями всіх форм власності та фізичними особами забезпечує розширена мережа пунктів реєстрації користувачів Акредитованого центру сертифікації ключів (далі – Центр) [12].

Протягом 2014 р. послугами Центру скористалися 633,3 тис. клієнтів (юридичних осіб – 188,7 тис., фізичних осіб – 444,6 тис.), яким безкоштовно видано 1859,2 тис. посиленних сертифікатів відкритих ключів (юридичним особам – 858,1 тис., фізичним особам – 1001,1 тис.).

Усього з початку діяльності Центр обслуговує 3207,7 тис. посиленних сертифікатів відкритих ключів [12].

Важливу роль у формуванні податкової культури займає Науково-дослідний центр з проблем оподаткування (далі – НДЦПП) – відомча науково-дослідна установа, створена з метою формування податкової науки в Україні, удосконалення вітчизняної податкової системи, наукового забезпечення підготовки кваліфікованих кадрів для органів ДФС, а також розв'язання проблем протидії поширенню податкової злочинності, що був створений у структурі Академії ДПСУ (тепер Національний університет ДПС України).

НДЦПП займається масово-роз'яснювальною роботою, а саме: проводить цілеспрямовану постійну пропаганду щодо переваг добровільної та чесної сплати податків; проводить системну роботу серед потенційних платників податків; організовує зустрічі провідних науковців та співробітників з трудовими колективами навчальних закладів; здійснює консультаційно-навчальну

Таблиця 3

Кількість наданих відповідей ІДД ДФС за 2013–2014 рр.

Кількість наданих відповідей	2013	2014	Абсолютна	Відносна
Телефоном	1 100 495	1 133 183	32 688	+3%
Електронною поштою та факсом	26 315	22 795	-3520	-13,4%
У письмовій формі	944	465	-479	-50,7%
Голосовими повідомленнями	457	108	349	-76,4%
Усього	1 128 211	1 156 551	28 340	+2,5%

Джерело: складено авторами за даними [12].

роботу серед студентів та просвітницьку серед платників податків; займається розміщенням у друкованих ЗМІ статей та виступів співробітників НДЦПП щодо проблемних питань оподаткування [10, с. 113].

Нормативно-правова база оподаткування в Україні є складною, а останніми роками ще й дуже нестабільною, що, безумовно, також негативно впливає на рівень податкової культури населення. Адаже часто ухилення від оподаткування здійснюється не через бажання уникнути сплати податку, а через нерозуміння деяких норм законодавства. Цей факт ще раз доводить необхідність підвищення якості масово-роз'яснювальної роботи органів ДФС і спрямування роботи податкових інспекторів на зближення держави та населення, а не реалізації суто фіскальної функції.

Спрощення законодавства у сфері оподаткування, перш за все, для кращого розуміння його платниками, є ще одним важливим чинником формування податкової культури. Задля цього з 2015 р. в Україні зменшується кількість податків з 22 до 11, в основному за рахунок групування. Однак окремі податки скасовано повністю. Зокрема скасовано:

- ✦ збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- ✦ збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- ✦ збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Проведена реформа виразно ставить за мету мобілізувати в бюджет якомога більше грошей найпростішим і найлегшим способом, тобто посилити фіскальний тиск на доходи населення, а також малий і середній бізнес. Досвід європейських країн, котрі успішно впоралися з проблемами, які сьогодні актуальні для України, свідчить, що уряд у процесі податкової реформи рухається в неправильному напрямку, оскільки визначені нові податки негативно вплинуть на розвиток багатьох галузей господарства, зокрема на сфері малого та середнього бізнесу [6, с. 164].

З вересня 2015 р. міністр фінансів України Наталія Ярьсько на Національній раді реформ представила проєкт нової податкової реформи. У Мінфіні наголошують, що найкращою для забезпечення ефективності, справедливості та стабільності податкової системи України є не стільки низькі податки, скільки лінійна модель податкової системи, що полягає у встановленні «плоских» ставок – 20% ПДФО, 20% ПДВ, 20% ЄСВ і 20% з податку на прибуток.

З одного боку, можна говорити про спрощення податкової системи для розуміння громадян, що мало б принести позитивний вплив на рівень податкової культури. Проте, з іншого боку, спрогнозувати реакцію населення, коли дана реформа буде введена в дію, достатньо важко, оскільки, беручи до уваги важку економічну ситуацію, громадяни хочуть бачити і відчувати те, що країна стає менш корумпованою, скорочується бюрократичний апарат і забезпечені верстви населення теж змушені платити податки, не виводячи свої капітали за кордон.

ВИСНОВКИ

З вищевикладеного можна зробити висновки, що сучасна система контролюючих органів здійснює велику кількість різноманітних заходів впливу на стан податкових взаємовідносин в Україні. Ураховуючи значну кількість порушень податкового законодавства та ухилення від оподаткування, звісно, рівень податкової культури залишається доволі низьким. Проте досі проводиться реформування податкової сфери, адаптація її до європейських норм і стандартів, і можна сподіватися, що і в Україні податкова культура згодом буде на рівні провідних європейських держав.

Формування та розвиток податкової культури є важливим напрямом реформування податкової системи України. Розвиток податкової культури безпосередньо пов'язаний із процесами реформування національної економіки України. Комплексне реформування податкової системи дозволить реалізувати податкову культуру як складову податкового потенціалу України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Nerre, B.** (2001). The Concept of Tax Culture / Birger Nerre // In: National Tax Association. Proceedings Ninety-Forth Annual Conference 2001 (Baltimore, Maryland). – Edited by Sally Wallace. – NTA, Washington DC.
2. **Кирилов О. Д.** Проблеми формування податкової культури в Україні / О. Д. Кирилов, Е. В. Ткаличева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=112%3A2010-11-19-19-02-32&catid=41%3Ascientific-conference&Itemid=69
3. **Панькевич В. М.** Проблеми податкового реформування в Україні на сучасному етапі розвитку / В. М. Панькевич, Ю. І. Гороховська, Я. А. Кровіцка. // Молодий вчений. – 2015. – № 6 (21).
4. Рейтинг «PayingTaxes» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes>
5. Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency // World-Bank [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.doing-business.org/reports/global-reports/doing-business-2015>
6. **Крихівська Н. О.** Особливості реформування податкової системи України в умовах економічної нестабільності / Н. О. Крихівська, М. В. Вацеба // Молодий вчений. – 2015. – № 5.
7. Дебет Кредит. Про податкову культуру і податкову дисципліну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/44/44pr17.html>
8. Прес-служба Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/178454.html>
9. Звіт про виконання плану роботи Державної фіскальної служби України на перше півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/data/files/104887.pdf>
10. **Сідорська О. З.** Роль податкових органів України у підвищенні ефективності податкової дисципліни та культури платників податків / О. З. Сідорська, В. М. Кміть // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 4 (1). – С. 111–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2013_4\(1\)_21.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2013_4(1)_21.pdf)
11. **Круліковська Л.** Формування податкової культури як взаємодії ДПС та бізнесу / Любов Круліковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kruikovska-l-formuvannya-podatkovoyi-kulturi-yak-vzaemodiyi-dps-ta-biznesu>
12. Звіт про виконання Плану роботи Інформаційно-довідкового департаменту ДФС на 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura/>

spetsializovan-departament-ta-org/informatsiyno-dovidkoviy-departament/plani-ta-zviti-roboti/183495.html

13. Ручкіна В. Н. Формування податкової культури в Україні та аналіз її складових частин / В. Н. Ручкіна // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2. – С. 194–200.

REFERENCES

"Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency" World Bank. <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>

"Debet Kredyt. Pro podatkovu kulturu i podatkovu dystsyplinu" [Debit Credit. On the tax culture and tax discipline]. <http://dtk.com.ua/debet/ukr/2001/44/44pr17.html>

Krykhivska, N. O., and Vatsaba, M. V. "Osoblyvosti reformuvannya podatkovoi systemy Ukrainy v umovakh ekonomichnoi nestabilnosti" [Features of Taxation Reform in Ukraine in terms of economic instability]. *Molodyi vchenyi*, no. 5 (2015).

Kyrylov, O. D., and Tkalycheva, E. V. "Problemy formuvannya podatkovoi kultury v Ukraini" [Problems of tax culture in Ukraine]. http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=112%3A2010-11-19-19-02-32&catid=41%3Ascientific-conference&Itemid=69

Krulikovska, L. "Formuvannya podatkovoi kultury yak vzaemodii DPS ta biznesu" [The formation of tax culture as DPS interaction and business]. <http://intkonf.org/krulikovska-l-formuvannya-podatkovoyi-kulturi-yak-vzaemodiyi-dps-ta-biznesu>

Nerre, B. "The Concept of Tax Culture". *National Tax Association. Proceedings Ninety-Forth Annual Conference*. Baltimore, Maryland: NTA, Washington DC, 2001.

"Pres-sluzhba Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy" [Press service of the State Fiscal Service of Ukraine]. <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/178454.html>

Pankevych, V. M., Horokhovska, Yu. I., and Krovitska, Ya. A. "Problemy podatkovoho reformuvannya v Ukraini na suchasnomu etapi rozvytku" [Problems of economic reform in Ukraine at the present stage of development]. *Molodyi vchenyi*, no. 6 (21) (2015).

"Reitynh «Paying Taxes»" [Rating «Paying Taxes»]. <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes>

Ruchkina, V. N. "Formuvannya podatkovoi kultury v Ukraini ta analiz ii skladovykh chastyn" [The formation of tax culture in Ukraine and the analysis of its components]. *Ekonomika promyslovesti*, no. 1-2 (2013): 194-200.

Sidorska, O. Z., and Kmit, V. M. "Rol podatkovykh orhaniv Ukrainy u pidvyshchenni efektyvnosti podatkovoi dystsypliny ta kultury platnykiv podatkiv" [The role of tax authorities Ukraine in improving fiscal discipline and culture of taxpayers]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2013_4\(1\)_21.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2013_4(1)_21.pdf)

"Zvit pro vykonannya Planu roboty Informatsiino-dovidkovoho departamentu DFS na 2014 rik" [Report on the implementation of the Plan of the Information Department of DFS in 2014]. <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura-/spetsializovan-departament-ta-org/informatsiyno-dovidkoviy-departament/plani-ta-zviti-roboti/183495.html>

"Zvit pro vykonannya planu roboty Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy na pershe pivrichchia 2015 roku" [Report on the fiscal plan of the State Service of Ukraine for the first half of 2015]. <http://sfs.gov.ua/data/files/104887.pdf>

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

© 2015 ТАРАНГУЛ Л. Л., МЕЛЬНИК А. М.

УДК 336.1:332.6

Тарангул Л. Л., Мельник А. М. Передумови розвитку оподаткування нерухомості в Україні

Метою статті є оцінка передумов розвитку оподаткування нерухомості та обґрунтування перспектив модернізації податків на нерухомість в Україні. Обґрунтовано, що дослідження передумов розвитку оподаткування нерухомого майна в Україні необхідно проводити окремо для землі та нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки. Проаналізовано структуру земельного фонду в Україні та визначено, яка частка земель та в яких регіонах потребує проведення нормативної грошової оцінки. Встановлено, що значна частина земель знаходиться в оренді. Більшість договорів оренди укладається на строк від 3 до 6 років зі ставкою орендної плати в розмірі 3%. У зв'язку зі змінами податкового законодавства очікується зростання ставок орендної плати, що може спричинити розірвання укладених договорів оренди. Це є негативною передумовою розвитку оподаткування нерухомості в Україні. Обґрунтовано, що в Україні є достатня база для розвитку оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки. Також наявні передумови для оподаткування житлової та комерційної нерухомості, однак базою оподаткування має бути не розмір площі об'єкта оподаткування, а його вартісна оцінка. Загалом для оподаткування обох складових нерухомості в Україні наявні достатні передумови, за умови поступового переходу від оподаткування площі об'єкта нерухомості до його вартості.

Ключові слова: податок на нерухоме майно, нормативна грошова оцінка землі, оренда землі, житловий фонд, комерційна нерухомість.

Рис.: 2. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 17.

Тарангул Людмила Леонідівна – доктор економічних наук, професор, проректор Національного університету державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: tarangul_l@inbox.ru

Мельник Анастасія Миколаївна – аспірантка, кафедра фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: melnyk.1990@inbox.ru

УДК 336.1:332.6

UDC 336.1:332.6

Тарангул Л. Л., Мельник А. М. Предпосылки налогообложения недвижимости в Украине

Tarangul L. L., Melnyk A. M. Preconditions of the Real Estate Taxation in Ukraine

Целью статьи является оценка предпосылок развития налогообложения недвижимости и обоснование перспектив модернизации налогов на недвижимость в Украине. Обосновано, что исследование предпосылок развития налогообложения недвижимого имущества в Украине необходимо проводить отдельно для земли и для имущества, отличного от земельных участков. Проанализирована структура земельного фонда в Украине и определено, какая доля земель и в каких регионах требует проведения нормативной денежной оценки. Определено, что значительная часть земель находится в аренде. Большинство договоров аренды заключается на срок от 3 до 6 лет со ставкой арендной платы в размере 3%. В связи с изменениями налогового законодательства ожидается увеличение ставок арендной платы, что может спровоцировать расторжение заключенных ранее договоров аренды. Это является негативной предпосылкой развития налогообложения недвижимости. Обосновано, что в Украине есть в наличии достаточная база для развития налогообложения имущества, отличного от земельного участка. Также имеются предпосылки для налогообложения жилищной и коммерческой недвижимости, однако базой налогообложения должна быть не площадь недвижимости, а ее оценочная стоимость. В целом для налогообложения обеих составляющих недвижимости есть достаточные предпосылки, при условии постепенного перехода от налогообложения площади недвижимости к ее стоимости.

The article is concerned with evaluating preconditions for the development of real estate taxation and substantiation of prospects for modernization of the taxes on real estate in Ukraine. It has been substantiated that an examination of the preconditions for development of the taxation on real estate in Ukraine should be carried out separately for land estate and for property other than land estate. The structure of Land Fund in Ukraine has been analyzed; it has been determined, what percentage of the land and in which regions requires a normative monetary valuation. It has been determined that much of the land is leased. Most lease agreements are being concluded for a period from 3 to 6 years with the rate of rent in the amount of 3%. Because of changes in the tax legislation, increase in the rent rates is expected, which may lead to termination of the lease agreements previously concluded. Such is the negative precondition for the development of real estate taxation. It has been substantiated that in Ukraine there is a sufficient framework for taxation of real property other than land estate. There are also preconditions for both residential and commercial property taxation, though the tax base should be not the real estate area, but its estimated value. In general, there are sufficient preconditions for taxation of both components of real estate, provided that gradual transition from taxation of the real estate area to its value will be implemented.

Ключевые слова: налог на недвижимость, нормативная денежная оценка земли, аренда земли, жилищный фонд, коммерческая недвижимость.

Key words: tax on real estate, normative monetary valuation of land, rent of land, housing fund, commercial real estate

Рис.: 2. **Табл.:** 6. **Библ.:** 17.

Pic.: 2. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 17.

Тарангул Людмила Леонидівна – доктор економічних наук, професор, проректор Національного університету державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: tarangul_l@inbox.ru

Мельник Анастасія Миколаївна – аспірантка, кафедра фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Університетська, 31, Ірпінь, Київська область, 08200, Україна)

E-mail: melnyk.1990@inbox.ru

Tarangul Lyudmila L. – Doctor of Science (Economics), Professor, Pro-rector of the National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Universytetska, 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine)

E-mail: tarangul_l@inbox.ru

Melnyk Anastasiia M. – Postgraduate Student, Department of Finance, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Universytetska, 31, Irpin, Kyiv region, 08200, Ukraine)

E-mail: melnyk.1990@inbox.ru

Протягом всього періоду становлення і розвитку податкової системи незалежної України податок на нерухоме майно дає привід для дискусій як науковцям, так і практикам. В Україні запровадження оподаткування нерухомого майна наштовхнулося на ряд перепон, які пов'язані з визначенням об'єктів оподаткування (житлова чи комерційна нерухомість, механізм оподаткування землі – у складі одного об'єкта нерухомості чи окремо), оцінкою бази оподаткування (грошовий чи натуральний вимір), визначенням кола пільговиків та обґрунтуванням оптимізації надання пільг тощо. Через недостатнє вирішення зазначених проблем фінансний потенціал оподаткування нерухомого майна в Україні залишається нереалізованим, внаслідок чого місцеві бюджети щороку втрачають значні обсяги податкових надходжень.

У публікаціях західних економістів проблеми оподаткування нерухомості висвітлені досить широко. Частина праць присвячена порівняльному аналізу розвитку оподаткування нерухомості у розвинених країнах та країнах з трансформаційною економікою, про що, зокрема, йдеться в дослідженнях Й. Йонгмана [17] та Р. Бала [13]. Дослідження податку на нерухомість як податку на багатства та можливості застосування рентного підходу при встановленні механізмів оподаткування нерухомості представлені у працях Д. Кейнон, А. Ланглея, Б. Пакуін [16], Г. Зодрова [15]. Особливості імplementації оподаткування нерухомого майна в умовах нерозвинутого ринку нерухомості викладені у праці М. Белла [14]. Дослідження вітчизняних учених присвячені переважно проблемам визначення податкової бази, зокрема питанням оптимізації оцінки землі та комерційної й житлової нерухомості, що, зокрема, відображено у працях А. Дивнич [5], А. Мартин [6], О. Тіпакової [12] та ін. Незважаючи на потужний доробок вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері оподаткування нерухомого майна, питання передумов розвитку оподаткування нерухомості потребує проведення поглиблених досліджень.

Метою статті є оцінка передумов розвитку оподаткування нерухомості та обґрунтування перспектив модернізації податків на нерухомість в Україні.

Запровадження та ефективне функціонування оподаткування нерухомості залежить від наявності ряду передумов. В Україні оподаткування нерухомого майна здійснюється кількома податками, для розвитку та оптимізації кожного з них потрібні власні передумови. Оподаткування землі є одним з найбільш дискусійних питань, специфіка якого обумовлюється відсутністю активного ринку землі в Україні. Відсутність активного ринку не можна вважати негативним чинником, який є причиною всіх проблем в оподаткуванні землі та розвитку оподаткування нерухомого майна в цілому. Однак це та специфічна характеристика, яка вимагає застосування особливих підходів до виявлення проблем у цій сфері оподаткування та пошуку шляхів щодо їх вирішення.

Однією з передумов, яка визначає особливості оподаткування землі, є структура земельного фонду. Протягом останніх кількох років площа земель, які знаходяться у власності чи користуванні сільськогосподарських підприємств, зменшилася на 23903,9 тис. га (39,6%). Площа

земель, які фактично використовуються громадянами, навпаки збільшилася на 14881,6 тис. га (24,7%); площа земель, якими володіють або користуються заклади, установи, організації, промислові та інші підприємства, підприємства та організації транспорту, зв'язку, частини підприємства, організації, установи, навчальні заклади оборони, майже не змінилася і станом на 01.01.2015 р. становить 2309,8 тис. га, що на 28,0 тис. га менше, ніж станом на 01.01.1995 р. Площа земель, які знаходяться в лісогосподарських підприємств, збільшилася на 1666,0 тис. га (2,8%); площі земель запасу збільшилися на 7421,8 тис. га (12,3%) і становлять 10775,7 тис. гектарів. Решта земель – 863,7 тис. га – знаходиться у власності або користуванні інших землекористувачів, ця площа є майже незмінною порівняно з 1994 р. [10] (табл. 1).

Одним з ключових питань для будь-якого податку є наявність об'єкта та бази оподаткування. Якщо вести мову про плату на землю, то в Україні під оподаткування підпадають значні площі земель населених пунктів і земель сільськогосподарського призначення. Слід зазначити, що база оподаткування земельним податком в Україні визначається або як площа земельної ділянки (якщо нормативну грошову оцінку не проведено), або як величина нормативної грошової оцінки земельної ділянки. Принцип справедливості оподаткування землі як частини нерухомості дотримується, якщо сума податку залежить від вартості об'єкта оподаткування. В Україні триває процес проведення нормативної грошової оцінки землі, однак він відбувається повільно.

Так, у 2013 р. було повністю завершено роботи з проведення первинної нормативної грошової оцінки земель усіх населених пунктів. Періодичність проведення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів передбачено ст. 18 Закону України «Про оцінку земель» [7] (повторна нормативна грошова оцінка) – не рідше ніж один раз на 5–7 років [4]. Однак первинна нормативна грошова оцінка не дала можливість охопити всі землі (табл. 2).

Як видно з даних, представлених у табл. 2, найбільша частка земель, яка потребує нормативної грошової оцінки, знаходиться в Житомирській, Івано-Франківській, Луганській, Сумській, Хмельницькій, Чернігівській областях. Менше 1% площ земель, нормативна грошова оцінка яких не проведена, розташовані у Дніпропетровській, Запорізькій, Одеській та Тернопільській областях. Слід зазначити, що в ідеалі необхідно прагнути до проведення повної нормативної грошової оцінки земель, що є важливим чинником оптимізації оподаткування нерухомого майна.

Нормативна грошова оцінка земель є важливим економічним чинником для розвитку регіонів, оскільки вона використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні (крім випадків спадкування спадкоємцями першої та другої черги за законом (як випадків спадкування ними за законом, так і випадків спадкування ними за заповітом) і за правом представлення, а також випадків спадкування власності, вартість якої оподатковується за нульовою ставкою) та даруванні земельних ділянок

Динаміка змін земельного фонду по основних видах угідь в Україні у 1994-2014 рр. [2]

Показник	Рік							
	1994		2005		2008		2014	
	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%	Площа, тис. га	%
Сільськогосподарські угіддя	41890,4	69,4	41763,8	69,2	41650,0	69,0	41511,7	68,8
Лісовкриті площі	10331	17,1	10475,9	17,3	10556,3	17,5	10630,3	17,6
Забудовані землі	2386,2	4,0	2458,3	4,1	2476,6	4,1	2550,4	4,2
Відкриті заболочені землі	920,8	1,5	957,1	1,6	975,8	1,6	982,6	1,6
Відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом	1105,6	1,8	1039,0	1,7	1038,2	1,7	1015,8	1,7
Інші землі	1301,2	2,2	1239,6	2,1	1236,3	2,1	1237,7	2,1
Води	2419,6	4,0	2421,1	4,0	2421,6	4,0	2426,4	4,0
Усього	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,9	1

Таблиця 2

Стан проведення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів станом на 01.01.2015

Область	Потребує проведення оцінки	Загальна кількість	Частка населених пунктів, які потребують оцінки
АР Крим	79	1019	7,75
Вінницька	47	1504	3,13
Волинська	18	1087	1,66
Донецька	63	1301	4,84
Дніпропетровська	7	1501	0,47
Житомирська	297	1668	17,81
Закарпатська	50	609	8,21
Запорізька	6	950	0,63
Івано-Франківська	236	804	29,35
Київська	47	1182	3,98
Кіровоградська	64	1032	6,20
Львівська	81	1928	4,20
Луганська	105	926	11,34
Миколаївська	2	94	2,13
Одеська	2	1176	0,17
Полтавська	6	1841	0,33
Рівненська	96	1026	9,36
Сумська	197	1493	13,19
Тернопільська	5	1057	0,47
Харківська	139	1755	7,92
Херсонська	43	698	6,16
Хмельницька	157	1451	10,82
Чернігівська	201	1511	13,30
Чернівецька	16	417	3,84

Джерело: розраховано автором на основі [4].

згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, вартості земельних ділянок площею понад 50 гектарів для розміщення відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд, а також при розробці показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

У частині оподаткування земель сільськогосподарського призначення нормативна грошова оцінка має не менше значення, однак її проведення супроводжується рядом проблем. Сучасна система оцінки земельних ділянок містить велику кількість недоліків, які притаманні як бонітуванню ґрунтів, так і економічній та грошовій оцінці земель. Крім того, визначення масової (кадастрової) оцінки землі, що ґрунтується на трьох традиційних підходах: ринкова вартість порівняння, вартість затрат і капіталізації доходу, зазвичай використовується для визначення бази оподаткування [8].

У ході чергового визначення нормативної грошової оцінки фахівці Держгеокадастру констатують зростання вартості земель у порівнянні з показником п'ятидесятирічної давнини. Основні фактори зростання – розвиток інфраструктури, транспортних шляхів, надходження інвестицій на відповідні території. Залежно від регіону дельта може складати 10–30% і навіть більше. Найменш динамічно – у межах 5% – показник зростає в селах, де розвиток інфраструктури відбувається повільно. На 1 січня середня нормативна грошова оцінка в Україні складає: для ріллі та перелогів – 25,77 тис. грн за гектар, для багаторічних насаджень – 49,4 тис. грн, сіножатей – 6,1 тис. грн, природних пасовищ – 4,73 тис. гривень [3]. Як зазначають багато вчених, навіть з урахуванням індексації вартість земель сільськогосподарського призначення не завжди є об'єктивною і часто є заниженою [5, 6, 12]. Виходячи з викладеного вище, основною передумовою розвитку ефективного оподаткування землі є вдосконалення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та проведення повної нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення.

Іншою складовою земельного оподаткування в Україні є орендна плата за землю. Орендна плата за землю є вагомим складовим надходженням до бюджету, тому обґрунтованість її визначення є однією із базових передумов оптимізації оподаткування нерухомого майна в Україні.

На сьогодні в Україні укладено майже 4,8 млн договорів оренди земельних паїв загальною площею понад 17 млн гектарів. У грошовому еквіваленті річна орендна плата по цих угодах складає 12490686,1 тис. гривень [9]. Досить часто довгострокова оренда землі є альтернативою її купівлі (внаслідок прямої заборони купівлі-продажу землі), тому тривалий час у загальному обсягу договорів найбільшу питому вагу мають договори терміном від 6 до 10 років (табл. 3).

Як видно з даних, представлених в табл. 3, протягом досліджуваного періоду зростає частка договорів оренди землі терміном 4–5 і 6–10 років, знизилася частка короткострокових договорів оренди, а також кількість договорів оренди терміном понад 10 років.

Зменшення частки договорів оренди землі на 1–3 роки обумовлена тим, що при намірах здійснювати підприємницьку діяльність укладення таких договорів не вигідне через тривалу бюрократичну процедуру, а укладення довгострокових договорів терміном понад 10 років або не завжди можливе, або ж власники бізнесу не мають впевненості в довгострокових перспективах свого бізнесу. Як видно з табл. 3, частка договорів з терміном оренди понад 10 років зменшилась у 2013–2014 рр. Це означає, що договори, термін чинності яких спливає, не переукладалися або переукладалися на коротший термін. Найбільшою популярністю користуються договори, які укладаються на термін 4–5 років. З точки зору оподаткування важливе значення має не тільки термін оренди земельної ділянки, але і ставка орендної плати, оскільки залежно від типу ділянки та умов оренди вона може відрізнятися. Структура договорів залежно від ставки орендної плати відображена в табл. 4.

Таблиця 3

Структура договорів оренди земельних ділянок, укладених в Україні з 2008 по 2014 рр., %

Показник	Термін договору			
	1–3 роки	4–5 років	6–10 років	Понад 10 років
2008	2,50	28,00	55,00	14,50
2009	2,50	29,00	54,00	14,50
2010	2,00	29,00	54,50	14,50
2011	2,10	30,00	55,00	12,90
2012	2,00	31,00	55,00	12,00
2013	1,90	32,00	56,00	10,10
2014	2,00	33,00	57,00	8,00

Джерело: розраховано автором за даними [2, 3, 4].

Таблиця 4

Структура договорів оренди в Україні у 2008–2014 рр. залежно від ставки орендної плати, %

Показник	Ставка орендної плати		
	1,5%	1,5–3%	Більше 3%
2008	0,55	43,45	56,00
2009	0,55	33,45	66,00
2010	0,55	32,45	67,00
2011	1,00	32,00	67,00
2012	1,00	31,00	68,00
2013	1,00	28,00	71,00
2014	1,00	26,00	73,00

Джерело: розраховано автором за даними [2, 3, 4].

Як видно з даних, представлених в табл. 4, найменша частка договорів укладена зі ставкою орендної плати 1,5%, найбільша – зі ставкою 3% і більше, частка цих договорів має тенденцію до зростання і у 2014 р. склала 73%. Відповідно до статті 288.5 Податкового кодексу України ставка орендної плати не може бути меншою від 3% та більшою 12% від нормативної грошової оцінки землі.

Це означає, що всі договори, які були укладені на умовах сплати орендної плати за ставкою 1,5%, мають бути переглянуті, і ставка має бути збільшена як мінімум до 3%.

Таке підвищення розміру орендної плати викликає негативну реакцію не тільки з боку бізнесу, але і з боку громадян. Наразі країна в очікуванні лібералізації податкового законодавства, яке може торкнутися й оподаткування землі. У такому випадку проблема буде вирішена сама по собі, у протилежному ж випадку місцевим бюджетам варто очікувати зменшення надходжень від орендної плати за землю як через розірвання договорів з підприємцями, так і через фінансову неспроможність громадян платити податок.

За інформацією Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, найвищі ставки оренди – на Полтавщині, в Черкаській та Рівненській областях. Найнижчі – на Закарпатті. Середня вартість оренди землі в Україні на квітень 2015 р. складає 727,6 грн/га на рік. Найвищі ставки – в Полтавській області, де орендувати один гектар землі сільськогосподарського призначення можна в середньому за 1327 грн/га на рік. Також у ТОП-3 регіонів з найдорожчою сільгоспземлею в оренді – Черкаська (1121,7 грн/га/рік) та Рівненська (1068,8 грн/га/рік) області.

Найдешевше можна орендувати землю на Закарпатті – середній орендний платіж складає в цьому регіоні 296,6 грн/га. На другому місці з кінця за вартістю оренди – АР Крим (за винятком Севастополя) – 388,6 грн/га. У Донецькій області середня вартість оренди складає 515,4 грн/га. Загалом ставки оренди в Україні можуть відрізнятися залежно від регіону в 4,5 рази, або на 1000 гривень на кожному гектарі [9]. На наш погляд, у ситуації, яка склалася в Україні, підвищення мінімальних ставок орендної плати є передчасним, оскільки відсутні економічні передумови до її сплати. У майбутньому таке підвищення може бути виправданим, але відбува-

тися воно повинно поступово, за наявності відповідних передумов – стабілізації економічної ситуації, наявності об'єктивної можливості у громадян сплачувати орендну плату (це можливо за умови скорочення безробіття та зростання реальних доходів населення).

Іншою складовою оподаткування нерухомого майна є об'єкти нерухомості, які створені людиною, зокрема комерційна і житлова нерухомість. У більшості економічно розвинених країн світу як комерційна, так і житлова нерухомість є об'єктами оподаткування податками на майно. В Україні оподаткування житлової нерухомості було започатковане у 2014 р., а комерційної – у 2015 р. Слід зазначити, що для оподаткування як житлової, так і для комерційної нерухомості в Україні є ряд передумов, проте існують і певні проблеми. Так, в Україні наявний значний обсяг житлового фонду (табл. 5).

Як видно з табл. 5, обсяги житлової нерухомості в Україні збільшуються, що свідчить про зростання фіскального потенціалу податку на нерухоме майно. Зменшення житлового фонду у 2014 р. обумовлене наслідками військового конфлікту на сході країни. Слід зазначити, що кількість квадратних метрів на одного жителя в Україні, навіть якщо орієнтуватися на найвищий показник, усе ще не досягає європейського. Наприклад, у Словаччині у середньому на одного жителя припадає 27 м², у Франції – 38 м², у Норвегії – 74 м². Це означає, що відповідно до європейських орієнтирів розміри житлового фонду мають збільшуватися, а фіскальний потенціал податку на нерухоме майно – зростати. Таку ситуацію можна віднести до однієї з важливих передумов розвитку оподаткування житлової нерухомості. Однак в Україні об'єктом оподаткування податком на нерухоме майно виступає площа об'єкта, що далеко не завжди реально відображає його споживчу вартість.

Таблиця 5

Житловий фонд України у 2004–2014 рр.

Рік	Весь житловий фонд, загальної площі, млн м ²	У середньому на одного жителя, м ²	Кількість квартир, усього, тис.				
			усього	з них:			
				однокімнатних	двокімнатних	трикімнатних	чотири- і більше кімнатних
2004	1040,0	21,8	19075	3699	7118	6308	1950
2005	1046,4	22,0	19132	3697	7132	6331	1967
2006	1049,2	22,2	19107	3688	7112	6313	1987
2007	1057,6	22,5	19183	3693	7127	6339	2006
2008	1066,6	22,8	19255	3705	7145	6352	2025
2009	1072,2	23,0	19288	3709	7154	6358	2039
2010	1079,5	23,3	19322	3719	7156	6355	2054
2011	1086,0	23,5	19327	3722	7156	6340	2072
2012	1094,2	23,7	19370	3740	7165	6350	2085
2013	1096,6	23,8	19368	3731	7151	6332	2090
2014	966,1	16785	3248	6138	5489	1894

Джерело: Державна служба статистики України.

За матеріалами досліджень аналітичного центру Асоціації міст України, сьогодні в державі налічується 25,5 тисяч будинків, побудованих за проектами перших масових серій великопанельних, блочних і цегляних будинків, загальною площею 72 млн м², тобто 23% міського житлового фонду потребує відновлення шляхом реконструкції та модернізації. У багатьох регіонах експлуатується житло, вік якого становить понад півстоліття. Так, у Черкаській, Харківській, Запорізькій, Миколаївській областях близько 30% складають житлові будинки, побудовані в 1950-х роках і раніше. 18–20% такого житла припадає на АР Крим, Закарпатську, Івано-Франківську області. У столиці на його частку припадає 13,5% [1]. Структура житлового фонду в Україні станом на 01.01.2015 р. (без урахування Луганської, Донецької областей та АР Крим) представлена на рис. 1.

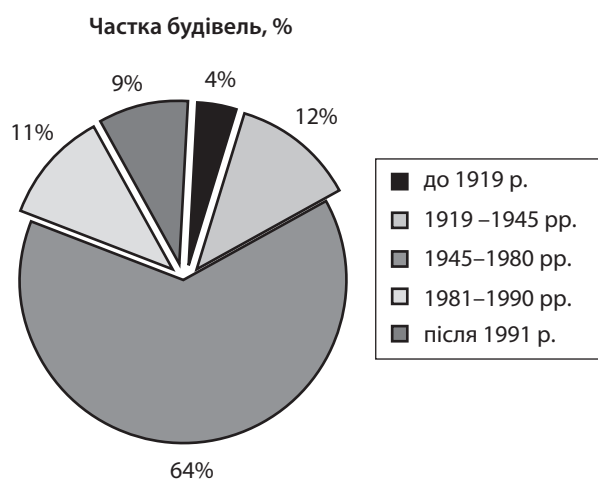


Рис. 1. Структура будівель залежно від періоду будівництва в Україні станом на 01.01.2015 р., %

Джерело: побудовано автором за даними Асоціації міст України.

Як видно з рис. 1, більша частина житлового фонду експлуатується понад 50 років, тому використання як бази оподаткування розміру площі житлового фонду є некоректним, воно не враховує відмінності в якості житла. Як зазначають фахівці, після приблизно 50 років фізичний знос будинку починає наростати прискорено, особливо це помітно на будинках, якість експлуатації яких не відповідає нормам, тобто поточні та капітальні ремонти або не проводяться, або проводяться несвоечасно та не належним способом [11, с. 52]. Із зростан-

ням зносу буде зменшуватися споживча вартість такого житла, а отже, ще більше порушуватиметься принцип справедливості в оподаткуванні житлової нерухомості. У такій ситуації об'єктивною базою оподаткування будівель може бути тільки їх оціночна вартість. Проведення оцінки вимагає попереднього проведення інвентаризації об'єктів, що потребує часу і коштів, однак такі вкладення є виправданими, оскільки в майбутньому стануть стабільною базою для наповнення місцевих бюджетів.

Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду до початку розгортання кризи обсяги будівельних робіт мали позитивну динаміку (табл. 6).

Як видно з табл. 6, у 2011–2013 рр. спостерігалось суттєве зростання обсягів будівництва нежитлової нерухомості, темпи зростання якої удвічі перевищували темпи зростання будівництва житлової нерухомості. У 2013–2014 рр. у будівельній діяльності розпочалася криза (рис. 2).

Незважаючи на погіршення основного будівельного індексу, за 12 місяців 2013 р. в Україні було введено в експлуатацію 11217,2 тис. кв. м житла, що на 4,4% більше, ніж у 2012 р., у 2014 р. обсяги введеного в експлуатацію житла зменшилися на 1,3%.

Слід зазначити, що питання оподаткування комерційної нерухомості є дискусійним. Ряд економістів вважають його недоцільним, оскільки воно може спровокувати уповільнення темпів оновлення основних засобів в економіці. На наш погляд, така думка не зовсім вірна. Ряд об'єктів комерційної нерухомості, зокрема готелі, торгово-розважальні центри, офіси, складські приміщення повинні оподатковуватися податком на нерухоме майно, оскільки, крім свого функціонального призначення, для їх власників воно є джерелом додаткового доходу. Попит на такі об'єкти зростає під час економічного піднесення, тому, крім фіскальної, таке оподаткування виконує і регулюючу роль.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в Україні наявні необхідні передумови для подальшого розвитку оподаткування нерухомого майна. Вважаємо, що подальше реформування оподаткування нерухомого майна має здійснюватися в напрямі переходу від оподаткування площі до оподаткування його ринкової вартості. Така практика існує в США, Австралії, Канаді, Японії, Німеччині, Великобританії та

Таблиця 6

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції в Україні у 2010–2014 рр. (тис. грн)

Рік	Будівництво, усього	Будівлі	У тому числі		Інженерні споруди
			житлові	нежитлові	
2010	9853427	6565616	3019111	3546505	3287811
2011	15454422	9653226	3608264	6044962	5801196
2012	14517972	9794815	3780925	6013890	4723157
2013	12512947	9218255	4114121	5104134	3294692
2014	11917092	8779290	3918210	4861080	3137802

Джерело: Державна служба статистики України.

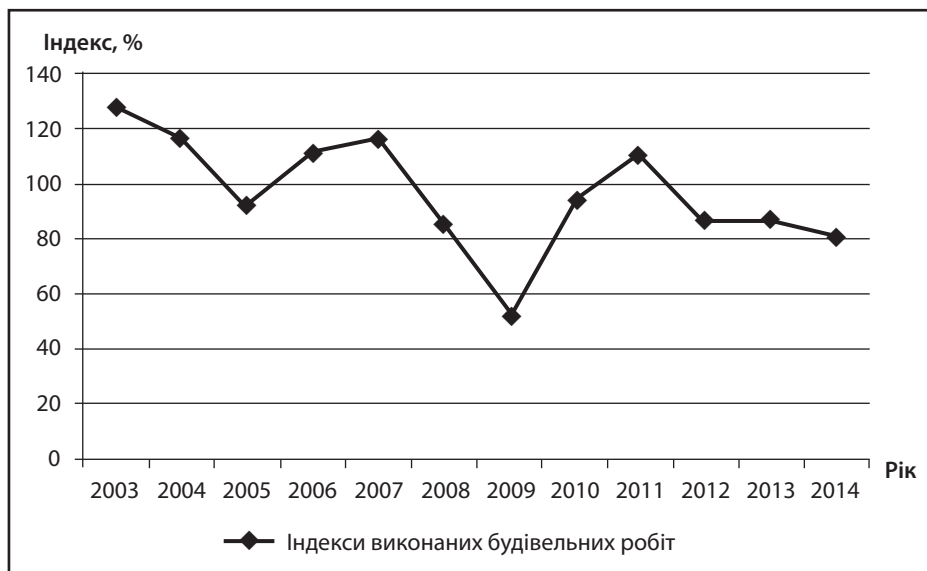


Рис. 2. Індекси будівельних робіт в Україні у 2003-2014 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України

ін. Такий спосіб оподаткування є більш справедливим, оскільки ринкова вартість враховує, крім площі, додаткові важливі характеристики об'єкта – місце розташування, ступінь зносу, якість інфраструктури тощо.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що в Україні існує реальний потенціал збільшення фіскальної значимості податку на нерухоме майно, відмінної від земельної ділянки. Його мобілізація дасть можливість суттєво розширити власну фінансову базу багатьох органів місцевого самоврядування. Для реалізації потенціалу необхідно здійснити перехід від оподаткування площі до оподаткування ринкової вартості майна, у частині оподаткування землі – до нормативної грошової оцінки. Для запровадження цього механізму у практику необхідно створити реєстр оціночної ринкової вартості нерухомого майна, інформацію в якому з метою визначення суми податку на нерухомість доцільно оновлювати кожні 5 років. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua/news/>
2. Державна служба з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/zvitnist/110559-struktura-zemelnoho-fondu-ukrainy-ta-dynamika-ioho-zmin.html>
3. Держкадастр сприяє зростанню податкових надходжень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/zvitnist/110680-derzhgeokadastr-spriyae-zrostannu-podatkovikh-nadkhodzen.html>
4. Держземагентство оновило дані Довідника показників нормативної грошової оцінки земель населених пунктів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247937128
5. Дивнич А. В. Формування ринкової вартості земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств / А. В. Дивнич // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 1. – С. 39.
6. Мартин А. Нормативна грошова оцінка земель не-сільськогосподарського призначення: нові методичні підходи

запроваджуються у 2013 році / А. Мартин // Землевпорядний вісник. – 2012. – № 10. – С. 20–24.

7. Про оцінку земель : Закон України від від 11.12.2003 h/ № 1378-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>

8. Реформування підходу до оцінки земель сільськогосподарського призначення для цілей оподаткування на підставі міжнародного досвіду. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 32 с.

9. Середня вартість оренди сільгоспземель у розрізі регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/zvitnist/110562-serednia-vartist-orendy-silhospszemel-v-ukraini-urozrizi-rehioniv.html>

10. Структура земельного фонду України та динаміка його змін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/zvitnist/110559-struktura-zemelnoho-fondu-ukrainy-ta-dynamika-ioho-zmin.html>

11. Сухонос М. К. Аналіз технічного стану житлового фонду України та пропозиції щодо його оцінки / М. Сухонос, Т. Молодченко, В. Прасол // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С. 51–55 (С. 52).

12. Тіпакова О. В. Удосконалення методики грошової оцінки землі і шляхи її використання у сільському господарстві Криму : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільськогосподарства і АПК» / О. В. Тіпакова. – Сімферополь, 2000. – 18 с.

13. Bahl, R. Property Tax Reform in Developing and Transition Countries / Roy Bahl // Fiscal Reform and Economic Governance project. – USAID, December 2009.

14. Bell, M. Implementing a Local Property Tax When There Is No Market: the Case of Commonly Owned Land in Rural South Africa / Michael Bell. – George Washington Institute of Public Policy, January 2011.

15. Zodrow, G. The Property Tax as a Capital Tax: A Room with Three Views / G. Zodrow // National Tax Journal. – 2001. – Vol. 54. – No. 1. – P. 139–156.

16. Kenyon, D. A. Rethinking Property Tax Incentives for Business / Daphne A. Kenyon, Adam H. Langley, and Bethany P. Paquin // Policy Focus Report, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge MA, 2012.

17. Youngman, J. The Property Tax in Development and in Transition / Joan Youngman // In „Making the Property Tax Work. Experiences in Developing and Transitional Countries“. – Bahl, R. et. al (ed.), 2008. – 484 p.

REFERENCES

- Asotsiatsiia mist Ukrainy. <http://www.auc.org.ua/news/>
- Bahl, R. "Property Tax Reform in Developing and Transition Countries". *Fiscal Reform and Economic Governance project*, 2009.
- Bell, M. *Implementing a Local Property Tax When There Is No Market: the Case of Commonly Owned Land in Rural South Africa*: George Washington Institute of Public Policy, 2011.
- "Derzhzemahentstvo onovylo dani Dovidnyka pokaznykiv normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel naselenykh punktiv" [The state land agency has updated the data directory indexes regulatory monetary value of land settlements]. http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=247937128
- Dyvnych, A. V. "Formuvannia rynkovoї vartosti zemelnykh resursiv silskohospodarskykh pidpriemstv" [Formation of the market value of land resources of agricultural enterprises]. *Tekhnolohycheskyi audyt y rezervy proyzvodstva*, no. 1 (2012): 39-.
- Derzhavna sluzhba z pytan heodezii, kartohrafii ta kadastru. <http://land.gov.ua/zvitnist/110559-struktura-zemelnoho-fondu-ukrainy-ta-dynamika-ioho-zmin.html>
- "Derzhkadastr spriyiae zrostanniu podatkovykh nadkhodzen" [State inventory contributes to tax revenue]. <http://land.gov.ua/zvitnist/110680-derzhgeokadastr-spriyae-zrostanniu-podatkovykh-nadkhodzen.html>
- Kenyon, D. A., Langley, A. H., and Paquin, B. P. "Rethinking Property Tax Incentives for Business". *Policy Focus Report*, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge MA, 2012.
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>
- Martyn, A. "Normatyvna hroshova otsinka zemel nesilskohospodarskoho pryznachennia: novi metodychni pidkhody zaprovadzhuiutsia u 2013 rotsi" [Regulatory monetary valuation of agricultural lands, new methodological approaches implemented in 2013]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 10 (2012): 20-24.
- Reformuvannia pidkhodu do otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia dlia tsilei opodatkuvannia na pidstavi mizhnarodnoho dosvidu* [Reforming the approach to the assessment of agricultural land for tax purposes on the basis of international experience]. Irpin: NDI finansovoho prava, 2014.
- "Struktura zemelnoho fondu Ukrainy ta dynamika yoho zmin" [The structure of the land fund of Ukraine and the dynamics of its changes]. <http://land.gov.ua/zvitnist/110559-struktura-zemelnoho-fondu-ukrainy-ta-dynamika-ioho-zmin.html>
- "Serednia vartist orendy silhospzemel u rozrizi rehioniv" [The average rental price of farmland in the regions]. <http://land.gov.ua/zvitnist/110562-serednia-vartist-orendy-silhospzemel-v-ukraini-u-rozrizi-rehioniv.html>
- Sukhonos, M., Molodchenko, T., and Prasol, V. "Analiz tekhnichnoho stanu zhytlovoho fondu Ukrainy ta propozytsii shchodo yoho otsinky" [Analysis of the technical state of housing in Ukraine and proposals for its assessment]. *Ekonomichni visnyk Donbasu*, no. 1 (35) (2014): 51-55.
- Tipakova, O. V. "Udoskonaluvannia metodyky hroshovoi otsinky zemli i shliakhy yii vykorystannia u silskomu hospodarstvi Krymu" [Perfection of money value of land and ways of its use in agriculture Crimea]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02*, 2000.
- Youngman, J. "The Property Tax in Development and in Transition". In *Making the Property Tax Work. Experiences in Developing and Transitional Countries*, 2008.
- Zodrow, G. "The Property Tax as a Capital Tax: A Room with Three Views". *National Tax Journal*, vol. 54, no. 1 (2001): 139-156.

ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРІОДИЧНОЇ КІЛЬКІСНО-ВАРТІСНОЇ МОДЕЛІ

© 2015 РИБАЧУК Ю. О.

УДК 336.71

Рибачук Ю. О. Прогнозування вартості інструментів фінансового ринку з використанням періодичної кількісно-вартісної моделі

Мета статті полягає у вдосконаленні теоретико-методологічних підходів до прогнозування вартості інструментів фінансового ринку шляхом застосування розробленої періодичної кількісно-вартісної моделі, яка є відображенням процесу формування цін у прямокутній Декартовій системі координат у просторі, з осями періодів часу та кількостей попиту і пропозиції з введеним їх масштабуванням. Було розглянуто можливі способи застосування періодичної кількісно-вартісної моделі при аналізі різних сегментів фінансового ринку з метою прогнозування вартості його інструментів. На основі періодичної кількісно-вартісної моделі запропоновано універсальний науковий підхід до прогнозування вартості фінансових інструментів. Беручи до уваги можливості періодичної кількісно-вартісної моделі з узагальнення та відображення дії низки економічних законів, а також організації та групування великої кількості економічних показників, було визначено перспективи подальших досліджень у напрямі інтеграції періодичної кількісно-вартісної моделі в сучасну економічну теорію.

Ключові слова: фінансовий ринок, вартість інструментів фінансового ринку, фундаментальний аналіз, технічний аналіз, періодична кількісно-вартісна модель.

Рис.: 7. **Бібл.:** 10.

Рибачук Юрій Олександрович – здобувач, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

E-mail: yuriy_rybachuk@ukr.net

УДК 336.71

Рибачук Ю. А. Прогнозирование стоимости инструментов финансового рынка с использованием периодической количественно-стоимостной модели

Цель статьи заключается в совершенствовании теоретико-методологических подходов к прогнозированию стоимости инструментов финансового рынка путем применения разработанной периодической количественно-стоимостной модели, которая является отражением процесса образования цен в прямоугольной Декартовой системе координат в пространстве, с осями периодов времени и количества спроса и предложения с введенным их масштабированием. Были рассмотрены возможные способы применения периодической количественно-стоимостной модели при анализе различных сегментов финансового рынка с целью прогнозирования стоимости его инструментов. На основе периодической количественно-стоимостной модели предложен универсальный научный подход к прогнозированию стоимости финансовых инструментов. Принимая во внимание возможности периодической количественно-стоимостной модели по обобщению и отображению действия ряда экономических законов, а также организации и группированию большого количества экономических показателей, были определены перспективы дальнейших исследований в направлении интеграции периодической количественно-стоимостной модели в современную экономическую теорию.

Ключевые слова: финансовый рынок, стоимость инструментов финансового рынка, фундаментальный анализ, технический анализ, периодическая количественно-стоимостная модель.

Рис.: 7. **Библ.:** 10.

Рибачук Юрій Олександрович – соискатель, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

E-mail: yuriy_rybachuk@ukr.net

UDC 336.71

Rybachuk Iu. O. Using the Periodic Quantity-Value Model to Forecast the Value of Financial Market Tools

The article is aimed at improving the theoretical and methodological approaches to forecasting the value of financial market tools, making use of the developed periodic quantity-value model, which is a reflection of the price formation process in a rectangular Cartesian coordinate system in the space, which includes time periods axes, and the amount of supply and demand with their scaling entered. Possible ways to apply the periodic quantity-value model in the analysis of various segments of financial market with a view to forecasting the value of its tools were considered. On the basis of the periodic quantity-value model, an universal scientific approach to forecasting the value of financial tools has been proposed. Taking into account possibilities of the periodic quantity-value model to generalize and display the effect of a number of economic laws, as well as organizing and grouping a large number of economic indicators, prospects for further research towards the integration of the periodic quantity-value model into the contemporary economic theory have been identified.

Key words: financial market, value of financial market tools, fundamental analysis, technical analysis, periodic quantity-value model.

Pic.: 7. **Bibl.:** 10.

Rybachuk Iurii O. – Applicant, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

E-mail: yuriy_rybachuk@ukr.net

Прогнозування вартості інструментів фінансового ринку відіграє вагомий роль при проведенні економічної політики держави, становить інтерес для широкого кола компаній при здійсненні економічної діяльності, а також цікавить населення з метою здійснення приватних інвестицій та проведення спекулятивних операцій, які з розвитком телекомунікаційних технологій стали загальнодоступними. Зважаючи на інтерес до спекулятивної торгівлі у суспільстві, прогнозуванню вартості інструментів фінансового ринку присвячено надзвичайно велику кількість наукових робіт. Враховуючи, що ринкова економіка в Україні встановилася

відносно недавно, найбільш вагомими серед них є праці зарубіжних учених, з поміж яких варто окремо виділити лише тих, чий результати наукових досліджень успішно застосовуються у власній професійній діяльності. Насамперед, це праці таких всесвітньо відомих фінансистів, як Джордж Сорос [1] і Воррен Баффет [2].

Водночас, до невирішених проблем, що стосуються прогнозування вартості фінансових інструментів, належать складності практичного застосування положень економічної теорії під час аналізу фінансового ринку, адже «економічні принципи або теорії неминуче є абстракціями. Вони не відображають усієї складності

реальної дійсності» [3, с. 11], тому в процесі аналізу фінансового ринку з метою прогнозування вартості його інструментів виникає низка проблем з опрацювання великого обсягу даних, їх класифікації та структуризації, а також відображення дії економічних законів.

Метою даної статті є вдосконалення теоретико-методологічних підходів до прогнозування вартості інструментів фінансового ринку шляхом застосування розробленої періодичної кількісно-вартісної моделі [4], яку вже було запропоновано до використання в одному з його сегментів, а саме – при прогнозуванні курсу валют на міжнародному валютному ринку [5].

Відображення процесу формування цін у «прямокутній Декартовій системі координат в просторі» [6, с. 136] за осями періодів часу та кількостей попиту і пропозиції з введеним їх масштабуванням, шляхом перелому ліній осей без змін лінії функції, подібно до схематичного спрощення на кресленні, який називається «умовним розривом» [7, с. 93], що в сукупності складає основну сутність періодичної кількісно-вартісної моделі, дозволяє логічно впорядкувати процес аналізу фінансового ринку, який проводиться з метою прогнозування вартості його інструментів, за принципом: «від простого до складного». Це відноситься до всіх без винятку сегментів фінансового ринку, але найбільш очевидним є для тих, де фінансовий інструмент є звичайним товаром або послугою, або його вартість має прямий зв'язок з вартістю певного товару або послуги. Насамперед, це ринок золота, ринок фінансових послуг, а також фондовий ринок, оскільки при здійсненні прогнозування вартості акцій необхідно здійснювати прогноз вартості товарів або послуг, якими компанія-емітент представлена на певному ринку, для того, щоб оцінити її майбутні доходи. Отже, розкриємо переваги використання періодичної кількісно-вартісної моделі при відображенні усіх можливих варіантів формування ціни під впливом попиту та пропозиції на певний умовний товар, яким представлена компанія – емітент цінних паперів або який є певним фінансовим інструментом.

У періодичній кількісно-вартісній моделі можна представити процес формування та зміни ціни на будь-який товар. Так, купівля-продаж певного товару загальною кількістю Q_1 , на суму грошей кількістю M_1 , що відбувалася впродовж деякого періоду часу T_1 за сталої ціни P_1 , відобразиться в періодичній кількісно-вартісній моделі в статичній, що представлена на площині, у системі координат кількостей товару Q , яка є тотожною пропозиції товару S , та кількостей сплачених за нього грошей M , яка є тотожною попиту на товар D , у вигляді відрізка прямої рівняння обміну товару на гроші $M = P_1 Q$, початком якого буде точка перетину осей координат, а кінцем – точка з координатами кількостей товару Q_1 та грошей M_1 , обмін якими відбувся (рис. 1).

При цьому, перетин відрізка з прямою $Q = 1$ буде відмічати значення ціни P_1 за одиницю товару, а перетин відрізка з прямою $M = 1$ відмічатиме вартість грошей V_1 , вираженої в цьому товарі (див. рис. 1). Процес зміни ціни внаслідок змін попиту та пропозиції на товар, за винятком змін в попиті та пропозиції, які компенсують

вплив один одного на ціну, відобразиться в періодичній кількісно-вартісній моделі в динаміці (рис. 2).

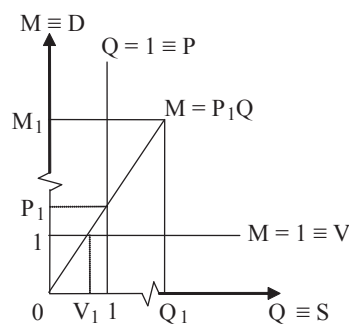


Рис. 1. Періодична кількісно-вартісна модель ціни на умовний товар в статичній площині

Джерело: власна розробка автора.

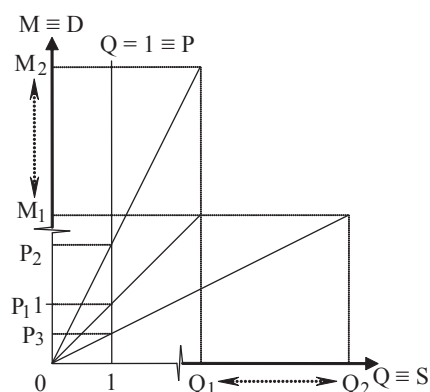


Рис. 2. Періодична кількісно-вартісна модель ціни на умовний товар в динамічній площині

Джерело: власна розробка автора.

Збільшення ціни на умовний товар внаслідок збільшення попиту на нього відобразиться на рис. 2 переміщенням ціни від P_1 до P_2 внаслідок переміщення попиту від M_1 до M_2 за сталої пропозиції Q_1 , зменшення ціни на товар внаслідок зменшення на нього попиту відобразиться переміщенням ціни від P_2 до P_1 внаслідок переміщення попиту від M_2 до M_1 . Зменшення ціни на товар внаслідок збільшення його пропозиції відобразиться на рис. 2 переміщенням ціни від P_1 до P_3 внаслідок переміщення пропозиції від Q_1 до Q_2 за сталої ціни M_1 , збільшення ціни на товар внаслідок зменшення його пропозиції відобразиться переміщенням ціни від P_3 до P_1 внаслідок переміщення пропозиції від Q_2 до Q_1 .

Додавши до періодичної кількісно-вартісної моделі на площині вісь періодів часу, відбувається перехід до періодичної кількісно-вартісної моделі, представленої в просторі, яка являє собою ліву систему прямокутних Декартових координат з осями кількостей періодів часу T (вісь «x»), кількостей товару Q (вісь «y») та кількостей грошей M (вісь «z»), в якій площина з координатами $(T, 1, M)$ буде графіком ціни P_t на умовний товар.

Варто зазначити, що періодична кількісно-вартісна модель розроблялася на основі опису процесу формування курсу валют на валютному ринку, де попит на одну валюту прийнятий за пропозицією іншої, і головним за-

вданням моделі було відображення розрізнення сторін угоди купівлі-продажу та графіка валютного курсу, для того, щоб оптимізувати процес його прогнозування. Тому дана модель враховує лише задоволений попит та пропозицію i , на відміну від моделі перетину кривих попиту та пропозиції, де попит і пропозиція виражені певною кількістю товару, в періодичній кількісно-вартісній моделі попит виражений певною кількістю грошей. Таким чином, у теоретико-методологічному підході до прогнозування вартості інструментів фінансового ринку на основі періодичної кількісно-вартісної моделі сутність поняття попиту, що включає потреби та бажання придбавати певну кількість умовного товару, чітко обмежена кількістю наявних для цього коштів, тобто можливістю.

Використання періодичної кількісно-вартісної моделі під час проведення фундаментального аналізу фінансового ринку вимагатиме іншого підходу при застосуванні деяких положень економічної теорії, що базуються на класичній сутності попиту. Насамперед, це стосується тих самих законів попиту та пропозиції та їх еластичності. Водночас, періодична кількісно-вартісна модель відображає чіткий причинно-наслідковий зв'язок між змінами в попиті (кількості грошей) та пропозиції та як наслідок зміни ціни, а також дозволяє враховувати можливий вплив цих змін ціни на попит і пропозицію в майбутньому, зміни яких в подальшому теж впливатимуть на нові ціни. Таким чином, модель дозволяє відображати сутність коливання цін та не виключає дії встановлених економічних законів, а лише обмежує їх об'єктивними фізичними факторами, що базуються на певному періоді часу, впродовж якого може бути вироблено, продано, куплено, спожито, зароблено, заощаджено тощо, лише певну обмежену кількість чогось. Саме на таких обмеженнях і пропонується здійснювати аналіз фінансового ринку з використанням періодичної

кількісно-вартісної моделі при прогнозуванні вартості його інструментів.

Отже, для зручності наочного відображення в періодичній кількісно-вартісній моделі в просторі усіх можливих варіантів зміни попиту та пропозиції на умовний товар i , як наслідок можливої зміни його ціни, для того, щоб не застосовувати масштабування осей моделі, використовуємо прості числові значення попиту, пропозиції і ціни (рис. 3, рис. 4, рис. 5).

Так, на рис. 3 відображено в просторі періодичну кількісно-вартісну модель в статичі упродовж періоду часу T_1 , за незмінного рівня ціни P_1 , що дорівнює одиниці, внаслідок сталого рівня попиту M_1 та пропозиції Q_1 , що становили 4 грошові одиниці та 4 одиниці умовного товару. Починаючи з періоду T_2 , зображено періодичну кількісно-вартісну модель у динаміці, на якій відображаються зміни в попиті та пропозиції та, як наслідок, відповідні зміни у ціні.

Упродовж періоду часу T_2 відображено зростання ціни на умовний товар до рівня P_2 , що складала 1,5 грошові одиниці, внаслідок збільшення попиту на товар до рівня M_2 , що склав 6 грошових одиниць, за сталого рівня пропозиції Q_2 , що становила 4 одиниці умовного товару. Впродовж періоду часу T_3 теж відображено зростання ціни на умовний товар до рівня P_3 , що складала 2 грошові одиниці, внаслідок зменшення пропозиції на товар до рівня Q_3 , що складала 3 одиниці умовного товару за сталого рівня попиту M_3 , що становив 6 грошових одиниць.

Зменшення ціни на умовний товар на рис. 3 відображено впродовж періодів часу T_4 і T_5 . Впродовж періоду часу T_4 відображено зниження ціни на товар до рівня P_4 , яка складала 1,5 грошові одиниці, внаслідок збільшення пропозиції на товар до рівня Q_4 , що складала 4 одиниці товару, за незмінного рівня попиту M_4 , що становив 6 грошових одиниць. Впродовж періоду часу T_5 відображено зниження ціни на умовний товар до рів-

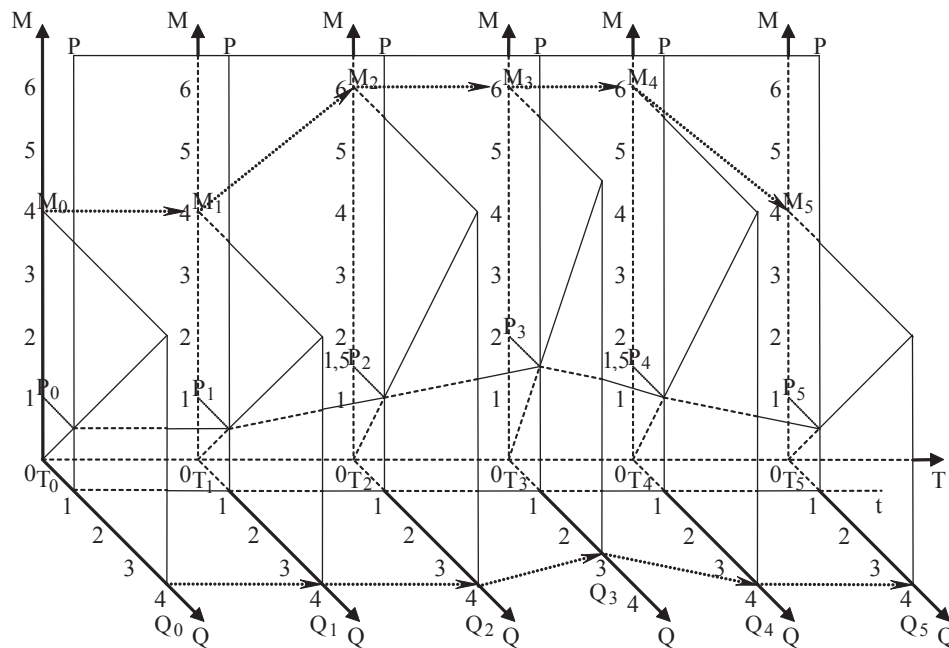


Рис. 3. Періодична кількісно-вартісна модель в статичі (період часу T_1) та динаміці (періоди часу T_2, T_3, T_4, T_5)

Джерело: власна розробка автора.

ня P_5 , що склав одну грошову одиницю за одиницю товару, внаслідок зменшення попиту на товар до рівня M_5 , що склав 4 одиниці товару, за сталого ріння пропозиції на товар Q_5 , що теж становив 4 одиниці товару.

У періодичній кількісно-вартісній моделі можна відображати зміни ціни не тільки внаслідок змін в попиті або пропозиції на товар, але й можливі зміни в ціні, які відбуваються під впливом зміни і попиту, і пропозиції од-

ночасно, що неможливо відобразити за допомогою моделі перетину кривих попиту та пропозиції (див. рис. 4, рис. 5).

Так, на рис. 4 впродовж періоду часу T_1 відображено різке зростання ціни на умовний товар від рівня P_0 , що становив 1 грошову одиницю за одиницю товару, до рівня P_1 , що склав 2 грошові одиниці, внаслідок збільшення попиту від рівня M_0 , що становив 4 грошові одиниці, до рівня M_1 , що склав 6 грошових одиниць, та

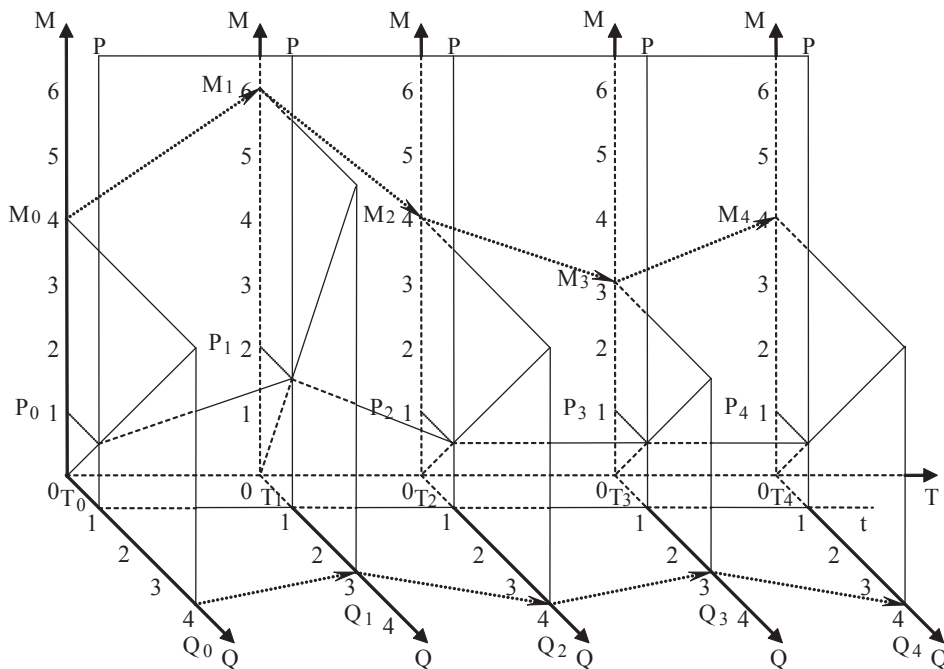


Рис. 4. Періодична кількісно-вартісна модель формування ціни на товар при одночасних змінах в попиті та пропозиції
Джерело: власна розробка автора.

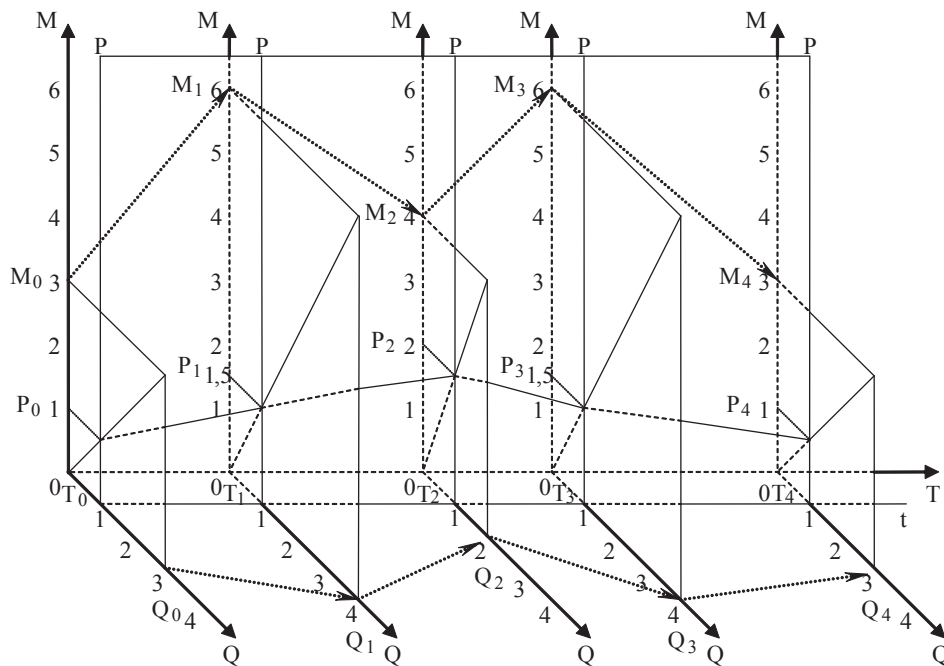


Рис. 5. Періодична кількісно-вартісна модель формування ціни на товар при одночасних одно напрямлених змінах в попиті та пропозиції

Джерело: власна розробка автора.

одночасного зменшення пропозиції від рівня Q_0 , що становив 4 одиниці товару, до рівня Q_1 , що склав 3 одиниці товару. Впродовж періоду T_2 відображено різке зниження ціни на умовний товар від рівня P_1 , що становив 2 грошові одиниці за одиницю товару, до рівня P_2 , що склав 1 грошову одиницю, внаслідок зменшення попиту від рівня M_1 , що становив 6 грошових одиниць, до рівня M_2 , що склав 4 грошові одиниці, та одночасного збільшення пропозиції від рівня Q_1 , що становив 3 одиниці товару, до рівня Q_2 , що склав 4 одиниці товару.

Впродовж періодів часу T_3 і T_4 на рис. 4 відображено незмінний рівень цін при однонаправлених змінах в попиті та пропозиції, що компенсують вплив одини одного на ціну. Варіанти однонаправлених змін у попиті та пропозиції, внаслідок яких відбувається зміна ціни, відображено на рис. 5.

Так, на рис. 5 впродовж періоду часу T_1 відображено зростання ціни на умовний товар від рівня P_0 , що становив 1 грошову одиницю за одиницю товару, до рівня P_1 , що склав 1,5 грошових одиниць, внаслідок збільшення попиту від рівня M_0 , що становив 3 грошові одиниці, до рівня M_1 , що склав 6 грошових одиниць, та одночасного збільшення пропозиції від рівня Q_0 , що становив 3 одиниці товару до рівня Q_1 , що склав 4 одиниці товару. Впродовж періоду T_2 відображено зростання ціни на товар від рівня P_1 , що становив 1,5 грошові одиниці за одиницю товару, до рівня P_2 , що склав 2 грошові одиниці, внаслідок зменшення попиту від рівня M_1 , що становив 6 грошових одиниць, до рівня M_2 , що склав 4 грошові одиниці, та одночасного зменшення пропозиції від рівня Q_1 , що становив 4 одиниці товару до рівня Q_2 , що склав 2 одиниці товару.

Впродовж періоду T_3 відображено зниження ціни на умовний товар від рівня P_2 , що становив 2 грошові одиниці за одиницю товару, до рівня P_3 , що склав 1,5 грошові одиниці, внаслідок збільшення попиту від рівня M_2 , що становив 4 грошові одиниці, до рівня M_3 , що склав 6 грошових одиниць, та одночасного збільшення пропозиції від рівня Q_2 , що становив 2 одиниці товару, до рівня Q_3 , що склав 4 одиниці товару. Впродовж періоду T_4 відображено зниження ціни на товар від рівня P_3 , що становив 1,5 грошові одиниці за одиницю товару, до рівня P_4 , що склав 1 грошову одиницю, внаслідок зменшення попиту від рівня M_3 , що становив 6 грошових одиниць, до рівня M_4 , що склав 3 грошові одиниці, та одночасного зменшення пропозиції від рівня Q_3 , що становив 4 одиниці товару, до рівня Q_4 , що склав 3 одиниці умовного товару.

Такий розгляд, за допомогою періодичної кількісно-вартісної моделі, усіх можливих варіантів зміни ціни внаслідок усіх можливих варіантів змін у попиті та пропозиції не тільки дозволяє наочно встановити, що темп зростання ціни дорівнює співвідношенню темпів зростання попиту та пропозиції на товар, але й водночас є простим алгоритмом для аналізу фінансового ринку з метою прогнозування вартості його інструментів на основі графіків цін.

Так, розглядаючи зростання ціни на певний фінансовий інструмент впродовж певного періоду часу, при аналізі можна відштовхуватись лише від п'яти мож-

ливих варіантів змін у співвідношенні попиту та пропозиції, що могли скластись на ринку. На рис. 3 це періоди часу T_2 і T_3 , на рис. 4 це період часу T_1 і на рис. 5 це періоди часу T_1 і T_2 . Наступним кроком такого алгоритму буде почерговий розгляд сукупності чинників, що мали вплив на попит і пропозицію на фінансовий інструмент впродовж даного періоду часу, для того, щоб звузити кількість можливих варіантів та/або розкласти більш складні варіанти зміни ціни на прості. Так, варіант зміни ціни на рис. 4 періоду часу T_1 можна розкласти на два варіанти зміни ціни на рис. 3 періодів часу T_2 і T_3 , за умови відповідної почергової дії чинників на попит і пропозицію тощо. Отже, провівши аналіз фінансового ринку та визначивши характер та міру впливу на попит та пропозицію та, як наслідок, на ціну фінансового інструменту, кожного економічного чиннику окремо від їх сукупності, з'являється можливість для здійснення прогнозування вартості інструментів фінансового ринку при їх повторному настанні. Таким чином, при розгляді більш складних рухів цін на їх графіках, за допомогою періодичної кількісно-вартісної моделі з'являється можливість поєднувати методи фундаментального аналізу («грунтується на фундаментальних уявленнях про взаємодію попиту й пропозиції та основних показниках внутрішньої вартості активів» [8, с. 173]) і технічного аналізу (основним об'єктом дослідження є графік цін) на основі інтерпретації технічних показників фундаментальними чинниками.

Водночас, періодична кількісно-вартісна модель задовольняє вимогам технічного аналізу тих сегментів фінансового ринку, які передбачають можливість використання технічного індикатора обсягу торгів (Volume). Завдяки цьому постає можливість зручної інтерпретації змін у цінах і значеннях даного індикатора, а також аналізу їх зв'язків. Його значення у моделі відповідає осі пропозиції фінансового інструменту Q (рис. 6).

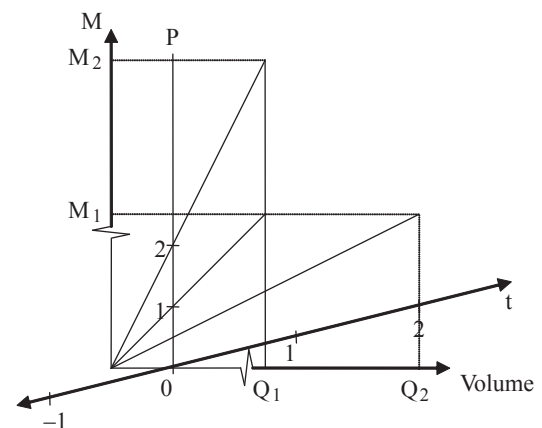


Рис. 6. Технічний індикатор обсягу торгів (Volume) в періодичній кількісно-вартісній моделі ціни на фінансовий інструмент

Джерело: власна розробка автора.

Періодичну кількісно-вартісну модель можна також застосовувати при аналізі кредитного ринку та ринку боргових зобов'язань, будуючи моделі формування відсоткової ставки на певний кредитний договір чи об-

ни тощо) і змоделювати цей принцип в системі понять (наукової теорії) в ідеальній схемі-моделі» [10, с. 257].

Періодична кількісно-вартісна модель дозволяє відображати взаємозалежний зв'язок між попитом з пропозицією і ціною та прямопропорційний перехід вартості з одного товару на інший. Модель детально розкриває сутність коливання цін, валютного курсу, а також зростання та спад економіки країни загалом. Водночас, головні стратегічні цілі економічної політики держави, такі як забезпечення стабільності цін, досягнення економічного зростання, стабільність національної валюти, підтримка рівноваги платіжного балансу, досягнення високої зайнятості та стабільність фінансових ринків, відповідають складовим частинам періодичних кількісно-вартісних моделей, складених для рівня цін, паритету купівельної спроможності, біржових індексів тощо.

Таким чином, періодична кількісно-вартісна модель може застосовуватись як модель прогнозування та державного регулювання економіки країни для досягнення її збалансованого стану. Тому можливості застосування періодичної кількісно-вартісної моделі потребують додаткових, більш ґрунтовних наукових досліджень, спрямованих на її інтеграцію в сучасну економічну теорію. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Сорос Дж.** Алхимия финансов / Дж. Сорос / Пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2001. – 416 с.
2. **Баффет У.** Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уорен Баффетт ; сост., авт. предисл. Лоренс Каннигем / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
3. **Макконнелл К. Р.** Аналітична економія, принципи, проблеми і політика. Частина 1. Макроекономіка / Кембел Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю / Пер. з англ. – Л. : Просвіта, 1997. – 672 с.
4. **Рибачук Ю. О.** Періодична кількісно-вартісна модель / Ю. О. Рибачук // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2015. – Том 20. Випуск 2.
5. **Рибачук Ю. О.** Прогнозування валютного курсу з використанням періодичної кількісно-вартісної моделі / Ю. О. Рибачук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Випуск 12. Частина 2.
6. **Барковський В. В.** Вища математика для економістів : навч. посіб. / В. В. Барковський, Н. В. Барковська. – 5-те вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 448 с.
7. **Антонович Є. А.** Креслення: навч. посібник / Є. А. Антонович, Я. В. Василевич, В. А. Шпільчак / За ред. Є. А. Антоновича. – Львів : Світ, 2006. – 512 с.
8. **Сохацька О. М.** Біржова справа : підручник / О. М. Сохацька. – Тернопіль : Kart-blansh, 2003. – 602 с.
9. **Андрющенко А. М.** Економічна теорія : навч. посіб. / А. М. Андрющенко, А. П. Бурляй, В. С. Костюк [та ін.] – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
10. **Карамішева Н. В.** Логіка. Пізнання. Евристика : посібник для студентів та аспірантів / Н. В. Карамішева. – Львів : Астролябія, 2002. – 352 с.

Науковий керівник – Вовчак О. Д., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ)

REFERENCES

- Antonovych, Ye. A., Vasylevych, Ya. V., and Shpilchak, V. A. *Kreslennia* [Drawing]. Lviv: Svit, 2006.
- Andriushchenko, A. M. et al. *Ekonomichna teoriia* [Economic theory]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2009.
- Barkovskiy, V. V., and Barkovska, N. V. *Vyshcha matematyka dlia ekonomistiv* [Higher mathematics for economists]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2010.
- Baffet, U. *Esse ob investitsiyakh, korporativnykh finansakh i upravlenii kompaniyami* [Essays on investments, corporate finance and management companies]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.
- Karamysheva, N. V. *Lohika. Piznannia. Evrystyka* [Logic. Knowledge. Heuristics]. Lviv: Astroliabiia, 2002.
- Makkonnell, K. R., and Briu, S. L. *Analitychna ekonomiiia, pryntsyipy, problemy i polityka. Makroekonomika* [Analytical saving, principles, problems and policies. Macroeconomics]. Lviv: Prosvita, 1997.
- Rybachuk, Yu. O. "Periodychna kilkisno-vartisna model" [Periodic quantitative-cost model]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika*, vol. 20, no. 2 (2015).
- Rybachuk, Yu. O. "Prohnozuvannia valiutnoho kursu z vykorystanniam periodychnoi kilkisno-vartisnoi modeli" [Forecasting exchange rates using periodic quantitative valuation model]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»*, vol. 2, no. 12 (2015).
- Soros, Dzh. *Alkhimiya finansov* [The Alchemy of Finance]. Moscow: Infra-M, 2001.
- Sokhatska, O. M. *Birzhova sprava* [Exchange business]. Ter-nopil: Kart-blansh, 2003.

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ ЗАГРОЗ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 САМУСЕВА Л. Ю., КРОПІВЦОВА Н. І.

УДК 336.144.36

Самусева Л. Ю., Кропивцова Н. І. Комплексний підхід до оцінки фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємств

Стаття присвячена визначенню та оцінці основних показників, що характеризують рівень фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства. Виділено основні загрози фінансової безпеки підприємства. Досліджено вплив різноманітних загрозових факторів на фінансовий розвиток підприємства. Виділено низку головних внутрішніх чинників небезпек і загроз, які впливають на фінансову безпеку підприємства. Запропоновано комплекс управлінських рішень, що повинні допомогти визначити найбільш ефективні шляхи покращення (стабілізації) фінансової безпеки підприємства. Розроблено механізм ідентифікації можливих загроз фінансовій діяльності підприємств та визначено його завдання. Досліджено основні зовнішні загрози фінансовій безпеці підприємства. Визначено низку завдань, які необхідно вирішити для забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансові загрози, рентабельність, ліквідність, ділова активність, фінансова стратегія.

Бібл.: 10.

Самусева Лариса Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Кропивцова Надія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

УДК 336.144.36

UDC 336.144.36

Самусева Л. Ю., Кропивцова Н. И. Комплексный подход к оценке фінансовых угроз с целью обеспечения фінансовой безопасности предприятия

Статья посвящена определению и оценке основных показателей, которые характеризуют уровень фінансовых угроз с целью обеспечения фінансовой безопасности предприятия. Выделены основные угрозы фінансовой безопасности предприятия. Исследовано влияние разнообразных угрожающих факторов на фінансовое развитие предприятия. Обозначен ряд главных внутренних факторов опасностей и угроз, влияющих на фінансовую безопасность предприятия. Предложен комплекс управленческих решений, которые должны помочь определить наиболее эффективные пути улучшения (стабилизации) фінансовой безопасности предприятия. Разработан механизм идентификации возможных угроз фінансовой деятельности предприятия и определены его задачи. Исследованы основные внешние угрозы фінансовой безопасности предприятия. Обозначен ряд задач, которые необходимо решить для обеспечения надлежащего уровня фінансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: фінансовая безопасность, фінансовая угроза, рентабельность, ликвидность, деловая активность, фінансовая стратегия.

Библ.: 10.

Самусева Лариса Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры фінансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

Кропивцова Надежда Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры фінансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

Samusieva L. Yu., Kropivtsova N. I. A Comprehensive Approach to Evaluating Financial Threats to Financial Security of Enterprise

The article is concerned with identification and evaluation of the main indicators that characterize the level of financial threats with a view to ensuring the financial security of enterprise. The main threats to the financial security of enterprise have been allocated. Influence of various factors threatening the financial development of enterprise have been examined. A number of the main internal factors of dangers and threats affecting the financial security of enterprise has been identified. A complex of managerial decisions has been suggested, which should help to determine the most effective ways to improvement (stabilization) of financial security of enterprise. A mechanism to identify potential threats to the financial activity of enterprise has been developed, its tasks have been determined. The main external threats to the financial security of enterprise have been examined. A number of tasks that need to be addressed to ensure an appropriate level of financial security of enterprise have been identified.

Key words: financial security, financial threat, profitability, liquidity, business activity, financial strategy.

Bibl.: 10.

Samusieva Larisa Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Kropivtsova Nadiia I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Як свідчить огляд літературних джерел, різноманіття підходів щодо визначення поняття «фінансова безпека підприємств» характеризує надзвичайну актуальність проблеми оцінки фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства, яка зумовлена не лише фінансовою кризою, зростанням нестабільності, але й глобалізацією економічного простору, що призводить до збільшення кількості загроз у вигляді нестабільності фінансових ринків, аномальних варіацій цін на енергоносії та інших дестабілізуючих факторів. У цих умовах господарюючі суб'єкти спіткну-

лися з необхідністю принципово нових підходів щодо забезпечення безпеки свого розвитку.

Безпека підприємства передбачає безперервний, збалансований сталий розвиток, що забезпечується за допомогою ефективного використання усіх видів наявних ресурсів, яке відображається в позитивних значеннях фінансових показників, таких як рентабельність, платоспроможність, ліквідність, ділова активність, показники використання основних та оборотних коштів та інші. Система показників, що визначає фінансову безпеку підприємства, характеризується різноманіт-

тям, важко підлягає структуризації, значна їх кількість не завжди несе необхідне інформаційне навантаження. Вирішенню цієї проблеми присвячені наукові праці багатьох провідних вчених-економістів, як теоретиків, так і практиків, а саме: О. Василика, О. Барановського, І. Бланка [1], О. Пластун [4], В. Андрійчука, Т. Гаврилова, В. Забродського, Н. Малик, Н. Дем'яненко, І. Гришової, П. Саблук, Р. Саблук, П. Рубанова, К. Горячева, Т. Васильців, О. Ярошко [2], М. Коденської, А. Чупис, Н. Ботвіної, Е. Непочатенко, П. Бечко, Т. Божидарник, Ю. Нестерук, З. Лучишиної та ін. Але проблема оцінки фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства в ринкових умовах в теперішній час не набула ґрунтовної розробки.

Аналіз різноманітних підходів щодо вирішення проблем фінансової безпеки підприємства надав можливість виокремити значну кількість вчених, які вважають, що оцінка фінансової безпеки підприємства не обмежується аналізом фінансового стану підприємства. *Мета* статті полягає в систематизації методик оцінки фінансових загроз для забезпечення фінансової безпеки підприємства у відповідності до цілей фінансової стратегії та формування пропозицій щодо вдосконалення цих методик.

Виходячи з того твердження, що фінансова безпека – це стан (обставини), за якого фінансам підприємства нічого не загрожує, слід обов'язково зауважити, що будь-який стан має властивість змінюватися під впливом різних факторів, а отже, і стан фінансової безпеки, значною мірою, є явищем тимчасовим [10]. Загроза втрати фінансової безпеки підприємства – реальні чи потенційні можливості прояву деструктивного впливу різноманітних факторів на фінансовий розвиток підприємства, що призводить до певної економічної шкоди (збитку). Серед основних загроз фінансовій безпеці підприємства можна виділити:

- ✦ загроза втрати ліквідності підприємства, що визначається за допомогою коефіцієнта поточної ліквідності;
- ✦ загроза втрати фінансової самостійності підприємства, що визначається коефіцієнтом автономії та значенням коефіцієнта плеча фінансового важеля;
- ✦ загроза зниження ефективності діяльності підприємства, втрата його дохідності та здатності до самоокупності й розвитку;
- ✦ загроза старіння об'єктів основних засобів за рахунок «проїдання» амортизаційного фонду. Визначається рівнем інвестування амортизації;
- ✦ загроза накопичення боргів з причини невчасної інкасації дебіторської заборгованості, що відстежується показником її оборотності;
- ✦ загроза використання неефективної кредитної політики в частині дебіторської та кредиторської заборгованості, коли мають місце прострочені зобов'язання покупців, наслідком яких є збільшення боргів підприємства перед кредиторами. Ця загроза виявляється за допомогою співвідношення оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості;

- ✦ загроза неплатоспроможності підприємства – характеризується наявністю грошових засобів;
- ✦ загроза зниження дохідності та ринкової вартості підприємства – визначається шляхом розрахунку показників середньозваженої вартості капіталу у відповідності до рентабельності активів підприємства;
- ✦ загроза руйнування вартості підприємства – відстежується за допомогою показника економічної доданої вартості;
- ✦ загроза зниження рівня ділової активності (широта ринків збуту продукції, репутація підприємства, відповідність показників господарської діяльності плану, забезпечення заданих темпів зростання, рівень ефективності використання капіталу, стійкість економічного зростання тощо).
- ✦ загроза збільшення впливу фінансових ризиків на фінансову безпеку підприємства, що пов'язано зі швидкою зміною економічної ситуації в країні та кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій і інструментів.

Оцінка фінансової безпеки будується на таких групах показників, що характеризують фінансовий стан: показники майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості та незалежності, ділової активності, рентабельності [3, с. 103].

Отже, оцінка фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства – це визначення: коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта автономії, плеча фінансового важеля, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, показника розвитку підприємства, темпів зростання прибутку, темпів зростання виручки, темпів зростання активів, оберненості дебіторської та кредиторської заборгованості, достатньої кількості грошових засобів на рахунках господарюючого суб'єкта (платоспроможності), середньозваженої вартості капіталу, економічної доданої вартості.

Перераховані показники тісно пов'язані між собою. Тому тільки їх системне визначення, тільки їх сукупні результати можуть дати об'єктивну картину фінансових загроз підприємства. Якісна діагностика фінансових параметрів підприємства дозволяє використовувати отримані дані як для корекції існуючої стратегії розвитку, так і для розробки нової.

Існують різні підходи до оцінки загроз фінансової безпеки підприємств, цю проблему можна розглядати як внутрішню, так і зовнішню.

Внутрішня оцінка необхідна самому підприємству для більш ефективного планування та управління своєю діяльністю. Серед головних внутрішніх чинників небезпек і загроз, які впливають на фінансову безпеку підприємства, можна виокремити навмисні або випадкові помилки менеджменту у сфері управління фінансами, пов'язані з формуванням стратегічних цілей і завдань підприємства, а також з тактикою управління та оптимізацією активів і пасивів підприємства. При формуванні як поточних, так і довгострокових планів спочатку оціню-

ються фактичні показники, а потім визначається ефект від запропонованих стратегій поведінки в майбутньому.

Як правило, завдання, спрямовані на оцінку фінансових загроз з метою стабілізації фінансової безпеки підприємства, ставляться його адміністрацією. У цьому випадку можна сказати, що результати оцінки фінансових загроз призначені для внутрішніх користувачів, вони повинні допомогти визначити найбільш ефективні шляхи покращення (стабілізації) фінансової безпеки підприємства.

Результатом проведення оцінки фінансових загроз для внутрішніх користувачів має бути комплекс управлінських рішень – сукупність різних заходів, спрямованих на оптимізацію виробництва та реалізацію продукції підприємства з урахуванням впливу змін макро- та мікроекономічної сфери.

Кожне підприємство, яке є суб'єктом ринкових відносин, взаємодіє з іншими економічними агентами. До їх переліку входять постачальники, споживачі, кредитори, інвестори і т. ін. Дослідження підприємства сторонніми організаціями стосується, переважно, реалізації конкретних планів у відношенні даного підприємства: придбання, кредитування, укладання та виконання угод. У цьому випадку результати оцінки фінансових загроз передбачені для зовнішніх користувачів.

Організації, які надають кредити, перш за все цікавляться аналізом ліквідності підприємства. Оскільки в теперішній час реально отримати лише короткострокові кредити, то краще за все спроможність підприємства виконати ці зобов'язання може бути оцінена за допомогою оцінки ліквідності.

Держателі акцій підприємства повинні мати інформацію про рівень його ліквідності, про його спроможність обслуговувати борги, тобто виплачувати проценти і погашати основну суму кредиту. Оцінити цю спроможність можливо шляхом проведення аналізу структури капіталу підприємства, основних джерел формування та використання фондів, визначення рентабельності підприємства протягом тривалого періоду та проведення прогнозно оцінки рентабельності в майбутньому.

По відношенню до зовнішнього управління основним показником є норма прибутку на інвестиції в різні активи та ефективність управління цими активами.

«Основними зовнішніми загрозами фінансовій безпеці є скупка акцій та/або боргів підприємства небажаними особами, у тому числі через підставні компанії; факт наявності значних фінансових зобов'язань у підприємства, які можуть бути використані для його банкрутства або поглинання; нерозвиненість ринків капіталу, що обмежує джерела залучення капіталу і реструктуризацію існуючої заборгованості; недостатній розвиток системи правового захисту прав власників та інвесторів; кризові явища у грошовій та фінансово-кредитній системах; тривалий спад економічної активності тощо. Джерелами фінансової небезпеки для підприємства можуть бути як дії окремих осіб, установ і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних органів, підприємств-конкурентів), так і випадковий збіг об'єктивних обставин у зовнішньому економічно-

му середовищі (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо)» [6, с. 195].

Наявність таких незначущих, але постійних подій з негативним потенціалом рано чи пізно призводить до так званого фазового переходу, в основі якого лежить неочікувана різка зміна перебігу процесу. Фазовий перехід у соціально-економічній системі відбувається тоді, коли постійні незначні деструктивні зміни перестають приводити до постійних незначних негативних ефектів, а натомість виникає явище, різко деструктивне і важко контрольоване. Для того, щоб запобігти таким фазовим переходам, а точніше, кризовим явищам у процесі фінансової діяльності, необхідно перш за все розробити механізм ідентифікації можливих загроз [9], що передбачає вирішення таких завдань:

- ✦ своєчасна ідентифікація існуючих загроз і небезпек для підприємства, коригування відповідних індикаторів залежно від зміни стану зовнішнього середовища, цілей і завдань підприємства.
- ✦ формування системи індикаторів фінансових загроз підприємства;
- ✦ розробка дієвої системи моніторингу фінансових загроз і загалом фінансової безпеки;
- ✦ розробка і реалізація заходів попередження та ліквідації фінансових загроз підприємства та контроль за їх виконанням;
- ✦ аналіз ефективності виконаних заходів для їх стратегічного контролінгу.

Лише системне виконання зазначених заходів дозволить своєчасно ідентифікувати і нейтралізувати загрози, які здатні викликати негативні фінансові наслідки для підприємства, та забезпечити його фінансову безпеку.

З відмінностями в постановці завдань оцінки фінансових загроз пов'язані відмінності у виборі показників, що визначають управлінські рішення внутрішніх та зовнішніх користувачів інформацією.

Безумовно, можна виділити показники рівного ступеня важливості як для зовнішніх, так і для внутрішніх аналітиків (наприклад, ліквідність, величина грошового потоку і т. д.). Але ж для кожної з указаних груп існує особий набір показників, що є визначальними при прийнятті рішення відносно підприємства, що розглядається.

Таким чином, проведенню оцінки фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства передують визначеність в тому, з чияї точки зору буде виконуватися ця робота.

Інформаційне забезпечення системи фінансової безпеки включає в себе моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою виявлення потенційних або реальних дестабілізуючих факторів [5, 7]. Про виникнення загроз фінансовій безпеці підприємства сигналізує «складна система показників, які відображають його фінансово-господарську діяльність і подаються, як правило, у вигляді фінансової звітності» [8]. Коливання в зовнішній сфері можуть різко вплинути на стан фінансової безпеки фірми і навіть призвести її до банкрутства.

Факторами впливу зовнішнього оточення можуть бути процентні ставки, обмінні курси, товарні ціни, ціни акцій і т. п. Між іншим, фірма, на яку впливають зміни фінансових цін, зовсім не обов'язково повинна бути безпосередньо пов'язана з ринком, на якому змінюються ці ціни.

Переважна більшість процвітаючих фірм знають, як управляти внутрішніми процесами. Основні виробничі загрози пов'язані з такими сферами виробничої діяльності, як вибір технології виробництва, спосіб постачання товарів і послуг клієнтам, вибір напрямків науково-дослідних робіт і т. ін.

Але із зовнішнім оточенням проблема в іншому – йдеться про те, що ці загрози визначаються подіями, які відбуваються за межами фірми. Прояви таких загроз можуть привести до краху навіть ефективного виробника з відмінним менеджментом. З цієї причини зовсім недостатньо управляти лише основними виробничими процесами – потрібно звертати увагу і на вплив зовнішнього середовища на фінансову безпеку підприємства.

Зовнішнє середовище неоднорідне і диференційоване за періодичністю, характером впливу на підприємство. З позиції сучасного менеджменту розглянемо зовнішнє середовище як сукупність суб'єктів і сил, що знаходяться за межами підприємства і впливають на його фінансову безпеку.

Існують різні підходи щодо відображення структури зовнішнього середовища організації. Найчастіше в сучасній літературі зовнішнє середовище організації розглядається як дворівнева система, яка складається з мікро- (безпосереднє оточення) і макросередовища (побічне оточення), кожне з яких включає визначені фактори, або субсередовище. Але необхідно пам'ятати, що побічний вплив не менш реальний.

Під час оцінки впливу зовнішнього середовища на фінансову безпеку підприємства можна великою мірою деталізувати зовнішнє оточення за силою впливу на оцінку:

- ✦ макрооточення;
- ✦ стану та перспектив розвитку галузі;
- ✦ конкурентного середовища в галузі;
- ✦ впливу конкурентів.

Макрооточення створює загальні умови, в яких діє підприємство, визначаючи для нього та інших підприємств межі допустимого і недопустимого. Подібно до того, як атмосфера по-різному впливає на людей, так і макрооточення різною мірою впливає на підприємства залежно від рівня їх «здоров'я».

Макрооточення по відношенню до підприємства виступає:

- ✦ як причина та умова обмеження (або можливості поширення) діяльності;
- ✦ як передумова, що викликає необхідність змін на підприємстві.

Соціальна складова представляє собою комплекс соціальних явищ і процесів. Вона характеризується чисельністю та структурним складом населення, рівнем освіти, стилем життя, традиціями, звичками, трудовою етикою, готовністю населення терпіти негаразди, пов'язані з проведенням реформ.

Економічна складова визначається рівнем та особливостями ринкового механізму. Вивчаються різні її сторони і, у першу чергу, рівень економічного розвитку, бюджет країни та його виконання, доступність ресурсів, доходи населення, рівень безробіття, рівень оподаткування, інфляція, процентні ставки, продуктивність праці, величина зароботної платні.

Правова складова встановлює права, відповідальність та зобов'язання підприємств, що визначають правила ділових взаємовідносин, відносини підприємства із суспільством, обмеження на окремі види діяльності, права споживачів продукції, порядок реєстрації підприємства, його санації та ін.

Політична складова представлена органами державної влади та конкуруючими партіями і групами.

Технологічна складова представлена факторами науково-технічного прогресу у сфері виробництва, матеріалів та продуктів. Низка цих факторів створюється всередині, але значно більшою мірою – поза фірмами, у наукових організаціях, науково-технічних центрах.

Технологічні фактори є основною рушійною силою появи нових галузей і виробництв, глибоких змін в діючих галузях.

Тому обстеження процесу появи нових ідей, розвитку продукту, технології його виготовлення, нових методів просування товарів до споживача, нових способів реклами, нових інформаційних систем не лише відкриває більш широкі перспективи перед підприємствами, але й створює нові загрози: скорочується цикл створення нового продукту, продукт стає все більш диференційованим, з'являються нові конкуренти.

До середовища безпосереднього оточення відносять ту частину зовнішнього середовища, з якою підприємство має конкретну і безпосередню взаємодію. У центрі уваги знаходяться споживачі, конкуренти, постачальники. У випадку необхідності вивчають також організацію торгівлі, діяльність посередників. Крім цього, об'єктом вивчення є місцезоташування підприємства на ринку сфери конкурентів.

ВИСНОВКИ

На основі зібраної та проаналізованої інформації розробляється стратегія фінансової безпеки, яка реалізується відповідно до обраної технології управління, використовуючи всі наявні ресурси та інструменти, що є в розпорядженні підприємства. Завдання оцінки фінансових загроз з метою забезпечення фінансової безпеки підприємства полягає в оцінці стану і розвитку ситуації на ринку та визначенні конкурентних позицій підприємства на ньому, від яких залежить його подальша фінансова безпека.

Оцінку слід проводити, як правило, від загального до часткового, тобто починаючи з вивчення загальних соціально-економічних умов, що склалися в галузі, підвищуючи потім ступінь інформованості та конкретизації. Об'єктами вивчення є всі елементи галузевого ринку та ситуації, що на ньому виникають.

Головна мета оцінки фінансових загроз – своєчасно виявляти і нейтралізувати недоліки у фінансовій ді-

яльності та знаходити резерви покращення фінансової безпеки підприємства.

Оцінку загроз фінансової безпеки підприємства необхідно проводити не тільки у випадках економічних труднощів, але й для того, щоб їх передбачати, уникати, ефективно та раціонально використовувати довгострокові, нематеріальні, поточні активи, власний та позичковий капітал.

Основні проблемні питання, що виникають та враховуються під час проведення оцінки фінансових загроз підприємства, полягають у виявленні тенденцій та закономірностей розвитку підприємства в досліджуваному періоді; визначення «вузьких» місць виробництва та ступеня їх впливу на фінансову безпеку підприємства; виявленні резервів, які можна використати для зміцнення фінансової безпеки; постійне технологічне та структурне оновлення підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бланк И. А.** Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – М. : Smart Book, Эльга, 2013. – 776 с.
- 2. Васильців Т. Г.** Фінансова безпека підприємства: місце в системі економічної безпеки та пріоритети посилення на посткризовому етапі розвитку економіки / Т. Г. Васильців, О. Р. Ярошко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.02. – С. 132–136.
- 3. Гаврилова Т. В.** Управління фінансовою безпекою підприємств / Т. В. Гаврилова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 103–106.
- 4. Єпіфанова А. О.** Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / А. О. Єпіфанова, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський [та ін.] / За заг. ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 315 с.
- 5. Камлик М. І.** Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2007. – 432 с.
- 6. Рубанов П. М.** Управління фінансовою безпекою підприємства / П. М. Рубанов, А. В. Макарова // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 24–26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми, 2013. – С. 194–196.
- 7. Тумар Н. Б.** Экономическая безопасность предприятия / Н. Б. Тумар. – Харьков, 2006. – 160 с.
- 8. Халіна О. В.** Ключові аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємства / О. В. Халіна // БізнесІнформ. – 2015. – № 1. – С. 263–268.
- 9. Штангрет А. М.** Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с.
- 10. Штангрет А. М.** Управління економічною безпекою підприємств авіаційної галузі : монографія / А. М. Штангрет. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2011. – 270 с.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie finansovoy bezopasnostyu predpriiatiya* [Management of financial security company]. Moscow: Smart Book; Elga, 2013.
- Havrylova, T. V. "Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstv" [Management of financial security]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 4 (2011): 103-106.

Kamlyk, M. I. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt* [The economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspects]. Kyiv: Atika, 2007.

Khalina, O. V. "Kliuchovi aspekty zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpriemstva" [Key aspects of financial security]. *Biznes Inform*, no. 1 (2015): 263-268.

Rubanov, P. M., and Makarova, A. V. "Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva" [Management of financial security]. *Ekonomichni problemy staloho rozvytku*. Sumy, 2013. 194-196.

Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.

Shtanhret, A. M. *Upravlinnia ekonomichnoi bezpekoiu pidpriemstv aviatyinoi haluzi* [Management of economic security aviation industry]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2011.

Tumar, N. B. *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya* [The economic security of the enterprise]. Kharkiv, 2006.

Vasylytsiv, T. H., and Yaroshko, O. R. "Finansova bezpeka pidpriemstva: mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky ta priorytety posylennia na postkryzovomu etapi rozvytku ekonomiky" [Financial security company: a place in the system of economic security and strengthening priorities in the post-crisis stage of economic development]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21.02 (2011): 132-136.

Yepifanova, A. O. et al. *Finansova bezpeka pidpriemstv i bankivskyykh ustanov* [Financial security companies and banking institutions]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2009.

ПОБУДОВА СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

© 2015 ЛАЧКОВА Л. І., ЛАЧКОВА В. М., СІДОРОВА Т. О.

УДК 658.15

Лачкова Л. І., Лачкова В. М., Сідорова Т. О. Побудова системи діагностики фінансової безпеки підприємств торгівлі

Метою статті є визначення структурно-логічної послідовності побудови системи діагностики фінансової безпеки підприємств торгівлі для підвищення ефективності управління нею. Розроблено структурно-логічну послідовність діагностики фінансової безпеки підприємств торгівлі, обґрунтовано показники за всіма етапами дослідження, які дозволяють представити повну, цілісну інформацію для користувачів, на підставі якої приймаються управлінські рішення щодо підвищення фінансової безпеки підприємств торгівлі. Розроблена побудова системи діагностики фінансової безпеки принципово відрізняється від існуючих у фаховій літературі підходів, передусім тим, що враховує особливості комерційної діяльності підприємств торгівлі. Запропоновані етапи діагностики конкретизують завдання управління фінансовою безпекою підприємства, дають можливість розкласти складну систему на окремі взаємопов'язані елементи, а в подальшому встановити логіку побудови та здійснення процесу управління. Сформульовані положення розвивають теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства, розширюють його методичний і практичний інструментарій. У сукупності вони певною мірою вирішують завдання ефективного управління фінансовою безпекою підприємств торгівлі.

Ключові слова: торгівля, підприємство, фінансова безпека, діагностика.

Рис.: 1. **Бібл.:** 9.

Лачкова Людмила Іванівна – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: milach53@gmail.com

Лачкова Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: vilach@yandex.ru

Сідорова Тамара Олександрівна – кандидат економічних наук, професор кафедри економічного аналізу і статистики, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

УДК 658.15

UDC 658.15

Лачкова Л. И., Лачкова В. М., Сидорова Т. А. Построение системы диагностики финансовой безопасности предприятий торговли

Целью статьи является определение структурно-логической последовательности построения системы диагностики финансовой безопасности предприятий торговли для повышения эффективности управления ею. Разработана структурно-логическая последовательность диагностики финансовой безопасности предприятия торговли, обоснованы показатели по всем этапам исследования, позволяющие представить полную и целостную информацию для пользователей, на основании которой принимаются управленческие решения по повышению финансовой безопасности предприятия торговли. Разработанное построение системы диагностики финансовой безопасности принципиально отличается от существующих в специальной литературе подходов, прежде всего тем, что учитывает особенности коммерческой деятельности предприятий торговли. Предложенные этапы диагностики конкретизируют задания управления финансовой безопасностью предприятия, предоставляют возможность разложить сложную систему на отдельные взаимосвязанные элементы, а в дальнейшем установить логику построения и осуществления процесса управления. Сформулированные в статье положения развивают теоретические основы управления финансовой безопасностью предприятия, расширяют его методический и практический инструментарий. В совокупности они в определенной степени решают задачи эффективного управления финансовой безопасностью предприятий торговли.

Ключевые слова: торговля, предприятие, финансовая безопасность, диагностика.

Рис.: 1. **Библ.:** 9.

Лачкова Людмила Ивановна – кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: milach53@gmail.com

Лачкова Виктория Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: vilach@yandex.ru

Сидорова Тамара Александровна – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономического анализа и статистики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

Lachkova L. I., Lachkova V. M., Sidorova T. O. Developing a System to Diagnose the Financial Security of Trade Enterprises

The article is aimed at identifying the structural-logical progression of building a system to diagnose the financial security of trade enterprises with a view to improve the efficiency of its management. A structural-logical progression of diagnosing the financial security of trade enterprise has been elaborated, indicators for all phases of the study has been substantiated to provide full and complete information to users, on the basis of which managerial decisions can be given in order to improve the financial security of trade enterprise. The proposed development of a system to diagnose the financial security is fundamentally different from the existing approaches in the literature, particularly through taking into consideration features of commercial activities of trade enterprises. The proposed diagnostic steps specify the management tasks in terms of the financial security of enterprise, provide the ability to decompose a complex system into separate interrelated elements, and then install the logic of development and implementation of management process. The formulated provisions provide a further step in developing the theoretical foundations of financial management of enterprise security of enterprise, expand its methodological and practical tools. Together, they solve to some extent the tasks of financial security of trade enterprises.

Key words: trade, enterprise, financial security, diagnostics.

Pic.: 1. **Bibl.:** 9.

Lachkova Lyudmyla I. – Candidate of Sciences (Economics), Professor of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: milach53@gmail.com

Lachkova Victoriya M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: vilach@yandex.ru

Sidorova Tamara O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor of the Department of Economic Analysis and Statistics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Сучасні підприємства торгівлі, діючи у конкурентному середовищі, постійно знаходяться під впливом сукупності дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх чинників. Політична та економічна нестабільність, мінливість законодавства, недостатній рівень технічного забезпечення підприємств галузі, кваліфікації персоналу, корпоративної культури є суттєвими чинниками, які стримують зростання товарообороту та підвищення якості обслуговування споживачів, що, своєю чергою, впливає на рівень прибутковості та фінансової стабільності підприємств торгівлі. У результаті сучасний фінансовий стан понад 40% вітчизняних підприємств торгівлі визначається як кризовий. Головним внутрішнім чинником, що зумовлює розвиток кризи на підприємствах торгівлі, є неадекватний до ринкових вимог стан управління фінансовою безпекою підприємств. Зважаючи на те, що найважливішою складовою системи фінансової безпеки є діагностика, внаслідок якої визначаються та формуються завдання, що підлягають вирішенню, побудова системи діагностики фінансової безпеки підприємства є важливою та актуальною.

Окремі теоретичні та методичні аспекти проблеми, що досліджується, висвітлено у працях відомих вчених-економістів І. О. Бланка, А. О. Єпіфанова, М. О. Кизима, А. О. Лігоненко, В. С. Пономаренка, О. М. Тридіда та ін.

Проте неоднозначність, складність та комплексність процесу діагностики фінансової безпеки підприємства обумовлює різні підходи і до теоретичних положень, і до практичних рекомендацій щодо її здійснення. При цьому більшість наукових досліджень проведено в галузі промисловості й не враховують особливостей підприємств торгівлі, що стримує впровадження системи фінансової безпеки на підприємствах галузі.

Метою статті є визначення структурно-логічної послідовності побудови системи діагностики фінансової безпеки підприємств торгівлі для підвищення ефективності управління нею.

Дослідження теоретичних аспектів фінансової безпеки підприємств торгівлі дозволило визначити її ключові характеристики, які полягають у визначенні ранніх попереджувальних сигналів загрози банкрутства, діагностиці кризи розвитку підприємства, недопущенні розгортання кризи, вихід з неї, стабілізації господарської системи; забезпеченні фінансової рівноваги та фінансової стійкості підприємства у довгостроковому періоді; сприянні ефективній діяльності суб'єкта підприємництва.

Базуючись на сформульованих ключових характеристиках фінансової безпеки підприємства, враховуючи наукові розробки провідних фахівців, нами запропоновано визначити фінансову безпеку підприємства торгівлі як здатність попереджувати розгортання кризи, забезпечувати фінансову рівновагу та фінансову стійкість підприємства в довгостроковому періоді; створювати умови для ефективної діяльності, зростання вартості підприємства, досягнення позитивних соціальних наслідків на основі системоутворюючих елементів, які визначають порядок її успішної організації.

На підставі аналізу останніх досліджень та публікацій [4, 5, 6, 9] можна зазначити, що об'єктом управ-

ління фінансовою безпекою є процес виникнення та поглиблення кризи розвитку підприємства, впровадження заходів щодо її усунення та запобігання, створення умов для ефективної діяльності підприємства у довгостроковому періоді.

Узагальнюючи теоретичні дослідження з побудови системи діагностики фінансової безпеки підприємства, можна запропонувати таке визначення: діагностика фінансової безпеки підприємства – це система комплексного фінансового аналізу, що проводиться з метою визначення проблем, які можуть генерувати виникнення кризових ситуацій на підприємствах, загрозу банкрутства, а також можливостей підприємства щодо фінансової стабілізації, розвитку, підвищення конкурентоспроможності.

Результати проведеної діагностики дають можливість визначити вид і глибину кризи, а також дозволяють визначити мету та завдання управління фінансовою безпекою. Залежно від глибини кризи такими завданнями можуть бути: локалізація кризових явищ; недопущення виникнення ситуації банкрутства; виведення підприємства із стану юридичного банкрутства; фінансова стабілізація та ефективна діяльність у довгостроковій перспективі.

Результати діагностики є підґрунтям прийняття будь-яких управлінських рішень. Як справедливо зазначає Савчук В. П., «комплекс діагностичних процедур є очевидною стартовою базою будь-якого процесу» [7]. Комплексність у даному випадку пов'язана зі складністю і різноманітністю можливих причин виникнення кризових явищ, коли незадовільний фінансовий стан є віддзеркаленням накопичення проблем, наприклад, у процесах взаємодії з покупцями, постачальниками або персоналом. І хоча необхідність саме комплексного дослідження не підлягає сумніву, на жаль, в економічній літературі відсутня єдина думка щодо напрямків аналізу, які є обов'язковими, мінімально необхідними та достатніми для забезпечення фінансової безпеки торговельного підприємства.

На підставі узагальнення теоретичних досліджень з питань діагностики фінансової безпеки підприємств і результатів досліджень практичної діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах [5, 6, 9] пропонуємо порядок побудови системи діагностики фінансової безпеки на підприємстві торгівлі, представлений на *рис. 1*.

Інформаційна база діагностики фінансової безпеки підприємства базується на внутрішніх та зовнішніх джерелах.

Аналіз теоретичних аспектів проблеми довів, що більшість авторів, розглядаючи питання складу системи діагностики фінансової безпеки підприємства, схиляється до виділення у її складі, залежно від цілей та методів здійснення, двох підсистем:

- ✦ виявлення первісних ознак кризи та експрес-діагностика загрози банкрутства;
- ✦ поглиблена (фундаментальна) діагностика основних показників фінансового стану підприємства.

Як свідчать дослідження, ранніми індикаторами кризи розвитку підприємств торгівлі є несприятливі

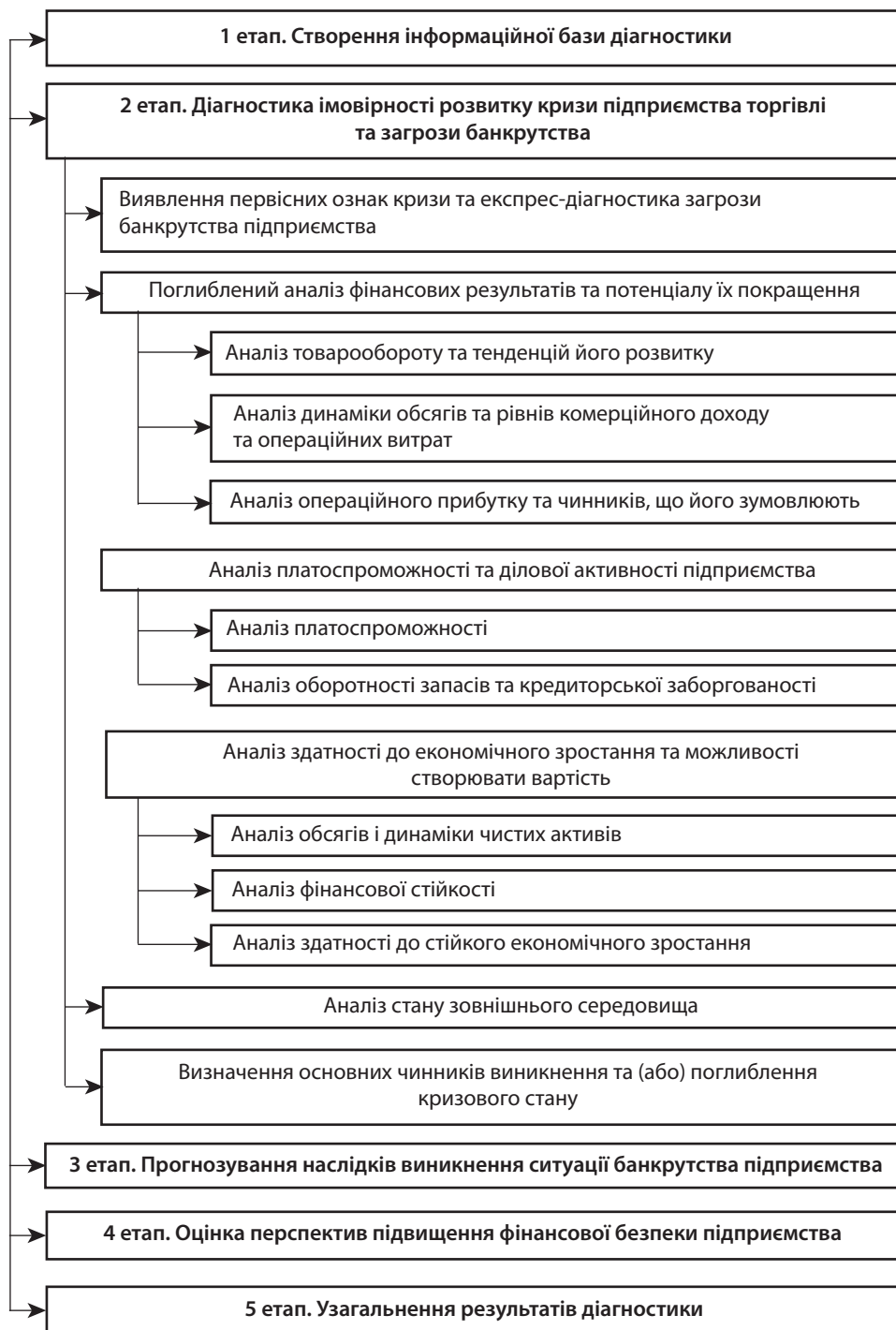


Рис. 1. Структурно-логічна послідовність побудови системи діагностики фінансової безпеки підприємства

зміни в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності: незадовільний стан матеріально-технічної бази, недосконалі технології обслуговування покупців, порушення ритмічності постачання товарів, втрата ключових партнерів, несприятливі зміни в портфелі замовлень; збитки як фінансовий результат операційної діяльності, зміна джерел та умов отримання фінансових ресурсів, відмова від збільшення власного (акціонерного) капіталу; неможливість залучення сторонніх інвесторів тощо. Як правило, на практиці на первісні ознаки розвитку кризи підприємства торгівлі керівники не звертають належної уваги, не сприймають їх як застережливі, що потребують негайного врегулювання. А ці сигнали, за-

лишаючись без належної уваги, можуть сприяти виникненню та поглибленню кризового стану підприємства.

На етапі проведення експрес-діагностики загрози банкрутства на базі публічної звітності підприємств із застосуванням спеціальних прийомів аналізу виявляються зовнішні ознаки наявності кризового стану. Під час проведення аналізу визначаються ознаки втрати платоспроможності підприємства. З цією метою використовуються «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства...» [1], відповідно до положень яких визначаються ознаки поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності.

У випадку, коли результати експрес-аналізу сигналізують про наявність негативних явищ і проблем з діяльності підприємства, викликають сумнівність чи занепокоєння, переходять до наступного етапу роботи – фундаментального аналізу. Метою проведення фундаментального аналізу є підтвердження та поглиблення висновку експрес-аналізу стосовно фінансового стану підприємства.

Погоджуючись в цілому з необхідністю застосування всього комплексу інструментів фінансового аналізу (горизонтального, вертикального, коефіцієнтного та інтегрального методів), зазначимо між тим, що спектр показників, які пропонують до розрахунку різні автори, надзвичайно широкий. Але навіть не розраховуючи самі показники, а виходячи тільки з логічних міркувань, стає очевидним, що безсистемне їх використання не дозволить отримати ґрунтовні висновки щодо можливостей розв'язання існуючих проблем. Тому, на нашу думку, всі традиційні показники мають бути чітко систематизовані з огляду на завдання досягнення фінансової безпеки підприємства.

Доцільність існування будь-якого підприємства торгівлі залежить від наявності платоспроможного попиту на його продукцію та його ролі в життєзабезпеченні населення. Тому в межах проведення діагностики фінансової безпеки першим кроком має бути виявлення ознак здатності до розвитку в основній сфері діяльності будь-якого підприємства торгівлі – забезпеченні стабільної реалізації товарів та надання послуг. Фахова економічна література в цьому напрямку рекомендує проводити всебічний аналіз товарообороту як основного показника, що надає кількісну характеристику процесу реалізації товарів [2, 3, 8]. Для отримання якісних оцінок даного процесу вважаємо за доцільне в перебігу аналізу товарообороту вивчити динаміку валового прибутку, який характеризує в торговельному підприємстві обсяг реалізованих торговельних надбавок, і операційних витрат, які чинять прямиий вплив на забезпечення необхідних фінансових результатів операційної діяльності. Крім того, інформативними з точки зору наявності кризових симптомів є абсолютні та відносні показники прибутку від операційної та звичайної діяльності до оподаткування (рентабельності реалізації та активів відповідно).

Для отримання більш якісної характеристики розвитку товарообороту доцільно вивчити динаміку фінансових результатів: аналіз динаміки валового прибутку, операційних витрат і операційного прибутку за абсолютною сумою та рівнем в товарообороті.

Ураховуючи те, що в сучасному світі операційна діяльність підприємств торгівлі не є єдиним джерелом доходів для більшості з них, доцільно в межах аналізу фінансових результатів вивчити можливості досліджуваних підприємств генерувати прибуток від всіх видів діяльності, тобто проаналізувати динаміку фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування.

У даному контексті слід зазначити, що на етапі аналізу фінансових результатів достатнім буде обмежитися розглянутими вище показниками, а здатність до забезпечення зростання вартості інвестованого капіта-

лу за рахунок чистого прибутку доцільно оцінювати в межах напрямку аналізу показників, які характеризують спроможності підприємства у сфері збереження вартості (див. рис. 1). Необхідність такого розмежування пов'язана також з тим, що показник чистого прибутку на даному етапі не несе в собі додаткового інформаційного навантаження (надзвичайні результати діяльності майже не мають місця на досліджуваних підприємствах, а за таких умов, якщо за результатами звичайної діяльності отриманий прибуток, то і за винятком податків і зборів на підприємстві теж залишиться прибуток).

З метою виявлення можливостей підприємств до досягнення фінансової безпеки за рахунок внутрішніх резервів доцільно також вивчити характер розвитку фінансових результатів до оподаткування. Якісним показником, що характеризує рівень реалізації майнового потенціалу на базі прибутку до оподаткування, є рентабельність активів.

Відповідно до запропонованої структурно-логічної послідовності, наступним етапом досліджень має стати аналіз здатності підприємств підвищити ліквідність, який має дати відповіді на питання щодо достатності (хоча б теоретичної) у підприємства оборотних коштів для погашення короткострокових зобов'язань.

Звичайно ж, підґрунтям виявлення таких можливостей є застосування традиційного інструментарію фінансового аналізу за допомогою відповідних показників. Такий аналіз може здійснюватися шляхом зіставлення окремих активів, згрупованих за рівнем ліквідності, з пасивами, згрупованими за терміном погашення зобов'язань, в абсолютному або відносному вираженні, тобто із застосуванням системи фінансових коефіцієнтів.

Певні труднощі для практики становить велика кількість фінансових коефіцієнтів, багато з яких значною мірою дублюють отриману в ході їх розрахунку аналітичну інформацію. З метою подолання означених труднощів Савчук В. П. пропонує дотримуватися принципу «розумної достатності», суть якого полягає в застосуванні «для цілей діагностики тільки тих показників, які є інформаційним підґрунтям прийняття управлінських рішень» [7].

Втілення даного принципу стосовно виявлення можливостей забезпечення достатнього рівня ліквідності означає необхідність обґрунтування обмеженої кількості показників, які є дійсно корисними і адекватними поставленим цілям. Маючи на увазі саме виявлення ліквідних елементів активів і можливості з їх участю виконувати боргові зобов'язання перед кредиторами, ми вважаємо за необхідне відійти від традиційних напрямків фінансового аналізу, коли для оцінки платоспроможності та ліквідності застосовуються коефіцієнти покриття, швидкої та абсолютної ліквідності, забезпеченості власним оборотним капіталом та інші, а для аналізу ділової активності підприємства – показники оборотності різних елементів його майна та джерел його формування. Якщо ретельно вивчити причинно-наслідкові зв'язки у формуванні даних показників, то стає зрозумілим, що саме показники оборот-

ності доповнюють інформацію про дійсні можливості підприємства вчасно розраховуватися з кредиторами. Так, наприклад, традиційно дебіторська заборгованість вважається достатньо мобільними оборотними активами, за рахунок погашення якої дебіторами підприємство має змогу оплачувати рахунки кредиторів. На практиці ж все відбувається не завжди так, і реальну мобільність дебіторської заборгованості буде характеризувати саме період її оборотності, що склався на підприємстві. А враховуючи специфіку підприємств торгівлі, певну аналогію оборотності дебіторської заборгованості можна провести з оборотністю товарних запасів, частка яких у цих підприємствах становить більше 60 %, і саме вони частково можуть покриватися за рахунок коштів кредиторської заборгованості.

Ураховуючи визначені аспекти, нами пропонується на даному етапі аналізу застосовувати систему коефіцієнтів, яка складається з коефіцієнтів покриття, оборотності запасів і оборотності кредиторської заборгованості. Стосовно вибору коефіцієнта покриття можна зазначити, що на теперішній час вже проведено ряд економічних досліджень, які ґрунтовно аргументують пріоритетність даного коефіцієнта саме для визначення платоспроможності підприємств торгівлі [3]. Не зупиняючись на загально визначених аргументах, зазначимо лише, що з огляду на мету даного дослідження розрахунок інших моментних показників (коефіцієнта абсолютної або швидкої ліквідності) на прикладі річної звітності є некоректним через суттєву залежність від результатів щоденної діяльності.

У ході дослідження визначено, що одним з найбільш інформативних критеріїв успіху управління фінансовою безпекою підприємства є забезпечення зростання або збереження його вартості. Враховуючи, що мінімальну межу вартості характеризує метод чистих активів [4], аналіз здатності підприємства створювати вартість доцільно починати саме з розрахунку даного показника. Крім того, величина чистих активів значною мірою залежить від структури капіталу, що склалася на підприємстві, тому з метою вивчення причин змін вартості доцільно до системи показників напрямку «збереження вартості» додати коефіцієнт автономії, який характеризує можливості підприємства щодо фінансування діяльності за рахунок власного капіталу і таким чином свідчить про рівень його незалежності від кредиторів.

З метою вивчення потенційних можливостей підприємства доцільно в перебігу даного дослідження оцінити можливості його розвитку за рахунок реінвестування чистого прибутку, а також оцінити вартість підприємства за доходним підходом. Для оцінки вартості за допомогою доходного підходу доцільно обрати метод капіталізації, який не потребує прогнозування майбутніх доходів, що занадто ускладнило б попередній етап аналізу. Звичайно ж вартість підприємства в такому разі жодним чином не пов'язана з величиною його ринкової вартості, але цілком задовольняє вимогам діагностичного параметра, коли його зниження або від'ємні значення будуть свідчити про наявність певних проблем в операційній і фінансовій діяльності та зни-

ження потенціалу збереження вартості. Таким чином, з метою визначення потенціалу збереження вартості підприємств торгівлі пропонується розраховувати показники чистих активів, капіталізації прибутку, коефіцієнт автономії та коефіцієнт стійкого зростання.

Аналіз стану зовнішнього середовища є дуже важливою складовою діагностики фінансової безпеки підприємства, оскільки зовнішнє оточення підприємства відіграє суттєву роль у виникненні та розвитку кризи, посилює або послаблює її перебіг. На цьому етапі діагностики досліджується стан макро- і мікроекономічної кон'юнктури.

Основні чинники виникнення або поглиблення кризового стану підприємства можуть бути визначені за допомогою методів експертних оцінок або моделювання економічної ситуації. Внаслідок проведеної роботи встановлюється ранжирований перелік негативних і позитивних чинників зовнішнього і внутрішнього характеру.

Як показали дослідження, джерелами небезпеки комерційній діяльності підприємств торгівлі є як внутрішнє, так і зовнішнє середовище. Внутрішнє здебільшого пов'язано з діями персоналу, які суперечать внутрішнім регламентам і правовим нормам і можуть зумовити втрати фінансових, матеріальних ресурсів і навіть іміджу торговельного підприємства. Основними джерелами зовнішніх небезпек комерційної діяльності можуть бути також несумлінні дії, але вже з боку поставальників і покупців; посилення конкурентної ситуації, що спричиняє додаткові витрати на утримання покупців для запобігання скороченню їх кола; негативні зміни у правовій сфері, що викликають збільшення законодавчих обмежень комерційної діяльності (наприклад, через ускладнення процедур ліцензування діяльності, лімітування рівня торговельної надбавки, збільшення або підвищення податкових ставок тощо).

Наслідки виникнення ситуації банкрутства доцільно оцінювати з огляду на економічні інтереси власників підприємства, зважаючи на те, що при від'ємному значенні чистих активів або при їх недостатності вони можуть втратити не тільки напрацьований капітал, але й інвестиції у статутний капітал. Відповідно до кількісних значень прогнозованих втрат доцільно й приймати рішення щодо управління фінансовою безпекою підприємства.

Оцінюючи перспективи підприємства щодо підвищення фінансової безпеки, слід зосередитись на аналізі можливості зростання показників фінансово-господарської діяльності підприємства, генерування позитивних грошових потоків у обсягах, достатніх для самофінансування розвитку підприємства. Проведення діагностики фінансової безпеки підприємства завершується формуванням загального висновку, в якому узагальнюються результати проведеної роботи.

ВИСНОВКИ

Запропонована декомпозиція системи діагностики фінансової безпеки підприємств торгівлі надає можливість чітко структурувати процес діагностики, надати керівництву підприємства та іншим користувачам діагностики (власникам, інвесторам) об'єктивну і повну

інформацію для прийняття управлінських рішень щодо підвищення фінансової безпеки підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р. (зі змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства економіки України № 81 від 06.03.2006 р. і № 1361 від 26.10.2010 р.) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>
2. **Бланк І. А.** Торговий менеджмент / І. А. Бланк. – 3-е изд. перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2009. – 782 с.
3. **Власова Н. О.** Інвестиційна привабливість підприємств торгівлі / Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська. – Харків : ХДУХТ, 2003. – 152 с.
4. **Крейнина М. Н.** Финансовый менеджмент : учебное пособие / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 2009. – 245 с.
5. **Лігоненко Л. О.** Антикризове управління підприємством : підручник / Л. О. Лігоненко – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
6. **Пономаренко В. С.** Стратегія розвитку підприємств в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
7. **Савчук В. П.** Анализ и разработка инвестиционных проектов / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.

8. Торговельне підприємництво: теорія та практика : монографія / За ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 304 с.

9. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / За ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

REFERENCES

- Analiz i rozrobotka investitsionnykh proektov* [Analysis and development of investment projects]. Kyiv: Absolut-V; Elga, 1999.
- Blank, I. A. *Torgovyy menedzhment* [Commercial management]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2009.
- Finansova bezpeka pidpriemstv i bankivskykh ustanov* [Financial security companies and banking institutions]. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2009.
- Kreynina, M. N. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Moscow: Delo i Servis, 2009.
- Lihonenko, L. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: KNTEU, 2005.
- [Legal Act of Ukraine] (2006). <http://www.nau.kiev.ua>
- Ponomarenko, V. S., Trydid, O. M., and Kyzym, M. O. *Stratehiia rozvytku pidpriemstv v umovakh kryzy* [Development strategy in the crisis]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2003.
- Torhovelne pidpriemnytstvo: teoriia ta praktyka* [Storage Entrepreneurship: Theory and Practice]. Kyiv: KNTEU, 2012.
- Vlasova, N. O., and Krasnokutska, N. S. *Investytsiina pryvablyvist pidpriemstv torhivli* [The investment attractiveness of trade]. Kharkiv: KhDUKhT, 2003.

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

© 2015 ДЕРЕВ'ЯНКО О. Г.

УДК 659.4:664(477)

Дерев'янка О. Г. Тенденції формування репутційного капіталу підприємств харчової промисловості

У статті висвітлено результати емпіричного дослідження тенденцій формування репутційного капіталу підприємств харчової промисловості. Репутційний потенціал – це можливість бізнесу успішно розвиватися за підтримки стейкхолдерських аудиторій; вимірником наявності/відсутності такої підтримки є динаміка вартості бізнесу. Авторське дослідження вартості харчових підприємств та тенденцій її зміни побудоване на сполученні двох методичних підходів: зовнішньої (здійсненої експертами ринку або автором із застосуванням методу аналогів) та внутрішньої (на основі показників фінансової звітності) оцінок вартості. З метою апробації авторських методичних підходів обґрунтовано вибірку підприємств шляхом відбору чотирьох-п'яти найбільших, за критерієм річних обсягів виробництва та реалізації продукції (чистого доходу), підприємств у кожній підгалузі харчової промисловості України. Емпірично підтверджено такі тенденції формування репутційного капіталу підприємств харчової промисловості та об'єднань: ефективна політика управління брендами та застосування інструментів репутційного менеджменту сприяють формуванню репутційного капіталу, що підтверджується істотним перевищенням ринкової капіталізації ряду компаній вітчизняного харчопрому над внутрішньою балансовою оцінкою їх вартості; приращення репутційного капіталу суттєво впливає на динаміку вартості бізнесу; ефект «дзеркального іміджу» суттєво утруднює процес надання реалістичної ринкової оцінки вартості українських (дочірніх) підприємств глобальних корпорацій із всесвітньо відомими брендами, де репутційна складова вартості глобального бізнесу часто перевищує вартість безпосередньо активів його українського підрозділу.

Ключові слова: репутация, репутацийний менеджмент, репутацийний потенціал, капіталізація бізнесу, вартість бренду.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 26.

Дерев'янка Олена Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

УДК 659.4:664(477)

UDC 659.4:664(477)

Дерев'янка Е. Г. Тенденции формирования репутационного капитала предприятий пищевой промышленности

Derevianko O. H. Trends in the Establishing Reputation Capital of the Food Industry Enterprises

В статье отражены результаты эмпирического исследования тенденций формирования репутационного капитала предприятий пищевой промышленности. Репутационный потенциал – это возможность бизнеса успешно развиваться при поддержке стейкхолдерских аудиторий; измерителем наличия/отсутствия такой поддержки является динамика стоимости бизнеса. Авторское исследование стоимости пищевых предприятий и тенденций ее изменения построено на сочетании двух методических подходов: внешней (осуществленной экспертами рынка или автором с применением метода аналогов) и внутренней (на основе показателей финансовой отчетности) оценок стоимости. С целью апробации авторских методических подходов обоснована выборка предприятий путем отбора четырех-пяти крупнейших, по критерию годовых объемов производства и реализации продукции (чистого дохода), предприятий в каждой подотрасли пищевой промышленности Украины. Эмпирически подтверждены следующие тенденции формирования репутационного капитала предприятий пищевой промышленности и объединений: эффективная политика управления брендами и применения инструментов репутационного менеджмента способствует формированию репутационного капитала, что подтверждается существенным превышением рыночной капитализации ряда компаний отечественного пищевого над внутренней балансовой оценкой их стоимости; приращение репутационного капитала существенно влияет на динамику стоимости бизнеса; эффект «зеркального имиджа» существенно затрудняет процесс предоставления реалистичной рыночной оценки стоимости украинских (дочерних) предприятий глобальных корпораций со всемирно известными брендами, где репутационная составляющая стоимости глобального бизнеса часто превышает стоимость непосредственно активов его украинского подразделения.

The article reflects the results of an empirical research on the trends in the establishing reputation capital of the food industry enterprises. Reputation potential are the possibilities for successful development of business, with support of stakeholders' audiences; a measure of presence/absence of such support is the dynamics of business value. The author's study of the value of food industry enterprises and trends in its change is built on a combination of two approaches: external valuation (carried out by market experts or by the author by means of the analogues method) and internal valuation (based on indicators of financial statements). With a view to approbation of the author's methodological approaches, a selection of enterprises through choosing four or five major, on the basis of the annual volume of production and sales (net income), enterprises in each sub-sector of the food industry of Ukraine has been substantiated. The following trends in establishing reputation capital of the food industry enterprises and associations have been empirically confirmed: effective brand management policy and application of tools of reputation management contributes to establishing reputation capital as evidenced by the substantial excess of the market capitalization of a number of companies in the domestic food industry over the internal balance assessment of their value; increment of reputation capital significantly affects the dynamics of business value; the effect of «mirror image» significantly complicates the process of providing a realistic market valuation of Ukrainian (subsidiary) enterprises of global corporations with well-known brands, where the reputation component of the global business value often exceeds the immediate value of the assets of its Ukrainian unit.

Ключевые слова: репутация, репутационный менеджмент, репутационный потенциал, капитализация бизнеса, стоимость бренда.

Key words: reputation, reputation management, reputation potential, capitalization of business, brand value.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 26.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 26.

Дерев'янка Елена Георгиевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

Derevianko Olena H. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

E-mail: y.derevyanko@pr-service.com.ua

Сучасним трендом розвитку світового ринку є прагнення компаній забезпечити стійкі конкурентні переваги на основі вартісно-орієнтованого управління нематеріальними активами, перш за все, власними брендами. Відзначимо, що *реалізований компанією на практиці та вартісно виражений репутаційний потенціал набуває форми репутаційного капіталу*. Репутаційний потенціал, своєю чергою, – це можливості бізнесу успішно розвиватися за підтримки стейкхолдерських аудиторій. Вимірником наявності/відсутності такої підтримки є динаміка вартості бізнесу.

Звичайно, вартість репутації, або, іншими словами, репутаційний капітал – це не вся вартість бізнесу, а лише її частина. Звертаючись до матеріалу попередніх досліджень автора, варто ще раз підкреслити, що виокремити вартість репутації (репутаційний капітал) із загальної вартості бізнесу не тільки методично складно, але і, з точки зору процесів управління репутацією, не має практичного сенсу. Адже про ефективність репутаційного менеджменту свідчить саме динаміка: зростає чи падає вартість бізнесу в цілому, співставлення тенденцій зміни вартості з впливом інструментів репутаційного менеджменту і репутаційних ризиків.

Проблемами емпіричного оцінювання вартості репутаційного капіталу переймаються, передусім, маркетингові, консалтингові та рекламні агенції. Оцінюються, власне, не репутаційний капітал як такий, а капітал торгової марки, або бренд-капітал. Для цього відомими у світі консалтинговими агентствами розроблені спеціальні методи та рейтинги, як то: «Winning Brands», ACNielsen, Ogilvy & Mather, «Brand Value», Interbrand, Brand France, Millward Brown, «360 Perspective» та ін. Однак вітчизняні підприємства харчопрому поки що не є об'єктами щорічного оцінювання з боку зазначених агенств, що ускладнює здійснення міжнародних порівнянь. Натомість існують щорічні вітчизняні проекти, метою яких є визначення рейтингу і вартості найбільш сильних брендів харчопрому (наприклад, «UkrBrand», «Рейтинг 50 найбільш популярних брендів України», «Рейтинг найбільш популярних (харчових) українських брендів»).

Зважимо, що для оцінки процесів формування репутаційного капіталу важливо оперувати показниками вартості бізнесу в цілому, а не лише таким частковим показником, як вартість торгової марки (остання є необхідною, але недостатньою умовою коректного оцінювання вартості/капіталізації бізнесу). Дефіцит системних досліджень процесів формування капіталізації підприємств українського харчопрому, поглиблений ситуативністю та спорадичністю таких досліджень, не дозволяє сформувати часових ряд порівняльних оцінок і утруднює задачу оцінювання тенденцій формування репутаційного капіталу.

Авторське дослідження вартості харчових підприємств та тенденцій її зміни – як вимірників нарощення або втрати бізнесом репутаційного капіталу – побудоване на сполученні двох методичних підходів: зовнішньої (здійсненої різними експертами ринку або автором із застосуванням методу аналогів) та внутрішньої (на основі показників фінансової звітності) оцінки вартості. Відзна-

чимо, що оцінки репутаційного капіталу харчових підприємств за даними фінансової звітності (2009–2013 рр.) мають дещо ретроспективний характер: у 2014–2015 рр. капіталізація компаній і брендів падає в кореляції зі зниженням суверенних рейтингів, це – вплив війни на вартість бізнесу в Україні. Відзначимо також, що ринкова (аналогова) оцінка компаній за результатами 2014–2015 рр. є суттєво утрудненою, часто – неможливою, адже кількість ринкових угод купівлі-продажу бізнесу у вітчизняному харчопромі прагне до нуля.

З метою апробації авторських методичних підходів обґрунтовано вибірку підприємств шляхом відбору чотирьох-п'яти найбільших, за критерієм річних обсягів виробництва та реалізації продукції (чистого доходу), підприємств у кожній підгалузі харчової промисловості України. Відповідно, найбільші в підгалузі підприємства є найбільш відомими і мають високу репутацію серед своїх споживачів (партнерів, інвесторів та інших стейкхолдерів), тобто є найбільш цікавими з точки зору дослідження їх репутаційного менеджменту. Зрозуміло, що в різних підгалузях харчопрому масштаби діяльності підприємств досить суттєво відрізняються, і в отриманій у результаті виборці представлені підприємства різних організаційно-правових форм, розміщені в різних регіонах України, з різними підходами до менеджменту взагалі та до управління репутацією зокрема.

Першим, вступним, етапом оцінки вартості підприємств є оцінювання вартості брендів, що розкрито в публікації «Репутація і вартість брендів підприємств харчової промисловості України» [1].

Окрім популярності та вартості брендів, репутаційний капітал (репутаційну складову вартості підприємства) доцільно оцінювати і прямо, тобто з позиції його ринкової капіталізації. Відповідно, *метою* нашого дослідження є оцінювання тенденцій формування репутаційного капіталу на основі показників капіталізації підприємств, під впливом політики управління брендами та застосування інструментів репутаційного менеджменту.

Проводити таку оцінку досить складно, оскільки сума реальних ринкових угод М&А частіше за все не розголошується. Разом з тим, спираючись на відкриті інформаційні джерела щодо біржової оцінки та дані щодо ринкових угод купівлі-продажу компаній, які можна вважати умовними аналогами оцінюваних (метод аналогів), нами було здійснено спробу визначити ринкову капіталізацію підприємств вибірки на ринку України (рис. 1). Результати оцінювання вартості (капіталізації) підприємств харчової промисловості представлено у вигляді інтервальних оцінок.

До підприємств з найбільшою ринковою капіталізацією (на основі наявної біржової ціни) віднесено такі: ДП «Кондитерська корпорація «Рошен», ГК ПАТ «Миронівський хлібпродукт» і ТОВ «Нестле Україна».

За останні роки корпорація «Рошен» стала найбільшим виробником кондитерських виробів в Україні та помітним гравцем ринку у всьому Центральноєвропейському регіоні з фабриками в Росії, Литві та Угорщині. У 2014 р. ДП «Кондитерська корпорація «Рошен» посіла 20 місце всесвітньо відомого рейтингу Global TOP-100 –

Капіталізація \$1–3 млрд	<ul style="list-style-type: none"> • ДП «КК «Рошен» • ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт» • ТОВ «Нестле Україна»
Капіталізація \$500–1 000 млн	<ul style="list-style-type: none"> • ПрАТ «АВК» • ТОВ «Каргілл»
Капіталізація \$100–500 млн	<ul style="list-style-type: none"> • ПАТ «Карлсберг Україна» • IDS Group
Капіталізація \$10–100 млн	<ul style="list-style-type: none"> • ПрАТ КЗБН «Росинка» • ДП «Мілкланд-Україна» • ПрАТ «Чумак» • ТОВ СП «Вітмарк Україна» • ПАТ «Концерн Хлібпром» • ТОВ «Чіпси люкс» • ТОВ «Верес» • Oasis СНГ
Капіталізація до \$10 млн	<ul style="list-style-type: none"> • ВАТ «Одеський коровай» • ПрАТ «Київмлин» • ТОВ «Моцарт Імпорт» • ТОВ «Шельф»

Рис. 1. Оцінка вартості підприємств харчової промисловості на ринку України, станом на травень 2015 р.

Джерело: розроблено автором.

Candy Industry Global [2]. А вже у 2015 р. стало відомо, що компанія Nestle пропонує купити «Рошен» за \$1 млрд [3], однак власники «Рошен» від такої пропозиції відмовилися, оцінюючи її вартість приблизно в \$3 млрд. Щодо такої оцінки вартості компанії, то вона є завищеною, навіть враховуючи сам потенціал підприємства, адже ризики, пов'язані з його діяльністю, зокрема в Росії, залишаються досить високими. І, у світлі останніх економіко-політичних подій, сам інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. Однак наприкінці червня 2015 р. стало відомо, що компанія «Рошен» запустила в роботу своє європейське представництво з офісом у Варшаві [4], що свідчить про спроби просування підприємства на новий ринок і посилення власної репутації за даним географічним вектором, що позитивно вплине на капіталізацію бізнесу.

ПАТ «Миронівський хлібопродукт», за підрахунками «Міжнародної Маркетингової Групи України» [5] у 2012–2013 роках, є власником найпопулярнішого в Україні бренда – «Наша Ряба», і, як найбільший виробник курятини, займає 50% українського ринку. Вартість компанії (за даними Agravery.com. [6]), станом на 30.07.2015, становить \$1 078 млн. На сьогоднішній день ПАТ «Миронівський хлібопродукт» продовжує посилювати свої позиції на ринку, зокрема шляхом оптимізації процесу вибору постачальника за рахунок використання сучасних інформаційних технологій, а саме – електронного майданчика IT-Enterprise корпорації «Інформаційні технології» [7]. Така система матеріально-технічного забезпечення дозволить компанії як вдосконалити бізнес-процеси управління закупівлями, так і підвищити власну репутацію серед постачальників.

Швейцарська компанія «Нестле» зайняла перше місце в ТОП-10 світових виробників продуктів харчування (за даними агропортуалу Latifundist.com [8]). Капіталізація компанії сягає \$ 247,3 млрд. Враховуючи те, що бренди ТОВ «Нестле Україна» постійно розвиваються,

саме підприємство є лідером на ринку дитячого харчування України (з часткою більше 25% [9]), а загальні обсяги продажів на українському ринку сягають більше \$5 млрд, можна стверджувати, що ринкова вартість ТОВ «Нестле Україна» однозначно є більшою за \$ 1 млрд.

Серед підприємств з ринковою капіталізацією від \$500 млн до \$1 млрд – ПрАТ «АВК» і ТОВ «Каргілл».

Компанія «АВК» у 2014 р. зайняла 57 позицію в TOP-100 The World's Leading Confectionery Companies [2]. Підприємство продає свою продукцію в більш ніж 20 країнах світу, у т. ч. і на найбільш складних і конкурентних ринках Німеччини, Великобританії, Латвії, Ізраїлю. Оцінити ринкову вартість ПрАТ «АВК» досить складно, оскільки компанія не розголошує конфіденційну фінансову інформацію та не виходить на IPO. Разом з тим, порівнюючи її з основними конкурентами галузі (а саме – кондитерськими компаніями «КОНТІ» та «Рошен»), можна зробити висновок, що ринкова капіталізація ПрАТ «АВК» знаходиться в межах від \$500 млн до \$1 млрд. На підтвердження приведемо той факт, що у 2014 р. підприємство «КОНТІ» (один з основних конкурентів) намагалися продати за \$1 млрд, але покупців не знайшлося. Використовуючи метод аналогів і порівнюючи масштаби діяльності оцінюваної компанії з компанією «Рошен», яка оцінює свою вартість в \$3 млрд, можна спрогнозувати ринкову вартість ПрАТ «АВК» у межах \$700 млн.

ТОВ «Каргілл» є складовою найбільшого у світі сировинного трейдера «Cargill», світового виробника і постачальника продовольчих, сільськогосподарських, промислових, фінансових продуктів і послуг. У 2014 р. ТОВ «Каргілл» придбало п'ятивідсоткову частку в найбільшому земельному банку України – агрохолдингу «Укрлендфармінг» за \$200 млн [10]. Також компанія «Каргілл» володіє 5% українського публічного агрохолдингу «Мрія» (на жаль, за даними Agravery.com. [6], капіталізацію даного агрохолдингу зараз оцінити складно). За рейтингом

Української аграрної конфедерації [11], ТОВ «Каргілл» займає третє місце з відшкодування ПДВ, а це 543 млн грн. Дати однозначну оцінку вартості ТОВ «Каргілл» досить складно, однак, беручи до уваги його активну політику щодо розширення експортної інфраструктури, можна стверджувати, що ринкова капіталізація українського ТОВ «Каргілл» становить більше \$500 млн.

До підприємств з рівнем капіталізації від \$100 млн до \$500 млн за результатами оцінки віднесено IDS Group (ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар», ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод») і ПАТ «Карлсберг Україна».

IDS Group є найбільшим виробником мінеральної води в Україні, при цьому більше 50% в IDS Group становлять продажі води Миргородського заводу. Визначити капіталізацію IDS Group також досить складно, оскільки компанія не розголошує фінансових даних щодо своєї діяльності. У 2012 р., за приблизними розрахунками [12], ринкова вартість IDS Group складала мінімум \$300–400 млн. Можна припустити, що і на сьогоднішній день капіталізація IDS Group становить близько \$500 млн.

ПАТ «Карлсберг Україна» – один з найбільших виробників пива та безалкогольної продукції в Україні. За даними Emerging Markets Information Service [13], ринкова капіталізація «Карлсберг Україна» (станом на 2015 р.) становить близько \$400 млн (або дещо більше 8 млрд грн). Слід відмітити, що у 2014 р. «САН ІнБев Україна» і «Карлсберг Україна» зіштовхнулися з досить складною ситуацією, а саме – зростанням акцизу на пиво в Україні на 42,5%, що зумовило скорочення виробництва пива в країні на 12%. Крім того, станом на 1 липня 2015 р. компанія «Карлсберг Україна» не отримала ліцензії на експорт пива [14], що, згідно з новими законодавчими нормами України, є обов'язковою умовою експорту. У результаті, на початку липня 2015 р. підприємство змушене було призупинити виконання своїх зобов'язань за експортними контрактами. Така ситуація є несприятливою для компанії не лише в економічному плані, а й з точки зору репутації на цільових зарубіжних ринках.

До підприємств з капіталізацією в межах \$10 млн – \$100 млн віднесено такі: ПрАТ КЗБН «Росинка», ДП «Мілкіленд-Україна», ПрАТ «Чумак», ТОВ СП «Вітмарк Україна», ПАТ «Концерн Хлібпром», ТОВ «Чіпси люкс», ТОВ «Верес», Oasis СНГ. А серед підприємств з найнижчою, в оцінюваній виборці, ринковою капіталізацією (до \$10 млн), належать ВАТ «Одеський коровай» та ПрАТ «Київмлин».

ТОВ СП «Вітмарк Україна» – це другий за величиною виробник соку в Україні. Володіє Одеським консервним заводом дитячого харчування (ОКЗДП), Рахнянсько-лісовим і Кучурганським заводами. Компанія не надає офіційної інформації щодо рівня власної ринкової капіталізації. Але, беручи до уваги, що такий бренд ТОВ СП «Вітмарк Україна», як «Наш Сік» (за даними «Міжнародної Маркетингової Групи України» [15]) займає 24 місце в списку 50 найбільш популярних брендів в Україні, з продажами в 479,7 млн грн, а «Jaffa» – 47 місце, з продажами в 179,8 млн грн, можна стверджувати: підприємство «Вітмарк Україна» має стійкі конку-

рентні позиції на ринку (враховуючи положення основних конкурентів – «Сандра», група PepsiCo та «Біола» – «Ерлан»), з приблизною капіталізацією \$25 млн (тобто однозначно в інтервалі \$10–100 млн).

Oasis СНГ – це велика російська пивоварна компанія, котра у 2011 р. завершила операцію з купівлі 100% акцій групи компаній «Рідна Марка», що об'єднує пивобезалкогольний комбінат «Радомишль» і дистриб'юторську мережу. Сума угоди не розголошується, але, за оцінками аналітиків «IK Dragon Capital» [16], виходячи з фінансових показників компанії, її вартість могла скласти \$35-40 млн. Станом на 2012 р. Oasis СНГ офіційно декларував плани інвестувати близько \$20 млн у технології та маркетингове просування нових марок на українському ринку [16]. У момент здійснення угоди у 2011 р. експертами ринку висловлювалось припущення, що з часом, після захоплення 10% частки на українському ринку пива, найімовірніше, Oasis СНГ вигідно продасть даний проект західному інвестору – наприклад, такому, як «Heineken» [17]. Така схема вже мала свій успіх, коли Oasis СНГ (після семи років розвитку компанії «ПТГ») продала «Пивоварню Івана Таранова» групі «Heineken» за \$560 млн. На сьогодні, оцінюючи капіталізацію Oasis СНГ, можна припустити, що вона поки не перевищує \$100 млн.

Щодо ДП «Мілкіленд-Україна», то вартість компанії, за даними Agravey.com [6], станом на 30.06.2015 р. дорівнювала \$13 млн, однак через місяць (станом на 30.07.2015 р.) її оцінювали в \$12 млн. Слід відмітити і те, що 2014 р. компанія «Мілкіленд-Україна» закінчила зі збитками; така ситуація пояснюється девальвацією української національної валюти по відношенню до євро. Надалі компанія планує поглиблювати обсяги виробництва сирів на українському ринку, хоча прогнози експертів ринку щодо перспективності цього напрямку для «Мілкіленд-Україна» є неоднозначними.

ТОВ «Верес» випускає овочеві консерви під однойменною маркою, має підрозділи в Росії та Україні, власного логістичного оператора, чотири консервні заводи, чотири ферми та ін. У 2011 р. було виставлено на продаж 67% агрохолдингу; тоді загальну ринкову вартість компанії було оцінено в \$200 млн [18]. Враховуючи те, що на ринок України припадає близько 40% усіх продажів та активів компанії, можна спрогнозувати нинішню капіталізацію підприємства в межах \$100 млн.

ПрАТ «Чумак» – один з найбільших виробників продуктів харчування в Україні. Дане підприємство завершило 2014 р. із чистим збитком 269,8 млн грн (порівняно з 2,8 млн грн збитку у 2013 р.) [19]). За такої складної фінансової ситуації важко оцінювати поточну вартість компанії. Відомо, що у 2012 р. загальна вартість ПрАТ «Чумак» складала приблизно \$15 млн (за даними «Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку» [20]). Разом з тим, навіть отримавши значні збитки, ПрАТ «Чумак» досить успішно продовжує функціонувати на вітчизняному ринку, збільшивши на 50% виробництво макаронних виробів, на 38% – консервованих овочів та на 9,3% виробництво майонезу [20]. Таким чином, оцінюючи ринкову капіталізацію ПрАТ «Чумак» можна стверджувати, що вона на сьогодні становить більше \$15 млн.

ТОВ «Чіпси люкс» є дочірнім підприємством «Монделіс Україна» і найбільшим виробником картопляних чіпсів в Україні. За відсутності відповідної фінансово-економічної інформації визначити ринкову капіталізацію ТОВ «Чіпси люкс» складно. Однак підприємство кожен рік інвестує десятки мільйонів гривень у розвиток виробничих потужностей, з метою розширення каналів експорту. Інвестиційний проект 2015 р. щодо збільшення потужностей фабрики ТОВ «Чіпси люкс» передбачає самофінансування в розмірі \$6,65 млн [21]. Загалом, враховуючи популярність бренду «Чіпси люкс» та нарощення обсягів виробництва, можна стверджувати, що капіталізація ТОВ «Чіпси люкс» коливається біля відмітки в \$25 млн (у межах від \$10 до \$100 млн).

ПрАТ «Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка» є одним із найпотужніших виробників України у своїй галузі. У 2007 р. «Київська інвестиційна група» (КІГ) та інвестгрупа «Тект» продали завод «Росинка» французькій Orangina Group, одному з найбільших європейських виробників безалкогольних напоїв. Сума операції з купівлі українського підприємства оцінювалась в \$60 млн [22]. На сьогоднішній день, ПрАТ «Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка» є ексклюзивним виробником, що працює за ліцензією німецької компанії Carpi Sun в Україні. Щодо капіталізації компанії, то її максимальне значення на сьогодні не перевищує \$100 млн.

ПАТ «Концерн Хлібпром» – один з найбільших виробників хліба в нашій країні та абсолютний лідер на ринку хліба Західної України. За даними Emerging Markets Information Service [23], ринкова капіталізація ПАТ «Концерн Хлібпром» становить близько \$16 млн. Своєю чергою, ринкова вартість ВАТ «Одеський коровай» знаходиться в межах \$8 млн [24]. Така різниця

між оцінкою капіталізації зазначених вище виробників хліба пояснюється тим, що ПАТ «Концерн Хлібпром» протягом 12 років зростав шляхом консолідації хлібних активів для отримання ефекту масштабу в п'яти областях України, зайнявши 7,3% хлібного ринку, увійшовши в результаті до п'ятірки найбільших хлібопекарських компаній України за часткою ринку та обсягом чистого доходу [25]. Крім того, ПАТ «Концерн Хлібпром» – це перша компанія хлібної галузі, яка отримала кредит від підрозділу Світового банку в Україні – Міжнародної фінансової корпорації [25]. Отже, ПАТ «Концерн Хлібпром», порівняно з ВАТ «Одеський коровай», має не лише кращі показники фінансової діяльності, а й однозначно вищий рівень репутації.

ПрАТ «Київмлин» – це потужний комплекс, що виробляє високоякісне борошно для хлібозаводів та кондитерських підприємств м. Києва та інших регіонів України; 100% акцій ПрАТ «Київмлин» належить ЗАТ «Хліб Києва». Оскільки офіційна інформація щодо ринкової вартості підприємства відсутня, можна лише припустити (враховуючи вартість компаній «Концерн Хлібпром» та ВАТ «Одеський коровай»), що капіталізація ПрАТ «Київмлин» знаходиться в межах \$10 млн.

Для отримання цілісного всебічного уявлення щодо реальної вартості досліджуваних підприємств харчової промисловості України доповнимо вищевказані дані показниками балансової оцінки їх вартості. Ще раз наголосимо, що авторське дослідження вартості харчових підприємств та тенденцій її зміни – як вимірників нарощення або втрати бізнесом репутаційного капіталу – побудоване на сполученні зовнішньої та внутрішньої оцінки вартості. Так, загальна динаміка балансової вартості компаній харчової промисловості у 2009–2013 рр. надана в *табл. 1*.

Таблиця 1

Балансова вартість підприємств харчпрому, тис. грн

Підприємства харчової промисловості на ринку України	Внутрішня балансова вартість, тис. грн				
	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
1. ДП «Кондитерська корпорація «Рошен»	942 364	3 338 034	4 019 681	5 900 796	7 794 915
2. ПрАТ Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка»	53 393	43 612	3 113	53 310	61 898
3. ПрАТ «Чумақ»	91 370	-28 953	-118 440	138 848	161 770
4. ДП «Мілкіленд-Україна»	398 007	44 570	99 192	421 749	491 830
5. IDS Group (ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар», ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод»)	-5 553	44 935	121 632	381 444	490 556
6. ПрАТ «АВК»	589 138	611 933	928 174	1 095 313	1 359 047
7. ГК ПАТ «Миронівський хлібпродукт»	4 617 465	6 675 617	8 585 711	9 550 179	10 707 118
8. ТОВ «Нестле Україна»	633 664	619 191	896 232	898 698	1 060 172
9. ПАТ «Карлсберг Україна»	1 222 636	1 824 586	2 305 634	2 837 330	3 263 155
10. ТОВ СП «Вітмарк Україна»	86 505	105 797	75 311	288 979	340 936
11. ТОВ «Верес»	140 890	189 976	292 209	236 997	215 018
12. ПАТ «Концерн Хлібпром»	192 455	230 808	200 992	173 624	207 987
13. Oasis СНГ	-52 069	272 298	334 652	345 758	349 870
14. ПрАТ «Київмлин»	15 932	13 124	28 037	25 104	48 214

1	2	3	4	5	6
15. ТОВ «Каргілл»	1 295 857	1 845 148	1 856 447	2 172 497	1 949 349
16. ВАТ «Одеський коровай»	90 327	91 784	24 366	31 151	10 913
17. ТОВ «Чіпси люкс»	274 362	274 362	275 018	290 367	315 391
18. ТОВ «Шельф»	10 599	20 736	21 457	22 213	18 749
19. ТОВ «Моцарт Імпорт»	307	272	281	-483	-2 683

Відповідно до динаміки балансової вартості компаній харчової промисловості на ринку України протягом 2009-2013 рр. найкращі показники загального зростання вартості активів мають такі підприємства: IDS Group (балансова вартість збільшилася в 88 разів), ДП «Кондитерська корпорація «Рошен» (балансова вартість зросла на 727%), ТОВ СП «Вітмарк Україна» (балансова вартість зросла на 294%), ПрАТ «Київмлин» (балансова вартість зросла на 203%), ПАТ «Карлсберг Україна» (балансова вартість зросла на 167%), ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (балансова вартість зросла на 132%) і ПрАТ «АВК» (балансова вартість зросла на 131%).

Середні показники зростання балансової вартості підприємств харчопрому мають такі компанії (див. табл. 1): ПрАТ «Чумак» і ТОВ «Шельф» (балансова вартість зросла на 77%), ТОВ «Нестле Україна» (балансова вартість зросла на 67%), ТОВ «Верес» (балансова вартість зросла на 53%), ТОВ «Каргілл» (балансова вартість зросла на 50%).

Найнижчі показники динаміки балансової вартості мають такі підприємства, як: Oasis СНГ (балансова вартість зросла більше, ніж на 30%), ДП «Мілкленд-Україна» (балансова вартість зросла на 23%), ПрАТ Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка» (балансова вартість зросла на 16%), ТОВ «Чіпси люкс» (балансова вартість зросла на 15%) і ПАТ «Концерн Хлібпром» (балансова вартість зросла на 8%).

Негативні показники динаміки балансової вартості характерні для компаній (див. табл. 1): ВАТ «Одеський коровай» (зменшення балансової вартості підприємства протягом 2009–2013 рр. на 88%) і ТОВ «Моцарт Імпорт» (зменшення балансової вартості на 8%). Така негативна динаміка свідчить про падіння ефективності фінансово-економічної діяльності компаній та погіршення їхньої ділової репутації.

Далі прокоментуємо абсолютні значення балансової вартості досліджуваних підприємств у 2013 році. До підприємств з найвищою внутрішньою оцінкою балансової вартості належать: ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ДП «Кондитерська корпорація «Рошен», ПАТ «Карлсберг Україна», ТОВ «Каргілл» і ПрАТ «АВК». Своєю чергою, серед підприємств з низькою балансовою вартістю можна виокремити такі: ПрАТ «Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка», ПрАТ «Київмлин», ТОВ «Шельф» і ВАТ «Одеський коровай». Окремо слід виділити ТОВ «Моцарт Імпорт», внутрішня балансова вартість якого має від'ємне значення. Така ситуація засвідчує, що активи підприємства не покривають його короткострокових і довгострокових зобов'язань, а, отже, діяльність компанії не можна назвати ефектив-

ною, скоріш за все, підприємство знаходиться в кризовому стані.

Для підбиття підсумків дослідження репутаційного капіталу підприємств харчопрому співставимо отримані оцінки зовнішньої (ринкової) та внутрішньої (балансової) їх капіталізації (рис. 2).

Простежується певна невідповідність між рівнем внутрішньої та зовнішньої капіталізації підприємств харчової промисловості. Одна з головних причин – прагнення автора оперувати максимально свіжою й актуальною ринковою інформацією 2015 р., яка, до того ж, є порівняно більш доступною, ніж інформація внутрішньої фінансової звітності вітчизняних підприємств, яка на момент її оприлюднення вже стає ретроспективною. Тобто, припускаємо, що протягом 1,5 років бухгалтерська вартість компанії збільшилася, при цьому не відкидається і можливість її зменшення.

До підприємств, зовнішня і внутрішня капіталізації яких автором визначені як приблизно тотожні, належать: ПАТ «Карлсберг Україна», ДП «Мілкленд-Україна», ТОВ СП «Вітмарк Україна», ПАТ «Концерн Хлібпром», ТОВ «Чіпси люкс», Oasis СНГ, ТОВ «Верес» і ПрАТ «Київмлин». Досить високий рівень капіталізації даних компаній свідчить про їх ефективну фінансово-економічну діяльність та стабільну ділову репутацію. До підприємств, рівень зовнішньої капіталізації яких (станом на кінець першого півріччя 2015 р.) перевищує внутрішню балансову вартість (січень 2014 р.), належать: ДП «Кондитерська корпорація «Рошен», ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ТОВ «Нестле Україна», ПрАТ «АВК», ТОВ «Каргілл», IDS Group (ПАТ «Моршинський завод мінеральних вод «Оскар», ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод»), ПрАТ «Чумак», ПрАТ «Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка» та ВАТ «Одеський коровай».

Особливу увагу звертає на себе різниця невідповідність між зовнішньою і внутрішньою оцінками капіталізації ДП «Кондитерської корпорації «Рошен»: рівень зовнішньої капіталізації і справді є досить завищеним, чому продовжує сприяти надмірна, політично зумовлена, увага до даного підприємства.

Щодо ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт»: відомі та розвинені бренди повною мірою сприяють перевищенню ринкової капіталізації підприємства над балансовою вартістю. Однак за 1,5 роки бухгалтерська вартість даної компанії навряд чи могла збільшитися вдвічі та становити близько \$1 млрд. Тобто, для ДП «Кондитерська корпорація «Рошен» і ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт» помітне перевищення зовнішньої капі-

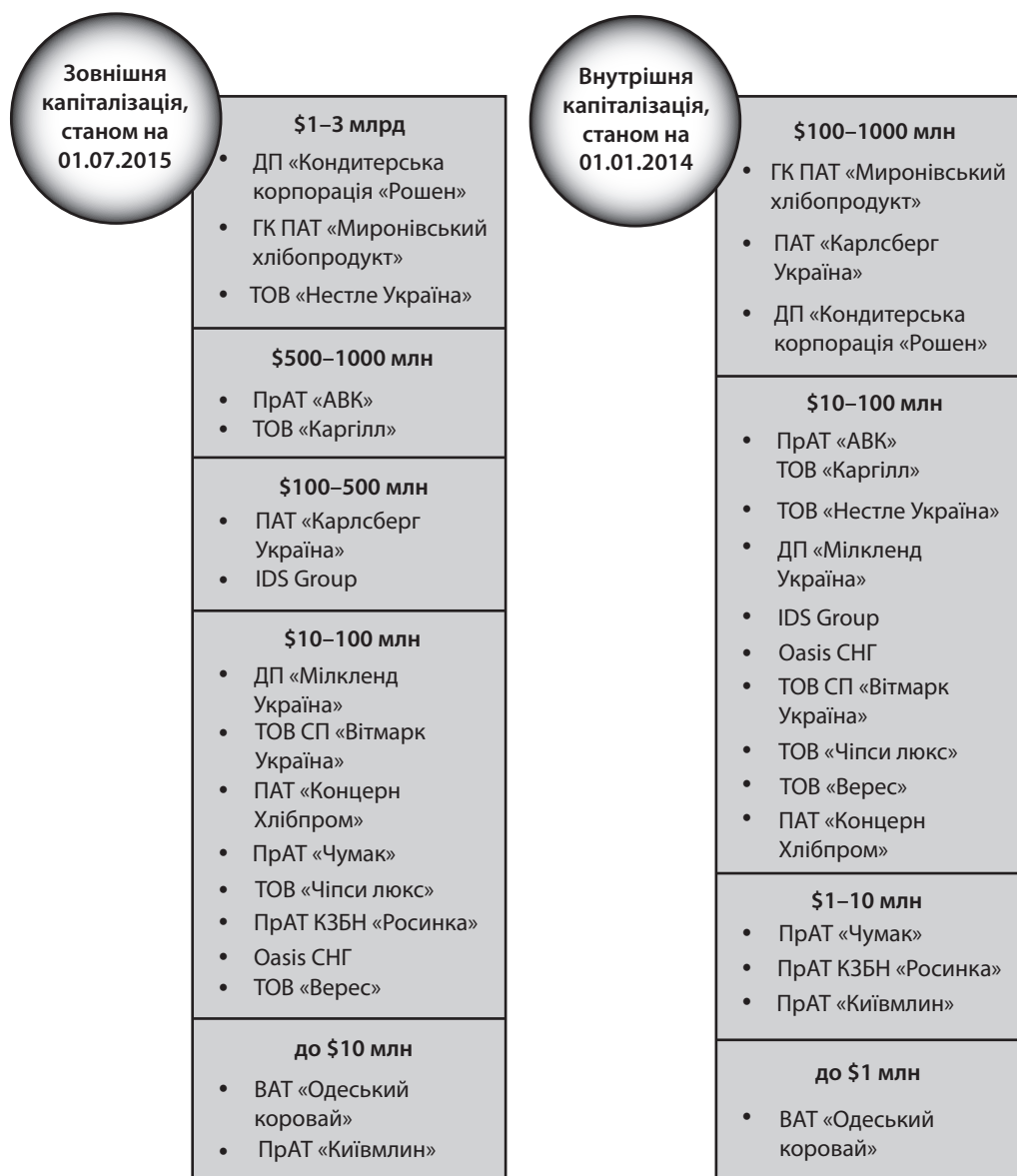


Рис. 2. Значення внутрішньої та зовнішньої капіталізацій підприємств харчової промисловості на ринку України, млн дол.

талізації над внутрішньою зумовлене включенням (до складу першої) вартості їх брендів та репутації як цінних нематеріальних активів. Схожа ситуація простежується і в оцінці вартості ПрАТ «АВК» і ПрАТ «Чумак».

Щодо ТОВ «Нестле Україна», ТОВ «Каргілл» та IDS Group, то перевищення їх зовнішньої капіталізації над внутрішньою зумовлене, більшою мірою, оцінкою ринковими аналітиками не стільки результатів діяльності представництв компаній в Україні, скільки самих (головних) корпорацій. Дещо схожу ситуацію має і ПрАТ «Київський завод безалкогольних напоїв «Росинка», високе значення зовнішньої капіталізації якого спричинено включенням у вартість оцінки ексклюзивної ліцензії німецької компанії Carpi Sun.

Що ж до ВАТ «Одеський коровай», то дисгармонія у зовнішній та внутрішній балансових вартостях даного підприємства пояснюється, головним чином, високою оцінкою майбутньої, перспективної вартості підприємства (у плані зовнішньої капіталізації), котра обумовлена успішністю та ефективністю впроваджуваних брендів.

З агалом, за період 2013–2015 рр. економіка України зазнала суттєвих потрясінь: на 9% знизився ВВП країни, відбулася девальвація гривні (до 97% [26]), а також поглибилась інфляція (за даними Міжнародного рейтингового агентства Fitch [26]). Така економічна ситуація, безперечно, відображається і на діяльності підприємств харчової промисловості: економічний спад у країні призводить до зниження показників фінансово-економічної діяльності компаній харчопрому і, відповідно, до зменшення їх вартості. Перш за все, зниження ефективності виробничої діяльності підприємств відобразиться на їх бухгалтерській (балансовій) вартості, через зниження вартості активів компаній. Тобто невідповідність зовнішньої та внутрішньої капіталізацій підприємств пояснюється не лише включенням до зовнішньої ринкової оцінки вартості компаній їх нематеріальних активів (брендів, репутації), а й ре-агуванням внутрішньої балансової вартості на зміни в економіці України.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті дослідження емпіричного підтверджено такі тенденції формування репутаційного капіталу підприємств харчової промисловості та об'єднань:

- ✦ ефективна політика управління брендами та застосування інструментів репутаційного менеджменту сприяють формуванню репутаційного капіталу, що підтверджується істотним перевищенням ринкової капіталізації ряду компаній вітчизняного харчопрому над внутрішньою балансовою оцінкою їх вартості (ДП «Кондитерська корпорація «Рошен», ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ПрАТ «АВК» і ПрАТ «Чумак»);
- ✦ прирощення репутаційного капіталу суттєво впливає на динаміку вартості бізнесу (IDS Group, ДП «Кондитерська корпорація «Рошен», ТОВ СП «Вітмарк Україна», ПрАТ «Київмлин», ПАТ «Карлсберг Україна», ГК ПАТ «Миронівський хлібопродукт» та ПрАТ «АВК»);
- ✦ ефект «дзеркального іміджу» суттєво утруднює процес надання реалістичної ринкової оцінки вартості українських (дочірніх) підприємств глобальних корпорацій з всесвітньо відомими брендами, де репутаційна складова вартості глобального бізнесу часто перевищує вартість безпосередньо активів його українського підрозділу (ТОВ «Нестле Україна», ТОВ «Каргілл» та IDS Group). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Дерев'янюк О. Г. Репутація і вартість брендів підприємств харчової промисловості України / О. Г. Дерев'янюк // Стратегія економічного розвитку України. Збірник наукових праць. КНЕУ. – 2015. – №37.
2. «КОНТИ», «Roshen» і «АВК» потрапили в рейтинг ТОП-100 Candy Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsnews.ua/economics/konti-31072014200800>
3. Bloomberg – Nestle готова купити Roshen за 1 млрд доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zn.ua/ECONOMICS/nestle-gotova-kupit-roshen-za-1-mlrd-dollarov-bloomberg-175456_.html або <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-05-08/billionaire-no-more-ukraine-president-s-fortune-fades-with-war>
4. Компанія Roshen відкрила філію у Варшаві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newsone.com.ua/money/kompaniya-roshen-vidkrila-filiyu-u-varshavi.html>
5. ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/uk/consumers/brands/nr>
6. «Українські агрохолдинги за липень 2015 року подорожчали на 7%» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/ukrainski-agroholdingi-za-lipen-podorozcali-na-7>
7. Електронний торговий майданчик – SmartTender [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smarttender.biz/news-view?id=22>
8. ТОП 10 виробників продуктів харчування у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://latifundist.com/novosti/26634-top-10-proizvoditelej-produktov-pitaniya-v-mire>

9. Nestlé [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestle.ua/media/pressreleases>

10. Голос Столиці. Найбільший в світі сировинний трейдер купив за \$ 200 млн частку в бізнесі одного з найбагатших українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2014_01_13/Najb-lshij-v-sv-t-sirovinnij-trejder-kupiv-za-200-mln-chastku-v-b-znes-odnogo-z-najbagatshih-ukra-nc-v/

11. «Кернел» очолив рейтинг агропідприємств з відшкодування ПДВ // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/3/549069/>

12. IDS Group Ukraine. Вода – це життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vodainfo.com/ru/4178.html>

13. Emerging Markets Information Service. CARLSBERG UKRAINE PUAT (CARLSBERG UKRAINE PUAT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.securities.com/php/company-profile/UA/Карлсберг_Україна_ПАТ__Carlsberg_Ukraine_PAT__ru_2035776.html

14. Carlsberg Ukraine призупинила експортні поставки через зміни в законодавстві // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/1/548871/>

15. Рейтинг найбільш популярних (харчових) українських брендів 2011 року // Фокус [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://focus.ua/ratings/202134/>

16. В Oasis пошли с пивом – Росіяне купили Радомський завод. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forum.beermir.com/viewtopic.php?p=99797>

17. «Oasis СНД» і «Перша приватна броварня» створюють спільний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ru/doc/1856784>

18. Агро-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.online-agro.com/ua/news/item_581/

19. «Чумак» за рік отримав 270 млн грн збитків // Економічна правда від 5.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/03/6/532703/>

20. ПрАТ «Чумак» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.chumak.com/view/news/p.1/>

21. Вишгородська Рада. Збільшення потужності фабрики ТОВ «Чіпси Люкс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vysh.gov.ua/index.php/ekonomika/175-investing/investment-projects/569-invest-project-02>

22. У заводу «Росинки» змінилися власники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news-/271011/u-zavodu-rosynka-zminylys-vlasnyky>

23. Emerging Markets Information Service. ПАТ «Концерн Хлібпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.securities.com/php/company-profile/UA/Концерн_Хлібпром_ПАТ__Concern_Khlibprom_PAT__ru_2049168.html

24. Emerging Markets Information Service. БАТ «Одеський коровай» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.securities.com/php/company-profile/UA/Одеський_коровай_ПАТ__Odeskyi_korovai_PAT__ru_2035777.html

25. ПАТ «Концерн Хлібпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hlibprom.com.ua/static/about/>

26. Україну чекає інфляція та девальвація // Fitch [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukrainu-zhdet-inflyaciya-i-devalvaciya-fitch-625642.html>

REFERENCES

“Агро-2015” [Агро-2015]. http://www.online-agro.com/ua/news/item_581/

“Bloomberg – Nestle hotova kupyty Roshen za 1 mlrd dolariv” [Bloomberg – Nestle ready to buy Roshen 1 billion]. <http://>

www.bloomberg.com/news/articles/2015-05-08/billionaire-no-more-ukraine-president-s-fortune-fades-with-war

“Carlsberg Ukraine pryzupynyla eksportni postavky cherez zminy v zakonodavstvi” [Carlsberg Ukraine halted exports due to changes in legislation]. *Ekonomichna pravda*. <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/1/548871/>

“«Chumak» za rik otrymav 270 mln hrn zbytkiv” [“Chumak” in the year received 270 million UAH of losses]. *Ekonomichna pravda*. <http://www.epravda.com.ua/news/2015/03/6/532703/>

Derevianko, O. H. “Reputatsiia i vartist brendiv pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy” [Reputation and brand value of the food industry in Ukraine]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 37 (2015).

“Elektronnyi torhovyi maidanchyk – SmartTender” [The electronic trading platform – SmartTender]. <http://smarttender.biz/news-view?id=22>

Emerging Markets Information Service. KARLSBERG UKRAINA PUAT (CARLSBERG UKRAINE PUAT). http://www.securities.com/php/company-profile/UA/Карлсберг_Україна_ПАТ__Carlsberg_Ukraine_PAT_ru_2035776.html

“Emerging Markets Information Service. PAT «Kontsern Khlibprom»” [Emerging Markets Information Service. JSC “Concern Khlibprom”]. http://www.securities.com/php/company-profile/UA/Концерн_Хлібпром_ПАТ__Concern_Khlibprom_PAT_ru_2049168.html

“Emerging Markets Information Service. VAT «Odeskyi korovai»” [Emerging Markets Information Service. JSC “Odessa loaf”]. http://www.securities.com/php/company-profile/UA/Одеський_коровай_ПАТ__Odeskyi_korovai_PAT_ru_2035777.html

“Holos Stolytsi. Naibilshyi v sviti syrovynnyi treider kupyv za \$ 200 mln chastku v biznesi odnogo z naibahatshykh ukrainsiv” [Voice Capitals. The world's largest commodity trader bought for \$ 200 million stake in the business, one of the richest Ukrainian]. http://newsradio.com.ua/2014_01_13/Najb-lshij-v-sv-t-sirovinnij-trejder-kupiv-za-200-mln-chastku-v-b-znes-odnogo-z-najbagatshih-ukra-nc-v/

“IDS Group Ukraine. Voda – tse zhyttia” [IDS Group Ukraine. Water – a life]. <http://www.vodainfo.com/ru/4178.html>

“«Kernel» ocholyv reitynh ahropidpriemstv z vidshkoduвання PDV” [“Kernel” headed ranking ahropidpriemstv VAT refund]. *Ekonomichna pravda*. <http://www.epravda.com.ua/news/2015/07/3/549069/>

“«KONTI», «Roshen» i «AVK» potrapyly v reitynh TOP-100 Candy Industry” [«Konti», «Roshen» and «AVK» were in the TOP 100 Candy Industry]. <http://www.dsnews.ua/economics/konti-31072014200800>

“Kompaniia Roshen vidkrila filiiu u Varshavi” [Roshen company opened the branch in Warsaw]. <http://newsone.com.ua/money/kompaniya-roshen-vidkrila-filiyu-u-varshavi.html>

Nestle. <http://www.nestle.ua/media/pressreleases>

“«Oasis SND» i «Persha pryvatna brovarnia» stvoriuiut spilnyi biznes” [«Oasis CIS” and “First Private Brewery” create joint business]. <http://www.kommersant.ru/doc/1856784>

PAT «Myronivskiy khliboprodukt». <http://www.mhp.com.ua/uk/consumers/brands/nr>

PrAT «Chumak». <http://ua.chumak.com/view.news/p.1/>

PAT «Kontsern Khlibprom». <http://hlibprom.com.ua/static/about/>

“Reitynh naibilsh populiarnykh (kharchovykh) ukrainskykh brendiv 2011 roku” [Rating the most popular (food) Ukrainian brand in 2011]. Fokus. <http://fokus.ua/ratings/202134/>

“TOP 10 vyrobnykiv produktiv kharchuvannia u sviti” [Top 10 food producers in the world]. <http://latifundist.com/novosti/26634-top-10-proizvoditelej-produktov-pitaniya-v-mire>

“U zavodu «Rosynky» zminylys vlasnyky” [At the plant «Rosinka” has changed owners]. <http://news.finance.ua/ua/news/-/271011/u-zavodu-rosynka-zminylys-vlasnyky>

“Ukrainski ahrokhodynhy za lypen 2015 roku podorozhchaly na 7%” [Ukrainian agricultural holdings for July 2015 rose by 7%]. <http://agravery.com/uk/posts/show/ukrainski-agroholdingi-za-lipen-podorozhchali-na-7>

“Ukrainu chekaie inflatsiia ta devalvatsiia” [Ukraine expects inflation and devaluation]. Fitch. <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukrainu-zhdet-inflyaciya-i-devalvaciya-fitch-625642.html>

“Vyshhorodska Rada. Zbilshennia potuzhnosti fabryky TOV «Chipsy Liuks»” [Vyshgorodskaya Council. The increase in power plant LLC “Chips Lux”]. <http://www.vysh.gov.ua/index.php/ekonomika/175-investing/investment-projects/569-invest-project-02>

“V Oasis poshli s pivom - Rossiiane kupili Radomyshl'skyi zavod” [In Oasis went with beer - Russians bought Radomyshl'sky plant]. <http://forum.beermir.com/viewtopic.php?p=99797>

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ VUCA-СВІТУ

© 2015 ГРОСУЛ В. А., ЖИЛЯКОВА О. В.

УДК 658.16

Гросул В. А., Жилиякова О. В. Сутність та особливості формування антикризової стратегії підприємства в умовах VUCA-світу

У статті обґрунтовано необхідність формування антикризової стратегії підприємства. Аналіз, систематизація та узагальнення наукових праць зарубіжних і вітчизняних учених дали можливість розглянути сутність і зміст антикризової стратегії та виокремити основні сутнісні ознаки даної категорії. Визначено особливості формування антикризової стратегії в умовах сучасного VUCA-світу, який відкриває нову фазу у розвитку підприємств. Сформовано модель ключових VUCA-компетенцій персоналу, необхідних для формування та реалізації антикризової стратегії підприємства. Запропоновано перелік антикризових VUCA-компетенцій, утворюючим елементом частини яких є толерантність до невизначеності.

Ключові слова: антикризова стратегія, невизначеність, адаптивність, турбулентність, VUCA-світ, антикризові VUCA-компетенції.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

Гросул Вікторія Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри прикладної економіки та інформаційних систем, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: vkgros@mail.ru

Жилиякова Олена Валеріївна – старший викладач кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: zhilyakova2009@rambler.ru

УДК 658.16

UDC 658.16

Гросул В. А., Жилиякова Е. В. Сущность и особенности формирования антикризисной стратегии предприятия в условиях VUCA-мира

В статье обоснована необходимость формирования антикризисной стратегии предприятия. Анализ, систематизация и обобщение научных трудов зарубежных и отечественных ученых позволили рассмотреть сущность и содержание антикризисной стратегии, а также выделить основные сущностные характеристики данной категории. Определены особенности формирования антикризисной стратегии в условиях современного VUCA-мира, который открывает новую фазу в развитии предприятий. Сформирована модель ключевых VUCA-компетенций персонала, необходимых для формирования и реализации антикризисной стратегии предприятия. Предложен перечень антикризисных VUCA-компетенций, образующим элементом части которых является толерантность к неопределенности.

Ключевые слова: антикризисная стратегия, неопределенность, адаптивность, турбулентность, VUCA-мир, антикризисные VUCA-компетенции.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

Гросул Виктория Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой прикладной экономики и информационных систем, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: vkgros@mail.ru

Жилиякова Елена Валерьевна – старший преподаватель кафедры финансов, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: zhilyakova2009@rambler.ru

Grosul V. A., Zhilyakova O. V. Essence and Features of Formation of an Anti-Crisis Strategy of Enterprise in Conditions of VUCA World

The article substantiates the necessity of formation of an anti-crisis strategy of enterprise. Analysis, systematization and generalization of scientific works by both domestic and foreign scientists have provided for consideration of essence and content of anti-crisis strategy, as well as have helped to highlight the main essential features of this category. The features of formation of an anti-crisis strategy in today's VUCA world, which opens a new phase in the development of enterprises, have been identified. A model of VUCA key staff competences, necessary for the formation and implementation of an anti-crisis strategy of enterprise, has been built. A list of the VUCA anti-crisis competences, a forming element of which is the tolerance for uncertainty, has been proposed.

Key words: anti-crisis strategy, uncertainty, adaptability, turbulence, VUCA world, VUCA anti-crisis competences.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 19.

Grosul Viktoriia A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Applied Economics and Information Systems, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: vkgros@mail.ru

Zhilyakova Olena V. – Senior Lecturer of the Department of Finance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: zhilyakova2009@rambler.ru

У діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта мають місце певні переломні моменти – кризові ситуації. Сьогодні, як ніколи раніше за всі роки незалежності України, вітчизняні підприємства відчувають прояв кризових явищ. Це, перш за все, обумовлено нестабільністю фінансового стану та складністю політичної ситуації в країні. Загострення та перманентність кризових процесів на рівні держави досить гостро ставить питання превентивної зміни бізнес-поведінки і моделей управління вітчизняними підприємствами.

Перед кожним підприємством досить гостро стоїть питання нейтралізації або пом'якшення впливу кризових ситуацій на його діяльність. В умовах дефіциту

часу на розробку та прийняття важливих і вимірних управлінських рішень реалізація дієвої антикризової стратегії дозволяє нейтралізувати негативний вплив загрозливих явищ. Проте, як свідчить практичний досвід, більшість вітчизняних підприємств першочерговим тактичним завданням ставить «латання дірок» та недопущення банкрутства. Подібний підхід призводить до неможливості забезпечення своєчасного оперативного реагування підприємства на динамічні зміни бізнес-оточення та не дозволяє забезпечити сталий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Відсутність стратегічного планування і некваліфіковане управління – найпоширеніші причини кризи на підприємстві.

Питання пошуку ефективних антикризових стратегій розвитку є актуальними не тільки для підприємств, які опинилися втягнутими в «сніжний ком» кризових явищ. Складність та непередбачуваність сучасних умов господарювання призводить до того, щобудь-яке підприємство на кожній стадії свого життєвого циклу зіштовхується з кризами різної природи. Фактори, що впливають на його розвиток, можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми, діяти окремо або комплексно, посилюючи негативні, руйнівні тенденції. Тому дослідження проблем, пов'язаних з формуванням ефективної антикризової стратегії, є вкрай важливим завданням, вирішення якого дозволить підприємству діяти в екстремальних умовах, відповідно до «викликів» сучасного бізнес-простору.

Питання формування ефективної антикризової стратегії на сучасному етапі є предметом досліджень багатьох учених-економістів. Це, перш за все, обумовлено, стратегічною орієнтацією підприємств на забезпечення безперервного розвитку в контексті сучасних реалій господарювання. Сучасні наукові розробки містять комплекс інструментів і методів антикризового управління підприємством, про що свідчать результати наукових досліджень провідних вчених-економістів: І. Ансоффа, А. Градова, П. Друкера, Е. Короткова, Е. Уткіна, М. Хаммера. Дослідження ряду зарубіжних теоретиків та практиків (Е. Джеймса, Д. Акмана, А. Бартона, П. Петтерсона, Т. Ф. Шопфлохера та ін.) в більшій мірі сфокусовані на боротьбі з надзвичайними подіями та в переважній більшості описують досвід роботи провідних компаній при виході з кризи.

Безпосередньо питання антикризової стратегії відображені в працях провідних вітчизняних вчених: Ю. Борох, С. Іванюти, Н. Кирич, О. Копилук, О. Кузьміна, Л. Лігоненко, О. Прохорової, В. Пушкар, О. Скібіцького, О. Тридід, А. Чернявського, А. Штангрет та інших.

Водночас, у дослідженнях учених існує поляризація думок стосовно змістовного наповнення самої категорії «антикризова стратегія» та особливостей її формування та реалізації в умовах хаотичності змін, невизначеності та підвищеної турбулентності зовнішнього середовища.

Метою статті є уточнення та поглиблення поняття «антикризова стратегія» підприємства та формування моделі ключових VUCA-компетенцій персоналу, необхідних для її формування. Для реалізації поставленої мети в межах даної статті вирішено такі наукові завдання: висвітлено та узагальнено наукові погляди дослідників до визначення сутності «антикризової стратегії»; виокремлено сутнісні ознаки антикризової стратегії; обґрунтовано особливості формування антикризової стратегії в сучасному бізнес-просторі «V.U.C.A.»; доведено необхідність оновлення моделі компетенцій персоналу та запропоновано розширений перелік VUCA-компетенцій персоналу, необхідних для формування ефективної антикризової стратегії.

Сучасні економічні умови, в яких суб'єкти господарювання здійснюють свою діяльність, характеризуються нестійкістю, складністю, динамізмом і непередбачуваністю. По мірі розвитку ринкової економіки в

господарському середовищі з'являються все нові й нові елементи невизначеності, тим самим розширюючи зони ризикових ситуацій і збільшуючи можливість настання кризових явищ. Криза може виникнути абсолютно на всіх етапах розвитку підприємства. Природа криз різноманітна. Навіть короткострокова і локальна криза може призвести до серйозних наслідків. Для попередження негативних ситуацій та «пом'якшення» впливу кризи на діяльність підприємства необхідно розробити систему антикризового управління. Своєю чергою, ефективність антикризового управління на підприємстві залежить від «правильності» вибору відповідної стратегії. Саме стратегія, як зазначає фахівець з питань стратегічного управління І. Ансофф, являє собою «... набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності» [1, с. 68].

Звичайно, сама по собі стратегія не дозволяє повністю уникнути кризових ситуацій. Вона лише дозволяє зменшити вірогідність їх виникнення, а в разі настання – забезпечити більш швидке і «безболісне» подолання кризи [2].

Необхідність формування антикризової стратегії розвитку підприємств обумовлена спрямованістю системи антикризового управління на визначення можливих (а в разі настання кризи – фактичних) причин кризової ситуації та оцінці передбачуваних і реальних факторів кризи, тобто всіх проявів непомірного сукупного загострення протиріч, які викликають небезпеку настання кризової ситуації на підприємстві. За думкою М. В. Туленкова, «... будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій» [3, с. 44].

Антикризова стратегія, на думку С. В. Теліна, формується в межах загального стратегічного планування, але особливістю є акцентування уваги на засобах оцінки, аналізу і контролю, визначення завдань, розроблення та реалізації управлінських рішень, які стосуються основних параметрів життєдіяльності підприємства у кризовій ситуації [4, с. 105].

Безумовно, антикризова стратегія є невід'ємною складовою системи стратегічного планування в умовах підвищеної динамічності та невизначеності зовнішнього середовища. Проте вважаємо, що погляд науковця, щодо формування антикризової стратегії безпосередньо «expost» передбачає нівелювання наслідків кризової ситуації та не віддзеркалює зміст і повноту антикризової стратегії, оскільки сам префікс «анти-» (від грецьк. anti...) означає протилежність, протидію та вживається переважно для означення засобу захисту від якоїсь небезпеки, загрози [5, с. 225].

В аспекті цільової спрямованості антикризової стратегії на своєчасне виявлення симптомів кризи уваги заслуговує погляд Е. М. Короткова, яким зазначається, що антикризова стратегія «...дозволяє готуватися до кризових ситуацій, розпізнавати характер слабких сигналів кризового розвитку, знижувати кількість тактичних помилок, впевнено орієнтуватися в проблемах, що мають наслідки в майбутньому, розробляти і використовувати ефективні технології управління, знаходи-

ти позитивні елементи в складних кризових ситуаціях» [6, с. 3].

Своєю чергою, О. М. Побережний вважає, що сутність стратегії антикризового управління полягає у використанні концепції «від майбутнього до сучасного, а не від минулого до майбутнього», частковому відході менеджерів від управлінського раціоналізму, систематичному подоланні опору зовнішнім змінам її реалізації стратегії [7]. На наш погляд, дане трактування сутності «антикризової стратегії» має абстрактний характер. Безперечно, використання концепції «від майбутнього до сучасного» дозволяє передбачити можливість настання кризової ситуації та забезпечити «пом'якшення» її впливу на діяльність підприємства. Проте, ігнорування «минулого» при формуванні стратегії призводить до нерозуміння причин виникнення кризового стану на підприємстві та робить неможливим оцінку реальних-можливостей з ціллю запобігання його розвитку.

Вітчизняний вчений В. С. Король трактує антикризову стратегію як довгостроковий курс розвитку підприємства, перелік способів досягнення визначеної мети, який формується на основі власних інтересів і в межах власної політики [8]. У наведеному твердженні науковцем робиться наголос на тому, що універсальної антикризової стратегії не існує, оскільки кожне окреме підприємство для забезпечення свого розвитку окреслює комплекс певних цільових орієнтирів, а враховуючи різні внутрішні можливості, способи їх досягнення на кожному підприємстві будуть різними.

Досить цікавим є трансформаційний підхід до розгляду сутності поняття «антикризова стратегія», запропонований Ж. М. Зосімовою, відповідно до якого «... під антикризовою стратегією в умовах нестабільного зовнішнього середовища розуміється трансформаційний процес, який включає систему дій щодо реакції підприємства на кризу з метою його адаптації до стану зовнішнього середовища, що характеризується високим рівнем динамічності, складності та невизначеності» [9] процес, за поглядом науковця, об'єднує в собі такі процеси: процес осмислення; формальний процес; аналітичний процес; процес передбачення; ментальний процес; процес, що розвивається; процес ведення переговорів; колективний процес і реактивний процес. Даний підхід дозволяє комплексно підходити до формування антикризової стратегії на підприємстві.

Заслуговує на увагу погляд Н. Є. Юрик, яка стверджує, що антикризова стратегія фактично представляє собою план дій на відповідний період часу, який дозволяє в максимальному ступені уникнути небезпечних ситуацій і направити підприємство на шлях зростання і зміцнення позицій на ринку. Основною метою антикризової стратегії є вирішення суперечностей і неузгодженості між цілями підприємства, наявними можливостями (зазвичай обмеженими) та впливом (зазвичай негативним) внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства [10, с. 58]. З нашої точки зору, позиція Н. Є. Юрик чітко вписується в гіпотезу американського економіста І. Ансоффа про залежність поведінки підприємства від зовнішнього середовища, згідно з якою

«проблеми, які ставить перед підприємством зовнішнє середовище, визначають оптимальну модель його поведінки» [11, с. 317]. Безумовно, розробити раз і назавжди антикризову стратегію неможливо. Її потрібно постійно «підлаштовувати» під умови бізнес-оточення, з метою забезпечення узгодженості між основними компонентами: цілями розвитку підприємства, його можливостями, станом внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ми підтримуємо погляд Д. Конокова, відповідно до якого основне завдання антикризової стратегії – це вирішення протиріч, неузгодженостей між цілями підприємства, наявними ресурсами та впливом зовнішнього та внутрішнього середовища [12, с. 88]. Проте вважаємо, що поза увагою науковець залишає зовнішні та внутрішні можливості підприємства щодо забезпечення протистояння кризовій ситуації.

При формуванні ефективної антикризової стратегії, як зазначають П. В. Брінь та А. Ю. Черпак [13, с. 94], повинні бути встановлені певні параметри, які визначають широкий спектр альтернативних дій щодо вирішення основних завдань антикризової стратегії.

Аналізуючи наведені авторські дослідження сутності категорії «антикризова стратегія», нами виділено основні сутнісні ознаки, що найбільш повно відповідають її змісту (табл. 1)

На основі виділення сутнісних ознак антикризової стратегії представляється можливим формування узагальненого визначення даної категорії.

На наш погляд, антикризова стратегія підприємства – орієнтована на довгострокову перспективу комплексна система адаптивних заходів, спрямованих на раннє розпізнавання, запобігання, розширення та мінімізацію наслідків різного роду кризових ситуацій, спрямованих на стабілізацію й подальший розвиток підприємства, на основі врахування вірогідності прояву, амплітуди зміни та агресивності прояву турбулентних процесів.

Значимо, що успіх реалізації антикризової стратегії перш за все залежить від можливостей та здібностей менеджменту підприємства своєчасно ідентифікувати первісну подію, з якої починається рух до кризового переломного стану [14, с. 96]. Прогрес сьогодні за тими фахівцями, хто швидко реагує на зміни, продукує ідеї, має сміливість їх втілювати [15, с. 147].

Відповідно до національної стратегії розвитку України на 2015 р. найважливішим фактором розвитку та конкурентоспроможності підприємства є інновації, інтелект і знання людини [16, с. 39]. Проте знання швидко застарівають. На думку аналітиків, щорічно оновлюється 5% теоретичних і 20% професійних знань. Відповідно до прийнятої в США одиниці старіння знань фахівця – періоду напіврозпаду компетентності (її зниження на 50%) у результаті появи нової інформації – ця критична точка по багатьох професій настає менш ніж через 5 років [16, с. 42].

Антикризова стратегія підприємства в умовах сьогодення повинна бути сформована відповідно до вимог сучасного бізнес-простору, який характеризується нестабільністю, невизначеністю, складними і неоднозначними умовами. Такий нестабільний сучасний бізнес-

Сутнісні ознаки категорії «антикризова стратегія підприємства»

Сутнісні ознаки	Характеристика
Мета	Довготривале функціонування підприємства за умов уникнення, своєчасного попередження, послаблення, подолання кризових явищ, а також мінімізація їх негативних наслідків
Завдання	Вирішення протиріч, неузгодженостей між цілями підприємства, наявними ресурсами і можливостями, зовнішнього та внутрішнього середовища
Суб'єкт управління	Власник або керівник підприємства; менеджери різних рівнів, які займаються плануванням антикризових заходів та здійснюють контроль за їх своєчасною реалізацією
Об'єкт управління	Антикризова стійкість підприємства (зовнішня та внутрішня), яка характеризує здатність підприємства не допускати кардинального впливу кризи на його фінансово-господарську діяльність
Функціональна підпорядкованість	Підпорядковується стратегічним інтересам підприємства
Часова орієнтація	Використовується на всіх етапах життєвого циклу підприємства
Засоби досягнення мети	Система діагностичних процедур, яка спрямована на врахування причин, факторів, ознак, передумов, тенденцій, симптомів та тривожних сигналів порушення антикризової стійкості підприємства; спеціальний план дій стратегічного характеру
Ціннісні пріоритети	Збереження цілісності підприємства, інноваційність, протистояння турбулентним процесам зовнішнього оточення, забезпечення стабільного положення підприємства на ринку та інші
Умови	Непередбачуваність та швидкість змін внутрішнього та зовнішнього оточення підприємства, що обумовлює необхідність врахування вірогідності прояву турбулентних процесів у діяльності підприємства, що виникають випадково, розмір та амплітуда яких змінюється хаотично в певному інтервалі часу, а агресивність поведінки впливає на інваріантність напрямків антикризового розвитку підприємства

Джерело: розроблено авторами.

простір американці називають VUCA-світом. VUCA – це акронім, утворений початковими буквами чотирьох слів: *Volatility* (мінливість), *Uncertainty* (невідомість), *Complexity* (складність), *Ambiguity* (багатозначність). Вперше даний термін був використаний у Військовій академії армії США близько 20 років тому, щоб охарактеризувати невизначений, складний і неоднозначний багатосторонній світ, в якому доводиться діяти військовим (наприклад, при боротьбі з тероризмом) [17].

З часом термін «VUCA» змістився з військової термінології в сучасні бізнес-словники, оскільки він описує середовище, в якому здійснюють свою діяльність вітчизняні підприємства сьогодні. Час, коли хаос, турбулентність і мінливе бізнес-середовище стали «ною нормою», можна впевнено стверджувати, що вітчизняні підприємства здійснюють свою діяльність у VUCA-світі.

VUCA – це середовище, яке керівники підприємств повинні прийняти і зрозуміти. Дана необхідність обумовлена прискоренням і швидкістю змін бізнес-оточення, демографічними зрушеннями, глобалізацією світових ринків та ін. Чотири елементи VUCA можна резюмувати таким чином [18]:

Volatility (мінливість, нестабільність, нестійкість, волатильність) – ситуація змінюється швидко і хаотично (на основі даних змін не можна передбачати майбутню ситуацію або планувати дії).

Uncertainty (невизначеність) – те «місце», де основні руйнівні зміни трапляються. І минуле в даному місці не є провісником майбутнього: визначення того, що гряде, є вкрай скрутним.

Complexity (складність) – «місце», де безліч складних для розуміння фактів, причин і чинників складаються в проблеми.

Ambiguity (неясність, двозначність, невизначеність) – «місце», де складно відповісти на запитання «хто, що, де, коли, як і чому».

На основі вивчення економічної літератури [17–19] та узагальнення поглядів вчених сформовано модель VUCA-світу (рис. 1).

Волатильний, невизначений, складний і суперечливий VUCA-світ відкриває нову фазу в розвитку підприємств – від стратегічно орієнтованих і самонавчальних підприємств до адаптивних підприємств, які гнучко реагують на мінливе бізнес-оточення. Особливістю VUCA-світу є той факт, що «некризових» позицій в сучасному бізнесі вже майже не залишилося. Щоб бути успішними, менеджерам підприємств необхідно розвивати антикризові компетенції, а також уміння управляти ризиками та змінами.

Формування антикризової стратегії підприємства з урахуванням вимог сучасного бізнес-простору «VUCA», потребує оновлення моделі компетенцій персоналу. Так, поряд з традиційними компетенціями, такими як: логічне, системне і структуроване мислення, комунікаційні навички, навички роботи в команді, лідерство та ін., у VUCA-світі необхідні VUCA-компетенції (рис. 2).

Модель ключових VUCA-компетенцій персоналу характеризує здатність керівництва та менеджерів підприємства в екстремальній ситуації знаходити різноманітні

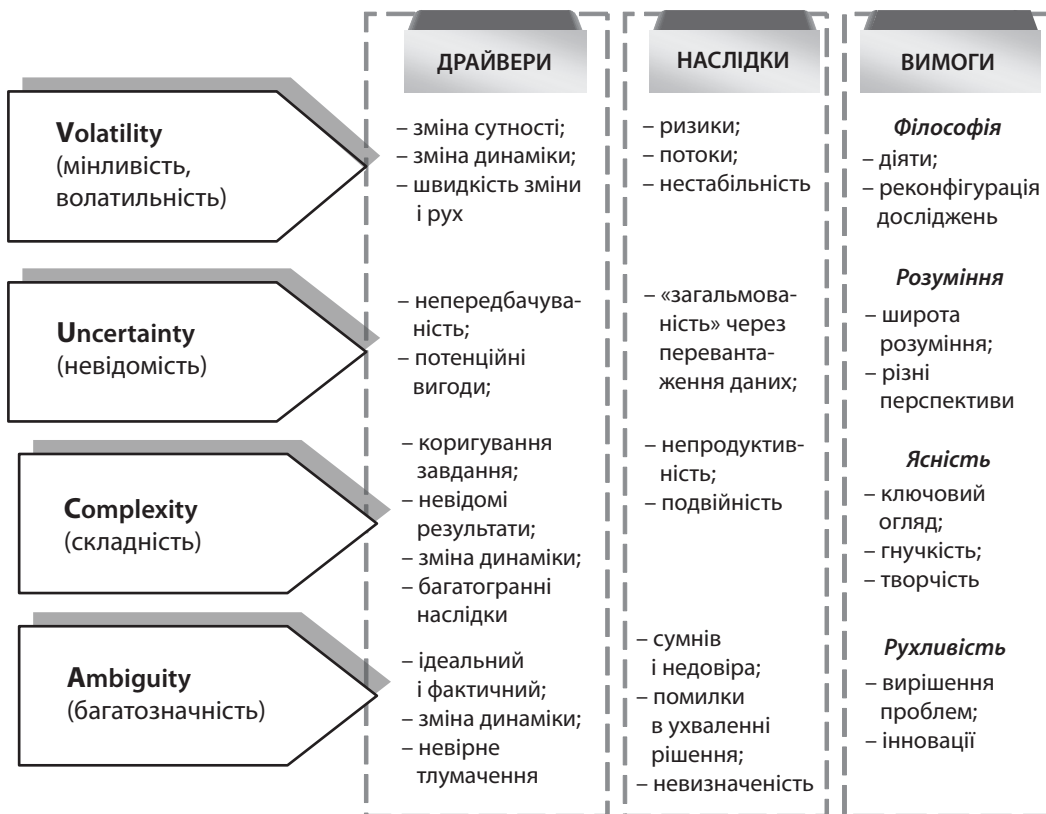


Рис. 1. Модель сучасного бізнес-простору «VUCA»

Джерело: розроблено авторами.

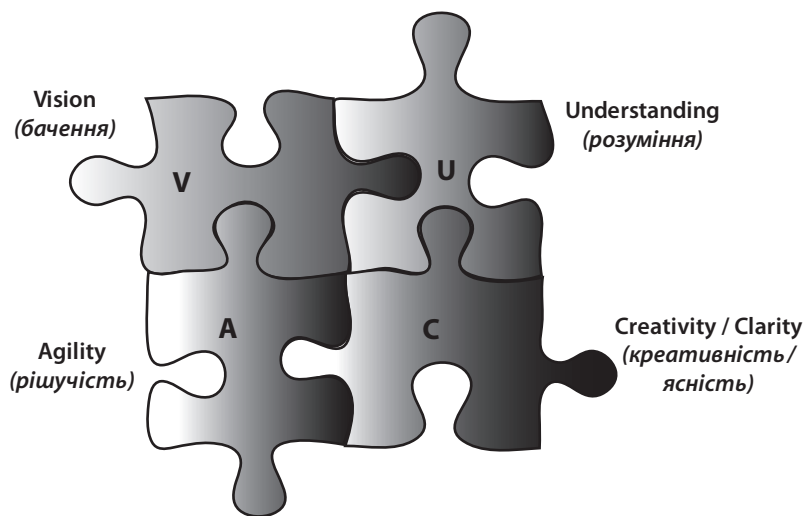


Рис. 2. Модель ключових VUCA-компетенцій персоналу, необхідних для формування і реалізації антикризової стратегії підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі [17].

варіанти рішень, бути креативним і діяти нестандартно, вміння довіряти собі, готовність дозволити собі помилитися, здатність не піддаватися тривозі й залишатися емоційно стійким, вміння вибудовувати довірчі відносини зі співробітниками та стейкхолдерами – усе це набір поведінкових рис, які походять з толерантності до невизначеності та входять в пакет антикризових компетенцій.

1. *Бачення (Vision)*. В умовах великої волатильності та невизначеності при формуванні антикризової стратегії підприємства у VUCA-світі необхідним є поєднання ко-

роткострокового планування (на горизонт одного року з постійним гнучким переглядом прогнозу) і довгострокового планування (на горизонт 10–15 років, що дозволяє врахувати циклічність фаз кризи і фаз зростання).

2. *Розуміння (Understanding)*. При формуванні антикризової стратегії підприємства необхідне чітке уявлення про мету бізнесу та конкретний план дій у кризових ситуаціях. При цьому, в умовах VUCA-світу неможна замикатися у своїй галузі діяльності: чим вище спеціалізація, тим вузьчий кут зору. У VUCA-світі осо-

бливо важливою компетенцією стає здатність до співпраці, уміння формувати навколо себе бізнес-спільноту, експертні співтовариства, а також уміння створювати креативні альянси, що буде сприяти розширенню горизонту прийняття рішень в кризових ситуаціях.

3. *Креативність /ясність (Creativity/Clarity)*. Здавалося б, така компетенція, як креативність, уже не здається новою. Але якщо раніше під креативністю більшою мірою розумілося вміння менеджерів пропонувати оригінальні та нестандартні рішення традиційних завдань, у VUCA-світі найбільш затребуваним стає вміння пропонувати альтернативні рішення однієї задачі, а також уміння працювати з абсолютно новими завданнями. У цьому питанні важливим є здатність менеджерів застосовувати знання та навички однієї області знань в іншій. Критичним стає також розвиток візуального мислення і здатність по-новому представляти результати поставлених завдань. Критичне мислення спонукає менеджерів підприємства постійно стежити за самостарінням антикризової стратегії та дозволяє своєчасно вносити необхідні корективи.

4. *Рішучість (Agility)*. VUCA-світ – це час для гнучких, перевірених, сміливих співробітників, завжди готових до змін і толерантних до невизначеності. Відповідно, при формуванні антикризової стратегії підприємства не слід акцентувати увагу на зниженні страху співробітників перед невизначеністю. Акцент необхідно змістити на формування різнопланової команди, толерантної до змін і вмотивованої на ефективну роботу по формуванню дієвої антикризової стратегії.

Необхідність формування антикризової стратегії з урахуванням вимог VUCA-світу призводить до необхідності розширення спектра VUCA-компетенцій персоналу. Критичним фактором успіху антикризової стратегії стають такі стержневі антикризові компетенції персоналу, як: K_1 – вміння проводити швидко діагностику ринку і гнучко управляти змінами бізнес-моделі підприємства залежно від нових умов ринку; K_2 – знання математичних і статистичних моделей довгострокового прогнозування; K_3 – уміння користуватися відповідними IT-інструментами для вирішення означених завдань; K_4 – широкий міждисциплінарний кругозір співробітників, що дозволяє прослідкувати взаємозв'язок і різноманіття факторів, що впливають на антикризовий розвиток підприємства; K_5 – бажання вчитися; K_6 – постійне самовдосконалення; K_7 – здатність до навчання; K_8 – рівень розвитку інтуїції та вміння управляти нею (оскільки саме інтуїція дозволяє менеджерам підприємства швидко і гнучко реагувати на будь-яку невизначеність); K_9 – толерантність.

В умовах VUCA-світу представлений перелік антикризових компетенцій не є кінцевим. Нові зміни на споживчих ринках, а також подальший розвиток технологій буде розкривати нові можливості менеджерів та підприємств створювати нові антикризові компетенції. При цьому основною вимогою до моделі антикризових компетенцій у VUCA-світі стає високий рівень адаптивності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, вимога адаптивності антикризової стратегії підприємства зумовлює необхідність формування та розвитку ключових VUCA-компетенцій. Це дозволить своєчасно розпізнавати симптоми кризи, запобігати її розширенню та мінімізувати наслідки. А спрямованість антикризової стратегії на забезпечення стабільного положення підприємства, на основі врахування вірогідності прояву, амплітуди зміни та агресивності прояву турбулентних процесів, своєю чергою, дозволить розробити дієві способи протидії негативному впливу чинників сучасного VUCA-світу та зміцнити конкурентні позиції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф І.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2009. – 414 с.
2. Роль стратегии в антикризисном управлении [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.strategplann.ru/strategija-i-taktika-au/rol-strategii-v-antikrizisnom-upravlenii>
3. **Туленков Н. В.** Модель менеджмента: традиционная или наступательная: Перспективный менеджмент современной организации / Н. В. Туленков // Персонал. – 1998. – № 2. – С. 41–45.
4. **Телін С. В.** Антикризове управління як засіб запобігання банкрутству підприємств / С. В. Телін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5. – Том 2. – С. 216–219.
5. **Нечволод Л. І.** Сучасний словник іншомовних слів / Л. І. Нечволод. – Х.: ПП «Торсінг плюс», 2007. – 768 с.
6. **Коротков Э. М.** Антикризисное управление: учеб. пос. / Э. М. Коротков. – М.: ИМПЭ им. А. С. Грибоедова, 2001. – 71 с.
7. Побережний О. М. Необхідність розробки стратегії антикризового управління на ВАТ «УМАНЬПИВО» Черкаської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1178>
8. **Король В. С.** Антикризовий менеджмент в умовах ринкової трансформації економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=168&start=1
9. **Зосимова Ж. С.** Розробка антикризової стратегії підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ж. С. Зосимова ; Харк. нац. економ. ун-т. – Х.: ТОВ Рейтинг, 2013. – 20 с.
10. **Юрик Н. Є.** Антикризова стратегія – умова стабільного розвитку підприємства / Н. Є. Юрик, Н. Б. Кирич // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 3. – С. 57–62.
11. **Ансофф І.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
12. **Коноков Д.** Как выйти из кризиса крупным предприятиям / Д. Коноков, К. Рожков // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 88–93.
13. **Брінь П. В.** Управління антикризовою діяльністю підприємства / П. В. Брінь, А. Ю. Черпак // Вісник НТУ «ХПІ». Серія : Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків, 2013. – № 69 (1042). – С. 92–98.
14. **Тайгибова Т. Т.** Разработка стратегии как инструмента антикризисного управления предприятием / Т. Т. Тайгибова // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 304–307.
15. **Петренко Л. М.** Структурування інформації в управлінні якістю підготовки кваліфікованих робітників / Л. М. Петренко // Забезпечення якості освіти: теорія та практика : кол. монографія / Під заг. ред. Н. В. Житник. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2011. – С. 130–157.

16. Україна-2015: національна стратегія розвитку // Громадсько-політичне об'єднання «Український форум». – К., 2008. – 76 с.

17. Эволюция модели компетенций персонала в условиях неопределенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wardhowell.com/teinstitute/vuca__modeli_kompetencij

18. What VUCA Really Means for You [Electronic resource]. – Mode of access : <https://hbr.org/2014/01/what-vuca-really-means-for-you>

19. Leadership Agility in a VUCA World: Update – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://agilityconsulting.com/wp-content/uploads/2015/01/LeadershipAgility-in-a-VUCA-World-1-12-15.pdf>

REFERENCES

Ansoff, I. *Novaya korporativnaya strategiya* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter, 2009.

Ansoff, I. *Novaya korporativnaya strategiya* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter Kom, 1999.

Brin, P. V., and Cherpak, A. Yu. "Upravlinnia antykrizovoiu diialnistiu pidpriemstva" [Anti-crisis management of the enterprise]. *Visnyk NTU «KhPl». Seriya "Aktualni problemy rozvytku ukrainskoho suspilstva"*, no. 69 (1042) (2013): 92-98.

"Evolutsiya modeli kompetentsiy personala v usloviyakh neopredelennosti" [Evolution of personnel competency model in the face of uncertainty]. http://www.wardhowell.com/teinstitute/vuca__modeli_kompetencij

Korotkov, E. M. *Antikrizisnoe upravlenie* [Crisis management]. Moscow: IMPE im. A. S. Griboedova, 2001.

Korol, V. S. "Antykrizovyi menedzhment v umovakh rynkovoї transformatsii ekonomiky" [Crisis Management in a market economy transformation]. www.librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=168&start=1

Konokov, D., and Rozhkov, K. "Kak vyty iz krizisa krupnym predpriyatiyam" [How to overcome the crisis of large enterprises]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, no. 4 (1998): 88-93.

"Leadership Agility in a VUCA World: Update - 2015" <http://agilityconsulting.com/wp-content/uploads/2015/01/LeadershipAgility-in-a-VUCA-World-1-12-15.pdf>

Nechvolod, L. I. *Suchasnyi slovnyk inshomovnykh sliv* [The modern dictionary of foreign words]. Kharkiv: PP «Torsinh plus», 2007.

Poberezhnyi, O. M. "Neobkhdnist rozrobky stratehii antykrizovoho upravlinnia na VAT «UMANPYVO» Cherkaskoi oblasti" [The need to develop a strategy of crisis management at JSC "UMANPYVO» Cherkasy region]. <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1178>

Petrenko, L. M. "Strukturuvannia informatsii v upravlinni yakistiu pidhotovky kvalifikovanykh robotnykiv" [Structuring information in quality management training skilled workers]. In *Zabezpechennia yakosti osvity: teoriia ta praktyka*, 130-157. Dnipropetrovsk: IMA-pres, 2011.

"Rol strategii v antikrizisnom upravlenii" [The role of strategy in crisis management]. <http://www.strategplann.ru/strategija-i-taktika-au/rol-strategii-v-antikrizisnom-upravlenii>

Tulenkov, N. V. "Model menedzhmenta: traditsionnaya ili nastupatel'naya: Perspektivnyy menedzhment sovremennoy organizatsii" [Model Management: traditional or offensive: Prospective management of the modern organization]. *Personal*, no. 2 (1998): 41-45.

Taygibova, T. T. "Razrabotka strategii kak instrumenta antikrizisnogo upravleniya predpriyatiyem" [Develop a strategy as an instrument of crisis management]. *Molodoy uchenyy*, no. 4 (2013): 304-307.

Telin, S. V. "Antykrizove upravlinnia yak zasib zapobihannia bankrutstvu pidpriemstv" [Crisis management as a means of pre-

venting bankruptcy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 2, no. 5 (2010): 216-219.

Ukraina-2015: natsionalna stratehiia rozvytku [Ukraine 2015: National Development Strategy]. Kyiv, 2008.

"What VUCA Really Means for You". <https://hbr.org/2014/01/what-vuca-really-means-for-you>

Yuryk, N. Ye., and Kyrych, N. B. "Antykrizova stratehiia – umova stabilnogo rozvytku pidpriemstva" [The anti-crisis strategy – term stable development of enterprises]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (2010): 57-62.

Zosymova, Zh. S. "Rozrobka antykrizovoi stratehii pidpriemstva v umovakh nestabilnogo zovnishnyoho seredovyscha" [Development of anti-crisis strategy enterprises in an unstable environment]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2013.

ОПЕРАЦІЙНА СИСТЕМА ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ЗАХАРОВ В. А.

УДК 681.3.07

Захаров В. А. Операційна система промислового підприємства

Метою статті є дослідження основних особливостей сучасної операційної системи промислового підприємства. Визначено основні відмінності понять та складу виробничої та операційної систем. Проаналізовано підходи до визначення операційної системи, визначено основні елементи операційної системи промислового підприємства та взаємозв'язок підсистем підприємства. На основі отриманих даних узагальнено та вдосконалено склад і елементи операційної системи промислового підприємства, запропоновано створення сервісної підсистеми, яка відповідає за надання послуг підприємством, побудовано схему операційної системи промислового підприємства.

Ключові слова: операційний менеджмент, операційна система, виробнича система, промислове підприємство, підсистеми.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 6.

Захаров Володимир Андрійович – викладач кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: vzhakharov1986@gmail.com

УДК 681.3.07

UDC 681.3.07

Захаров В. А. Операционная система промышленного предприятия

Целью статьи является исследование основных особенностей современной операционной системы промышленного предприятия. Определены основные отличия понятий и состава производственной и операционной систем. Проанализированы подходы к определению операционной системы, определены основные элементы операционной системы промышленного предприятия и взаимосвязь подсистем предприятия. На основе полученных данных обобщены и усовершенствованы состав и элементы операционной системы промышленного предприятия, предложено создание сервисной подсистемы, которая отвечает за предоставление услуг предприятием, построена схема операционной системы промышленного предприятия.

Ключевые слова: операционный менеджмент, операционная система, производственная система, промышленное предприятие, подсистемы.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 6.

Захаров Владимир Андреевич – преподаватель кафедры экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: vzhakharov1986@gmail.com

Zakharov V. A. Operating System of Industrial Enterprise

The article is aimed at exploring the basic features of a modern operating system of industrial enterprise. The main differences in the concepts and content of both the production and the operating systems have been determined. The approaches to the definition of operating system have been analyzed, the main elements of the operating system of industrial enterprise together with the interrelationship of enterprise subsystems have been identified. On the basis of the data obtained, both composition and elements of the operating system of industrial enterprise have been generalized and improved; creation of a service subsystem, which is responsible for provision of services by the enterprise, has been suggested; a diagram of the operating system of industrial enterprise has been built.

Key words: operations management, operating system, production system, industrial enterprise, subsystems.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 6.

Zakharov Volodymyr A. – Lecturer of the Department of Economics, organization and business planning, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: vzhakharov1986@gmail.com

Зростання міжнародної конкуренції та прискорений розвиток технологій примусили організації по-новому розглянути весь комплекс питань управління своїми операційними підрозділами, відповідальними за випуск товарів, за обслуговування, управління і контроль за діяльністю операційної системи.

Аналізом проблем операційного менеджменту та вдосконалення його ефективності займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Мескон, А. Геловой, Р. Б. Чейз, Р. Ф. Якобс, Дж. Лайкер, Дж. Риггс, Дж. Хейзер, О. М. Горелик, А. Н. Стерлигова, А. В. Фель, В. Й. Иванова, А. С. Курочкін, О. М. Сумець та інші.

Мета статті полягає в аналізі підходів до визначення та основних елементів операційної системи промислового підприємства, а також в узагальненні, на основі отриманих під час дослідження даних, складу та елементів операційної системи промислового підприємства та побудові схеми взаємодії підсистем.

Аналізуючи підходи до визначення поняття «операційна система» різними авторами, можна зробити висновок про те, що багато авторів розглядають операційну систему підприємства як систему, яка перетворює

вхід (сировину, матеріали, працю, капітал) у вихід (готова продукція). Це М. Мескон, Р. Б. Чейз [4], О. М. Горелик, А. Н. Стерлигова, А. В. Фель, В. Й. Иванова [1], Н. О. Сухарев. Також є автори, які ширше розкривають дане поняття. Так, наприклад, А. С. Курочкін [2] додає, що операційна система створена на основі раціонального (вертикального і горизонтального) розподілу праці і поєднання в часі та просторі предметів, засобів і самої праці, де реалізується операційна функція, і що операційна система активно взаємодіє із зовнішнім середовищем. Р. А. Фатхудинов додає, що це система досягнення конкурентоспроможності керованого об'єкта і що система складається із зовнішнього оточення (вхід, вихід, зовнішнє середовище, зворотний зв'язок) і внутрішньої структури.

Проведений аналіз поняття дозволяє, на думку автора, виділити такі характерні риси операційної системи підприємства: 1) це повна система виробничої діяльності підприємства (організації); 2) вона є центральною ланкою будь-якого підприємства (організації) з випуску продукції та/або надання послуг; 3) у цій системі, створеній на основі раціонального (вертикального і горизонтального) розподілу праці та сполучення в часі та

просторі предметів, засобів і самої праці, реалізується операційна функція.

Принципами операційної системи, що сформувався, є економічна самостійність, організаційна цілісність, наявність спеціалізованих інформаційних структур, можливість виділення загального результату роботи. [5]. Також цей перелік можна доповнити ще одним принципом – інноваційність, адже операційна система повинна постійно розвиватися та прагнути до вдосконалення процесів управління виробництвом та якістю продукції.

Більшість країн у світі свою економіку базують на підприємствах, що мають виробничі операційні системи. Але в сучасних умовах виробничі підприємства, крім виробництва товару, намагаються надавати споживачеві різноманітні послуги (гарантійне, інформаційне обслуговування, транспортування, попереднє замовлення та інше).

Якщо розглянути історичний розвиток поняття «операційна система», то можна побачити, що в 20 сторіччі на теренах Радянського Союзу операційна система мала назву виробничої системи. Основі відмінності цих понять, на думку автора, подані в *табл. 1*.

Аналіз понять «операційна система» і «виробнича система» дозволяє зробити висновок, що операційна система має більш широке значення і, крім виробництва продукції, включає в себе ще надання послуг і взаємозв'язок із зовнішнім середовищем (з постачальниками та споживачами).

Операційна система належить до категорії складних систем. Вона характеризується такими рисами [5]:

1. Кожна операційна система складається з великої кількості елементів. Одночасно кожна операційна система є єдиним цілим, тому що всі елементи взаємозалежні.

2. Операційна система вирішує комплекс різноманітних функціональних завдань: управління технічною підготовкою виробництва; техніко-економічне управління; оперативне управління; управління кадрами; управління фінансами та інші.

3. Операційні системи залежно від типу й структури побудови мають складну мережу передачі інформації (кільцева, ґратчаста, перехресна та інші).

4. Схема підпорядкованості ланок операційної системи, як правило, ієрархічна, тобто в системі існують верхні, нижні та проміжні ланки.

5. Операційні системи мають загальну мету: створення продукції з одночасним наданням послуг на ринку споживачів.

6. Для кожної системи існують «зони обслуговування», або сегменти ринку.

7. Залежність показників функціональної ефективності та цінності від структури, топології операційної системи та технології її функціонування при одночасному глибокому взаємозв'язку всіх характеристик.

Від розуміння операційної системи цілком, як внутрішніх, так і зовнішніх функцій, структури передавання інформації та керування системою залежить можливість операційного менеджменту приймати ефективні рішення, що підвищують життєздатність і продуктивність, ефективність і раціональність операційної системи і підвищує якість операційного менеджменту [6].

Основне завдання операційної системи – переробляти ресурси, що надходять, у продукцію з метою задоволення конкретних потреб споживачів. Виконуючи це завдання, операційна система покликана допомогти підприємству в досягненні вигідної компетентності та конкурентоспроможності на ринку. (Вигідна компетентність – це показник, що характеризує можливості підприємства виробляти продукцію кращої якості, ніж його конкуренти, а значить зберігати конкурентоспроможність, приваблювати й утримувати споживачів) [1].

Класична система складається з трьох функціональних підсистем. Кожна з них виконує специфічні функції, які разом утворюють операційну функцію на підприємстві. На *рис. 1* представлена найширше розповсюджена схема структури операційної системи підприємства, яку запропонував М. Мескон.

Аналізуючи структуру операційної системи, запропоновану М. Месконом (див. *рис. 1*), можна зробити висновок, що вона є універсальною як для виробництва, так і для сфери послуг, але не враховує і повною мірою не відображає особливості, склад і взаємодію підсистем операційної системи промислового підприємства. Виходячи з цього, її можна доповнити і розширити. Запро-

Таблиця 1

Відмінність понять «операційна система» і «виробнича система»

Операційна система	Виробнича система
Ширше визначення, суть не лише у виробництві продукції, а ще в тому, що ОС є центральною ланкою підприємства, яка управляє діяльністю підприємства й активно взаємодіє із зовнішнім і внутрішнім середовищем підприємства	Вузьке визначення, суть зводиться лише до виробництва продукції
Складається з трьох підсистем (перероблювальна, забезпечувальна, планування й контролю), які управляють діяльністю підприємства	Немає розподілу на підсистеми і складається з багатьох елементів, які виконують функції з управління, забезпечення і виробництва продукції. Складалась з основних і допоміжних цехів та відділів
Розглядає послуги, роботи	Не розглядає послуги, роботи
Охоплює зовнішнє середовище, зв'язки з постачальниками та споживачами	Не охоплює зовнішнє середовище, не розглядає зв'язок з постачальниками і споживачами

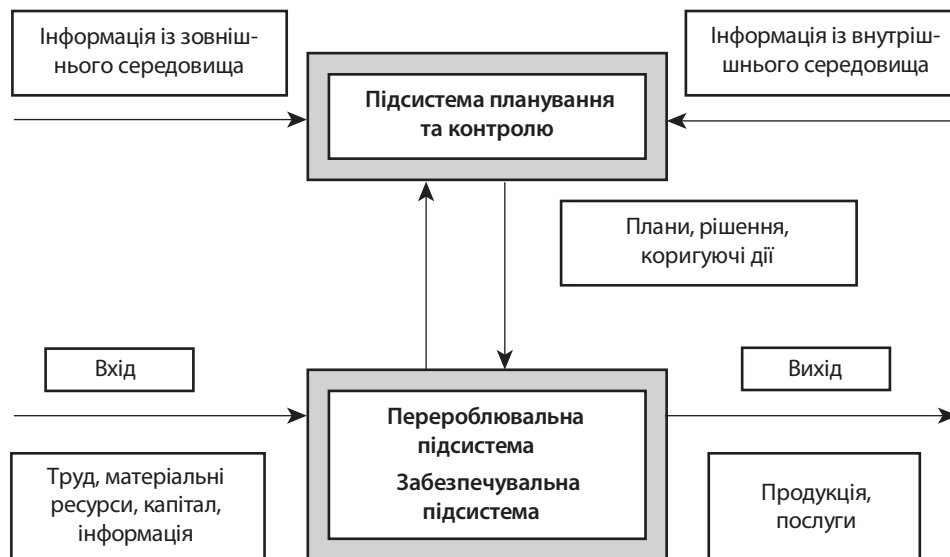


Рис. 1. Структура операційної системи [3]

понована автором удосконалена структура операційної систем промислового підприємства та взаємодія підсистем та її елементи подані на рис. 2.

Кожна підсистема операційної системи промислового підприємства включає в себе такі елементи:

- ✦ *працівники* – персонал, який відноситься до підсистеми;
- ✦ *методи управління та методи організації праці*, які використовуються в даній підсистемі;
- ✦ *засоби праці* – сукупність речей, які людина поміщає між собою і предметом праці з метою отримання необхідних матеріальних благ;
- ✦ *предмети праці* – речі, які піддаються впливу людини в процесі виробництва;
- ✦ *операційні ресурси*: персонал (*People*) – це робоча сила, безпосередньо або побічно зайнята у виробництві продукції або послуг; підприємства (*Plants*) – це заводи, фабрики, виробничі й сервісні підрозділи, на яких виготовляється продукція або надаються послуги; матеріали й комплектуючі (*Parts*), що проходять перетворення у виробничій системі; процеси (*Processes*), які охоплюють устаткування й етапи виробництва продукції та послуг; система планування й управління (*Planning and Control*) – це процедури та інформація, що використовуються менеджерами в процесі експлуатації операційної системи.

На думку автора, операційна система промислового підприємства складається з таких підсистем:

1. Перероблювальна підсистема – виконує продуктивну роботу, пов'язану з перетворенням входів (праця, матеріали, капітал) у виходи (послуги, продукція). Для промислових підприємств основним результатом діяльності буде створення готової продукції. Підсистемі необхідні: матеріали (зокрема, сировина, заготовки, напівфабрикати, паливо), що використовуються переробною підсистемою з метою виробництва готової продукції; капіталовкладення у вигляді споруд і буди-

вель, устаткування; інформація про досягнення в різних галузях науки та технології виробництва із зовнішнього середовища; подача енергії від комунальних служб або від підсистеми забезпечення для освітлення, опалювання, кондиціонування приміщень підприємства, а також енергія для роботи устаткування.

2. Забезпечувальна підсистема – забезпечує безперебійне функціонування перероблювальної системи. Вона не пов'язана напряму з виробництвом виходу (готової продукції), але виконує необхідні функції забезпечення перероблювальної підсистеми. На промислових підприємствах підсистема забезпечення включає такі елементи: інструментальний цех (службу), ремонтно-експлуатаційну службу, транспортний цех, склади, підстанція або теплоелектростанція (забезпечує теплом і електроенергією) та інше. До працівників підсистеми забезпечення відносить допоміжних робітників.

3. Підсистема планування і контролю призначена для поточного управління операційною системою і пов'язана з її підсистемами і зовнішнім середовищем. У цій підсистемі приймаються рішення й видаються управлінські дії в переробну підсистему для організації її роботи. Із внутрішнього середовища надходить інформація про стратегії діяльності підприємства, плани роботи перероблювальної підсистеми, стан виробничих ресурсів. Також підсистема на підприємстві здійснює оперативне управління, яке охоплює питання поточного завантаження виробничих потужностей, визначення напрямків руху матеріальних потоків, календарного планування руху предметів праці в просторі й часі, оперативного контролю й регулювання ходу виробництва на підприємстві, контроль якості продукції [1].

У сучасних умовах для більш ефективного функціонування промислового підприємства в умовах конкурентного середовища та для підвищення якості операційного менеджменту автор пропонує доповнити операційну систему підприємства ще однією підсистемою:

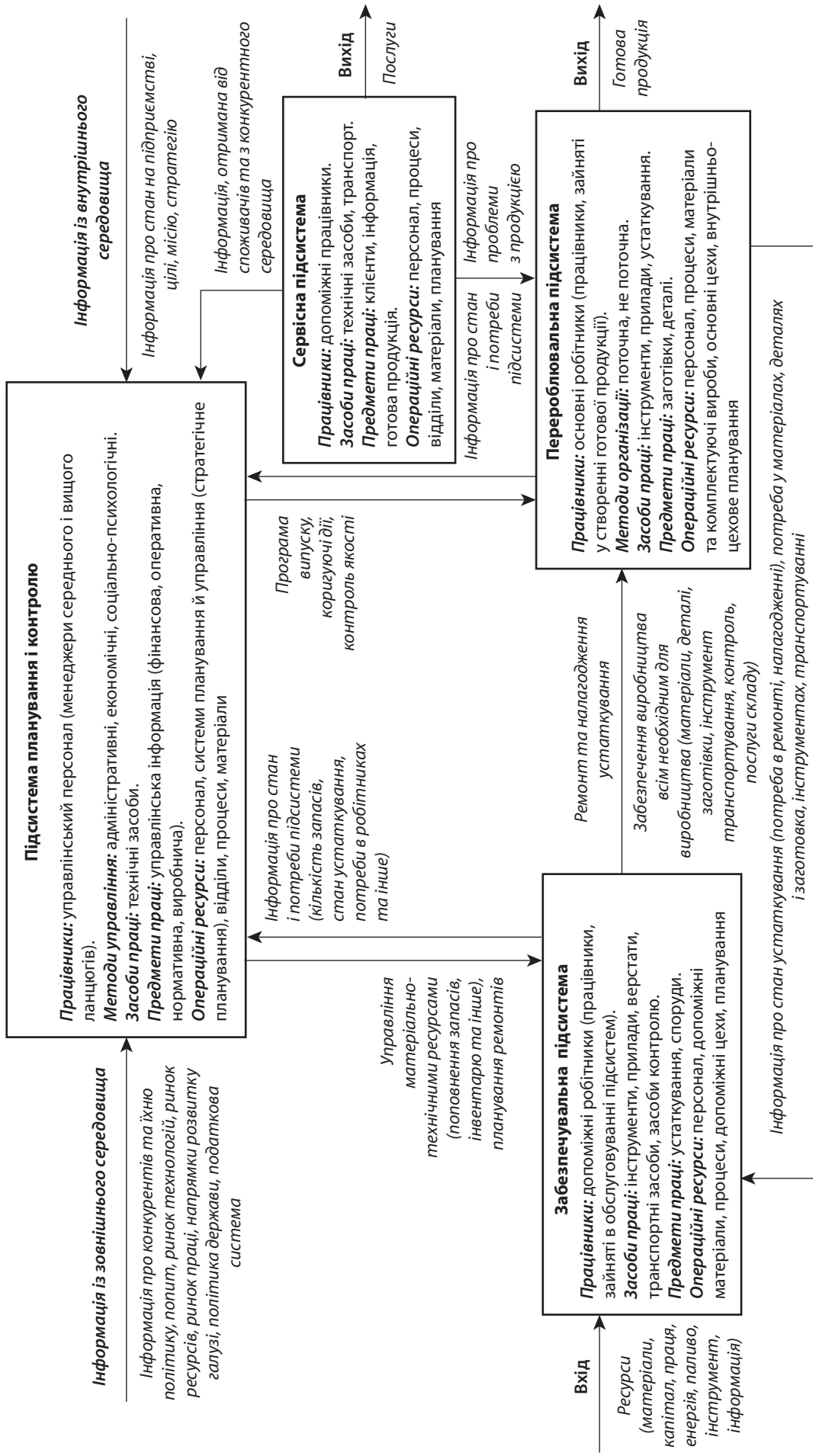


Рис. 2. Удосконалена структура операційної систем промислового підприємства

Джерело: удосконалено автором.

4. Сервісна підсистема призначена для більш ефективного функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища, а саме – взаємозв'язку та надання додаткових послуг споживачам продукції підприємства (транспортування продукції споживачу, гарантійне та післягарантійне обслуговування і ремонт продукції, отримання зворотного зв'язку від клієнтів). Сервіс – це одна з основних господарських операцій. Будь-яка організація прагне до застосування можливих комбінацій основних видів операцій. Було б помилкою розглядати сферу виробництва і сферу послуг як дві різні або, тим більше, як єдино можливі альтернативи. І та, і інша містять у собі і транспортування, і торгівлю, і постачання. Необхідно враховувати таке: якщо підприємство буде приділяти сервісу занадто мало уваги, то клієнти будуть незадоволені, якщо занадто багато – діяльність може стати неефективною через збільшення витрат. Операційна функція повинна підтримувати баланс між усіма чотирма видами операцій, а контроль за діяльністю операційної системи має проводитися так, щоб відбивати цей баланс.

Сервісна підсистема характерна тільки для великих промислових підприємств.

До послуг, які надає сервісна підсистема, відносяться:

- ✦ *інформаційна підтримка* забезпечує надання вичерпних відомостей щодо технічних характеристик продукції, параметрів її обробки та собівартості;
- ✦ *усунення проблем* – це здатність підприємства допомогти групам зовнішніх і внутрішніх споживачів у вирішенні будь-яких проблем, особливо тих, що пов'язані з якістю його продукції;
- ✦ *підтримка при продажу* сприяє підвищенню ефективності маркетингових заходів підприємства і збільшує обсяг продаж (наочна демонстрація продукції, що підлягає збуту);
- ✦ *оперативне технічне обслуговування* – це здатність підприємства терміново замінювати несправні комплектуючі або поповнювати запаси так, щоб повністю виключити у замовника можливості простою через нестачу запасів.

Завдання сервісної підсистеми:

- ✦ виділяти підприємство в конкурентній боротьбі;
- ✦ створювати позитивний зв'язок підприємства зі споживачами;
- ✦ збирати та обробляти інформацію, отриману з конкурентного середовища.

До сервісної підсистеми відносяться: маркетинговий та інші відділи, які займаються отриманням та обробкою інформації з конкурентного середовища; збутовий відділ та торговий дім (збут продукції та надання додаткових послуг), відділ транспорту (надання послуг з доставки та транспортування продукції); відділи та служби, що зайняті обслуговуванням клієнтів та наданням послуг, пов'язаних з технічним обслуговуванням, підтримка при продажу, інформаційна підтримка.

Усі методи і засоби операційної системи припускають створення умов, максимально сприяючих досягненню поставлених цілей.

На основі аналізу промислових підприємств в *табл. 2* представлено приклади операційних систем кожного підприємств.

Операційні системи неоднакові не тільки за сферою діяльності, але і власне за суттю. Необхідність у розгалуженій класифікації операційних систем пов'язана з диференціацією засобів і способів керування не тільки ними, але й операціями. Існуючі на даний час операційні системи, що відносяться до різних сфер людської діяльності, характеризуються складністю як у кількісному, так і в якісному аспектах.

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумки, можна зробити такі висновки: бувають різні за розміром операційні системи: малі, середні та великі. Але підсистеми не змінюються, змінюються їх розмір, наповненість, функції та задачі.

Також особливості операційної системи вимагають особливого підходу у випадках дослідження її функціонування, проектування, модернізації.

Функціонування операційної системи тісно пов'язане з усіма функціями на підприємстві. Операційний процес залежить від технічної підготовки виробництва, що забезпечує проектування нових видів продукції, робіт, послуг, використання більш удосконалених технологічних процесів, устаткування, матеріалів. Своєю чергою, операційна система поставляє технічній підготовці інформацію про технологічність і собівартість конструкції, можливості її вдосконалення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Іванова В. Й.** Операційний менеджмент у системі управління організацією навчальної дисципліни «Операційний менеджмент»: навчальний посібник. Ч. 2 / В. Й. Іванова, О. М. Тімонін, К. В. Ларіна. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2011. – 160 с.
2. **Курочкин А. С.** Операционный менеджмент: учеб. пособие / А. С. Курочкин. – К.: МАУП, 2000. – 114 с.
3. **Хейзер Дж.** Операционный менеджмент / Дж. Хейзер, Б. Рендер. – 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2015. – 1056 с.
4. **Чейз Р. Б.** Производственный и операционный менеджмент / Ричард Б. Чейз, Николас Дж. Эквилайн, Роберт Ф. Якобс. – 8-е изд. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 704 с.
5. **Яременко О. Л.** Операционный менеджмент: учебник / О. Л. Яременко, А. М. Сумец. – Харьков: ФОЛІО, 2002. – 213 с.
6. **Hanna, M. D.** Integrated Operations Management: Adding Value for Customers / Mark D. Hanna, Rocky W. Newman. – New Jersey: Prentice Hall, 2003. – 753 p.

REFERENCES

- Cheyz, R. B., Ekvilayn, N. Dzh., and Yakobs, R. F. *Proizvodstvennyy i operatsionnyy menedzhment* [Production and Operations Management]. Moscow: Vilyams, 2006.
- Hanna, M. D., and Newman, R. W. *Integrated Operations Management: Adding Value for Customers*. New Jersey: Prentice Hall, 2003.
- Ivanova, V. I., Timonin, O. M., and Larina, K. V. *Operatsiyniy menedzhment u systemi upravlinnia orhanizatsiiei u navchalnoi dystsypliny «Operatsiyniy menedzhment»* [Operations Management in the management organization of the course "Operations Management"]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2011.
- Kheyzer, Dzh., and Render, B. *Operatsionnyy menedzhment* [Operational management]. St. Petersburg: Piter, 2015.
- Kurochkin, A. S. *Operatsionnyy menedzhment* [Operational management]. Kyiv: MAUP, 2000.
- Yaremenko, O. L., and Sumets, A. M. *Operatsionnyy menedzhment* [Operational management]. Kharkiv: FOLIO, 2002.

Таблиця 2

Приклад складу операційних системи промислових підприємств

Підприємство	Перероблювальна підсистема	Забезпечувальна підсистема	Підсистема планування і контролю	Сервісна підсистема
ПАТ «ХАРП»	Працівники: основні робітники. Цехи: механоскладальний цех, КТЦ, СЗД, цех упаковки	Працівники: охорона, комірник, водії, інспектор, інженер з охорони праці, допоміжні робітники. Цехи і відділи: інструментальний і ремонтні цехи, склади, медпункт, ідальня, відділи безпеки, транспортний цех, відділ модельної оснастки, канцелярія, юридичний відділ	Працівники і відділи: дирекція, заступник директора з експлуатації устаткування, помічники з кадрів і побуту, заступник з правової роботи, головний механік, головний енергетик, інженери і начальники цехів	Працівники: менеджери та спеціалісти. Цехи і відділи: транспортне господарство, відділ збуту, відділ маркетингу
ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш»	Працівники: основні робітники. Цехи і відділи: механоскладальний (МЗЦ), штампово-обмотувальний (ШОЦ), цех кольорового лиття (ЦКЛ)	Працівники: охорона, комірник, водії, інспектор, інженер з охорони праці, допоміжні робітники. Цехи і відділи: інструментальний цех (ІЦ), цех технічного забезпечення і ремонту, ремонтно-будівельна дільниця (РБУ), складське господарство, гуртожиток, медпункт, клуб, Бюро інструментального господарства, відділ кадрів, юридичний відділ, канцелярія, спецвідділ	Працівники і відділи: генеральний директор, заступник генерального директора по економічній безпеці, директор по економіці та фінансах, головний бухгалтер, заступник генерального директора по виробництву, технічний директор, помічник голови правління по персоналу і соціальному розвитку, а також управління стандартизації, відділ якості й метрології, аналітичний відділ, начальники цехів	Працівники: менеджери та спеціалісти. Цехи і відділи: автотранспортна дільниця (АТД), відділ збуту та закупки, відділ зовнішньоекономічної діяльності
ТОВ «Промелектро-Харків»	Працівники: основні робітники. Цехи: ливарний, механо оброблювальний	Працівники: охорона, комірник, водії, допоміжні робітники. Цехи і відділи: відділ інструментального виробництва, служба безпеки, служба канцелярії, юридичний відділ, бухгалтерія, відділ охорони праці та екології, служба нагляду за будівлями і спорудами, управління матеріально-технічним забезпеченням, управління персоналом, управління майном і соціальним обслуговуванням	Працівники і відділи: генеральний директор, технічний директор, комерційний директор, виконавчий директор, відділ технічного контролю, головний бухгалтер, відділ головного механіка, відділ головного енергетика, конструкторський відділ, відділ підготовки виробництва	Працівники: менеджери та спеціалісти. Цехи і відділи: транспортна дільниця, відділ маркетингу і збуту, відділ комерційних питань і маркетингу

ЕКОНОМІКА

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2015 МОЧОНА Л. Г.

УДК 005.935.21.52

Мочона Л. Г. Сучасні інструменти стратегічного контролінгу на підприємстві

Метою статті є дослідження вибору дієвих інструментів стратегічного контролінгу для забезпечення ефективного функціонування підприємства в довготривалій перспективі. Автором надано власне розуміння сутності стратегічного контролінгу та встановлено його основні завдання в системі управління підприємством. Узагальнено та систематизовано інформацію щодо практичних можливостей використання інструментарію стратегічного контролінгу. Для успішного здійснення стратегічного контролінгу визначено переваги та недоліки його сучасного інструментарію, вибір якого має здійснюватися з урахування специфічних особливостей окремого підприємства. Перспективою подальших досліджень у рамках даної проблеми є комплексна реалізація інструментарію для здійснення стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності на промислових підприємствах.

Ключові слова: стратегічний контролінг, інструмент контролінгу, стратегічний менеджмент, система управління підприємством, управлінський облік.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Мочона Людмила Григорівна – аспірантка, кафедра економіки та оцінки майна підприємств, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: lud.mochona@gmail.com

УДК 005.935.21.52

Мочона Л. Г. Современные инструменты стратегического контроллинга на предприятии

Целью статьи является исследование выбора действенных инструментов стратегического контроллинга для обеспечения эффективного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе. Автором дано собственное понимание сущности стратегического контроллинга и установлены его основные задачи в системе управления предприятием. Обобщена и систематизирована информация относительно практических возможностей использования инструментария стратегического контроллинга. Для успешного осуществления стратегического контроллинга определены преимущества и недостатки его современного инструментария, выбор которого должен осуществляться с учетом специфических особенностей отдельного предприятия. Перспективой дальнейших исследований в рамках данной проблемы является комплексная реализация инструментария для осуществления стратегического контроллинга производственно-хозяйственной деятельности на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: стратегический контроллинг, инструмент контроллинга, стратегический менеджмент, система управления предприятием, управленческий учет.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Мочона Людмила Григорьевна – аспирантка, кафедра экономики и оценки имущества предприятий, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: lud.mochona@gmail.com

UDC 005.935.21.52

Mochona L. G. Contemporary Tools for Strategic Controlling in the Enterprise

The article is aimed at studying selection of effective tools for strategic controlling to ensure the effective operation of enterprise in the long term. The author provides its own understanding of nature of strategic controlling and sets its major tasks in the enterprise management system. Information on practical possibilities to apply the tools of strategic controlling has been generalized and systematized. With purpose of a successful implementation of strategic controlling, advantages and disadvantages of the currently available tools have been identified, which should be selected with considering specific characteristics of an individual enterprise. Prospect of further research within the terms of the discussed problem will be an integrated application of the tools for implementation of the strategic controlling of production-economic activities in the industrial enterprises.

Key words: strategic controlling, controlling tools, strategic management, enterprise management system, managerial accounting.

Pic.: 1. **Table.:** 3. **Bibl.:** 15.

Mochona Liudmyla G. – Postgraduate Student, Department of Economics and the Valuation of Property Companies, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: lud.mochona@gmail.com

Проблема ефективності управління підприємством носить актуальний характер особливо в умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища. Стратегічний контролінг забезпечує успішне функціонування підприємства на ринку в майбутньому та ґрунтується на використанні дієвого інструментарію для прийняття своєчасних рішень.

Використання інструментів стратегічного контролінгу, що відповідають індивідуальним особливостям підприємства, дасть змогу отримати значні конкурентні переваги, підвищити рівень фінансової стійкості, збільшити ефективність використання ресурсів, а загалом – досягти якісно нового рівня прийняття управлінських рішень.

Реалізація стратегічного контролінгу повинна здійснюватися на основі достатнього рівня знань стосовно змісту і функціональної спрямованості його інструментів. Своєю чергою, недостатня поінформованість є

одним з ключових факторів, що стримує використання стратегічного контролінгу в управлінні підприємством, тому існує потреба щодо детального аналізу та узагальнення його інструментарію.

Дослідженню теоретичних і практичних питань з даної проблематики присвячено праці багатьох вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних, зокрема: Аніскіна Ю. П. [1], Долинської Р. Г. [2], Васильєва П. А. [8], Ходзицької В. В. [13], Карцевой В. В. [8], Іванової В. Й. [3], Осипчук Н. В. [10], Русановської О. А. [12], Чувашилової М. В. [14]. Натомість, очевидно, що в дослідженні питання здійснення стратегічного контролінгу не існує однозначного погляду щодо виділення його ключових інструментів, якими варто оперувати управлінцям з метою підвищення ефективності діяльності підприємства в довготривалій перспективі з мінімальними витратами ресурсів та максимально допустимим результатом.

Оскільки не сформовано дієвого механізму використання інструментів стратегічного контролінгу, варто провести аналіз та узагальнити його інструментарій, що дозволить розкрити тему повною мірою та встановити наявні проблеми щодо впровадження у практичну діяльність промислового підприємства. А чітко регламентована сукупність інструментів стратегічного контролінгу є практично значимою, адже дозволить покращити понятійний апарат для формування інструментарію контролінгу виробничо-господарської діяльності загалом.

Стратегічний контролінг призначений для забезпечення координації функцій стратегічного планування, контролю і системи інформаційного забезпечення процесу стратегічного планування і управління на підприємстві. Здійснення даного виду контролінгу на підприємстві дозволяє ефективно використовувати наявні можливості та є своєрідною платформою для відкриття нових перспектив і забезпечення успішного функціонування підприємства в майбутньому. До того ж, сам процес впровадження стратегічного контролю на підприємстві пов'язаний зі зміною підконтрольних параметрів, організаційної структури та методів управління підприємством.

Для формування ефективної системи управління з використанням стратегічного контролінгу необхідно чітко визначити його завдання, що повинні бути спрямовані на забезпечення довготривалого функціонування підприємства та відповідати встановленій попередньо стратегії.

На думку Барабаша Ю. О. [5, с. 36], до завдань стратегічного контролінгу на підприємстві варто віднести такі: адаптація цілей підприємства до тенденцій розвитку зовнішнього середовища; перевірка стратегічних планів на їх повноту, взаємозв'язок та відсутність внутрішніх протиріч; коригування термінів реалізації та змісту стратегічних планів.

Семенов Г. А. [4, с. 100] вважає, що стратегічний контролінг спрямований на взаємодію підприємства з навколишнім середовищем і до основних його завдань відносить такі: встановлення якісних та кількісних цілей підприємства; участь у стратегічному плануванні; розробка альтернативних стратегій; визначення «критичних» зовнішніх і внутрішніх умов; встановлення «вузьких місць»; встановлення підконтрольних показників відповідно до цілей стратегії; порівняння планових і фактичних показників; здійснення аналізу наявних відхилень на рівень виконання стратегічного плану; створення інформаційних систем для прийняття рішень.

Своєю чергою Пшинокова І. В. [11, с. 123] говорить, що цільове спрямування функцій стратегічного контролінгу полягає в забезпеченні довгострокового функціонування підприємства і відносить до завдань стратегічного контролінгу такі: моніторинг стану економіки; довгострокове планування; розробка стратегій стосовно вдосконалення і розвитку наявного виробництва; діагностика можливості банкрутства; управління виробничою потужністю; організація та проведення диверсифікації виробництва.

На думку Чувашилової М. В. [14], ключовими завданнями стратегічного контролінгу є такі: установлення кількісних і якісних цілей підприємства на довгостроковий період; здійснення стратегічного планування (бюджетування); виявлення сильних і слабких сторін підприємства; виявлення можливостей та загроз на підприємстві; установлення критеріїв та показників для оцінки ефективності управління підприємством відповідно до стратегічних цілей; оцінка конкурентоспроможності за рахунок ефективного управління підприємством; здійснення аналізу довгострокових резервів; підвищення соціальної та економічної ефективності організації.

Провівши ґрунтовний аналіз підходів фахівців стосовно завдань стратегічного контролінгу, на нашу думку, доцільно виділити такі функціональні завдання (табл. 1). Зміст інструментів стратегічного контролінгу обумовлюється специфікою його завдань. Тому для ефективного використання інструментарію контролінгу підприємством потрібно розуміти зміст функціональних завдань, що направлені на реалізацію обраної стратегії.

На нашу думку, головне завдання стратегічного контролінгу полягає у представленні керівництву інформації щодо можливих пріоритетів, напрямів розвитку стратегії підприємства, що забезпечує підтримку прийняття стратегічних управлінських рішень.

Для формування обґрунтованої стратегії підприємства необхідно створити інформаційну систему раннього попередження майбутніх тенденцій щодо розвитку підприємства та зовнішнього середовища. Зокрема, до завдань стратегічного контролінгу повинно входити надання організаційної та методичної допомоги щодо створення системи раннього виявлення тенденцій та факторів, розвиток яких може привести до позитивних чи негативних наслідків. На сьогодні існує багато підходів стосовно розуміння сутності стратегічного контролінгу, що потребує його уточнення (табл. 2).

Вважаємо, що стратегічний контролінг – це складова системи управління досягненням довгострокових цілей підприємства, спрямована на вирішення завдань, що відповідають обраній стратегії підприємства та яка передбачає формулювання цілей, що відображають бажаний стан підприємства в майбутньому за умови своєчасного виявлення та усунення наявних відхилень з метою внесення поправок до стратегії підприємства.

Головна ціль стратегічного контролінгу полягає у забезпеченні довгострокового існування підприємства, що вимагає формування і впровадження стратегій, побудови і зберігання потенціалу успіху (рис. 1).

Про здатність підприємства генерувати нові потенціали успіху говорить його можливість приймати більш ефективні рішення щодо наявних, динамічних чи нових проблем клієнтів порівняно зі своїми конкурентами. Центральним пунктом здійснення стратегічного контролінгу є розробка стратегій, тобто можливих дій по досягненню поставлених цілей. При цьому стратегії можуть розроблятися та диференціюватися як у рамках підприємства, так і його функціональних підрозділів [10, с. 90].

Процес стратегічного планування складається з декількох етапів: пошук і формування стратегічної

Завдання стратегічного контролінгу виробничо-господарської діяльності підприємства

Завдання	Зміст завдання
Моніторинг стану економіки промислового підприємства	Забезпечує послідовний збір даних стосовно явищ і процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі, та їх подальший аналіз з метою оцінки потенційних сценаріїв розвитку подій та коригування стратегії підприємства
Визначення можливостей і загроз зовнішнього середовища, сильних і слабких сторін діяльності підприємства	Дозволяє здійснювати своєчасне виявлення наявних відхилень, уникати ризиків та їх негативних наслідків, виявляти невикористані потенціали та відкривати підприємству нові можливості
Довгострокове планування на підприємстві	Забезпечує визначення цілей і завдань підприємства на певну перспективу та вибір оптимального шляху їх досягнення й ресурсного забезпечення
Розробка стратегій удосконалення та розвитку діючого підприємства	Передбачає розробку обґрунтованих заходів і планів досягнення поставленої мети, при врахуванні науково-технічного потенціалу підприємства та його виробничо-збутових можливостей
Діагностування можливого банкрутства підприємства	Забезпечує цільовий фінансовий аналіз, спрямований на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства
Управління виробничою потужністю підприємства	Дає змогу виявити і використати резерви у сфері технічного прогресу і вдосконалення організації виробництва з метою збільшення випуску продукції
Організація та проведення диверсифікації виробництва	Дозволяє збільшити діапазон видів товару та забезпечує проникнення у нові сфери діяльності, освоєння нових виробництв, розширення асортименту товару
Визначення конкурентних позицій, конкурентних переваг підприємства	Дає змогу визначити положення підприємства на ринку, виявити позитивні чи негативні фактори, що можуть вплинути на формування та розвиток елементів його потенціалу в певному середовищі

Таблиця 2

Розуміння сутності стратегічного контролінгу провідними економістами

Автор	Сутність
Долинська Р. Г. [2]	Стратегічний контролінг – діяльність, що охоплює тривалий проміжок часу та ставить собі завдання «робити справу правильно», при цьому стратегія розуміється як обґрунтування цілей та шляхів їх досягнення
Барабаш Ю. О [5]	Стратегічний контролінг – підхід до управління підприємством, що припускає розуміння довгострокових цілей і завдань підприємства, усебічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому діє дане підприємство, з метою виживання підприємства та підтримання його успіху за допомогою таких управлінських елементів, як планування, аналіз, контроль, а також інформаційне забезпечення
Русановська О. А. [12]	Стратегічний контролінг – діяльність, направлена на довгострокову перспективу та спрямована на забезпечення ліквідності підприємства та отримання прибутку
Аніскін Ю. П. [1]	Стратегічний контролінг – це управління майбутнім, що визначає цілі та завдання для оперативного контролінгу та направлений на управління ними та їх досягнення
Іванова В. Й. [2]	Стратегічний контролінг – це напрямок у теорії та практиці управління, що забезпечує виживання підприємства, постійний контроль за його рухом до наміченої мети, проведення антикризової політики
Васильєв П. Л. [8]	Стратегічний контролінг – це спосіб стратегічного управління, що включає в себе: планування, звітування та план-факт

цілі; оформлення та оцінка стратегії; прийняття стратегічного рішення. Стратегічне рішення – це обдумане встановлення цілеспрямованих альтернативних дій, що являє собою останню фазу планування. По можливості необхідно розробляти велику кількість альтернативних стратегій на основі пропозицій, очікувань, прогнозів з використанням відповідного інструментарію.

Перелік інструментарію для здійснення стратегічного контролінгу на підприємстві залежить від його функціональних меж і завдань, а вибір конкретних інструментів здійснюється з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Таким чином, інструменти

контролінгу повинні забезпечувати виконання функціональних завдань контролінгу [14, с. 148].

Інструменти стратегічного контролінгу досить різноманітні, проте більшість з них використовують для виявлення майбутніх можливостей та ризиків для підприємства. Взаємозв'язок інструментарію стратегічного контролінгу є свого роду синтезом, суть якого полягає у взаємопроникненні та взаємозаміні деяких елементів інструментів стратегічного контролінгу.

Зокрема, для вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства доцільно використовувати *SWOT-аналіз*, що є одним з найважливіших інструмен-

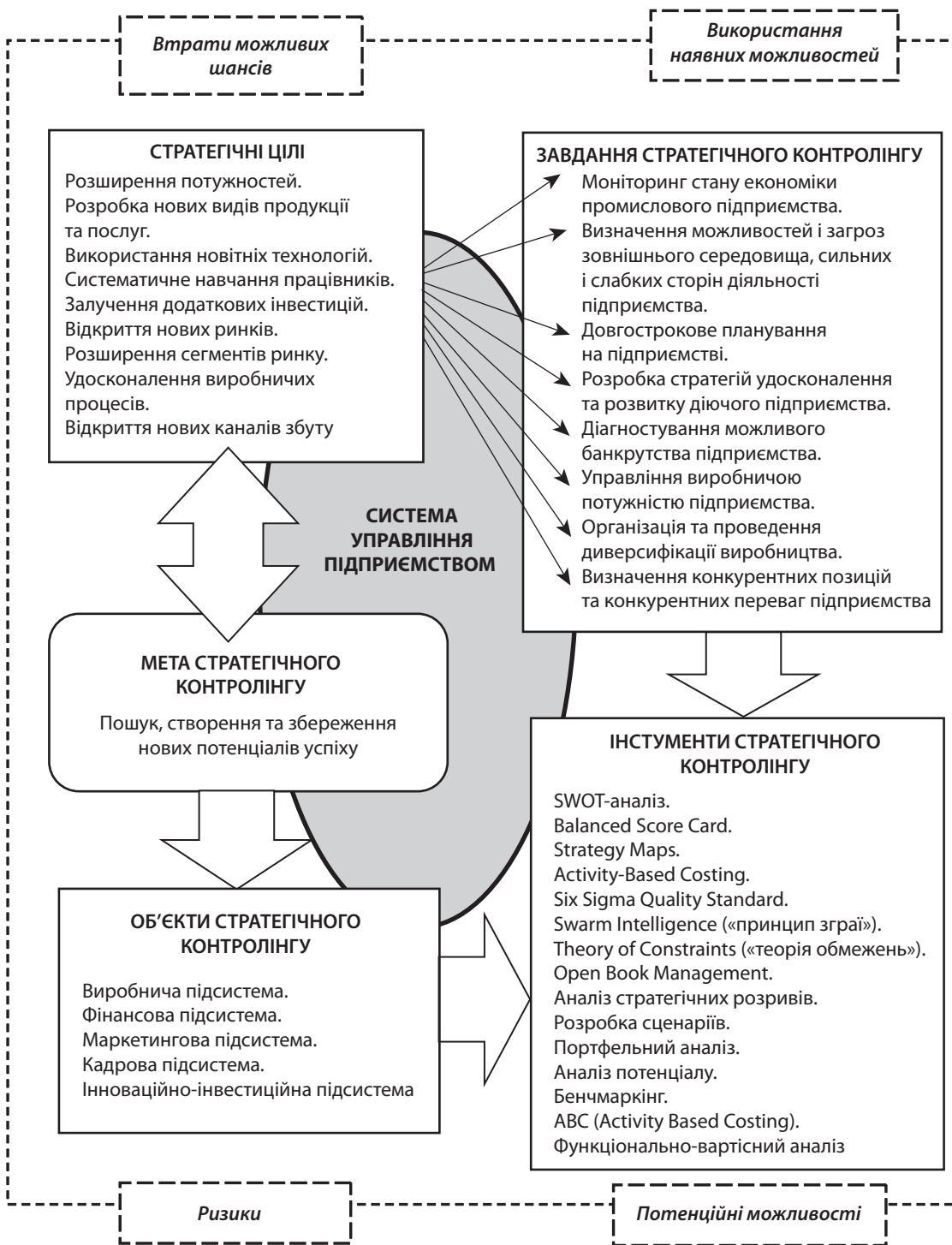


Рис. 1. Місце інструментів стратегічного контролінгу в системі управління підприємством

тів стратегічного контролінгу, адже він дає змогу швидко та просто визначити наявні проблеми та сформулювати в управлінців бачення стосовно наявних тенденцій в майбутньому. Оскільки для стратегічного управління підприємством необхідно зібрати, обробити та проаналізувати достатньо великі обсяги інформації, даний інструментарій набув широкого використання. Застосування даного інструменту являє собою виділення сукупності критеріїв за всіма найважливішими сферами відповідальності організації, їх групування за центрами відповідальності та бальну оцінку [15, с. 304].

Такий інструмент, як *Balanced Score Card* («збалансована система показників») дає змогу збільшити обсяг необхідної інформації для прийняття управлінського рішення. Застосування BSC дозволяє отримати інформацію щодо: оцінювання клієнтами діяльності підприємства; конкурентних позицій даного підприємства; необхідності інноваційних нововведень для поліпшення діяльності підприємства; стану підприємства з погляду акціонерів. Суть даної концепції полягає у спробі збалансувати фінансові (дохід, прибуток, рентабельність) і нефінансові (задоволення клієнтів, відомість бренда, рівень обслуговування споживачів) показники [12, с. 100].

Досить цікавим інструментом стратегічного контролінгу є *Strategy Maps* («стратегічні карти»), суть якого полягає в побудові стратегії підприємства у схематичному вигляді, що являє собою цифрове відображення успіху підприємства. Популярність даного інструментарію зумовлена тим, що процес розробки стратегічних карт пристосований до особливостей окремо взятого підприємства. Практичне значення використання даного інструменту полягає в зручності та простоті здійснення оцінки діяльності підприємства, а основна його функція – у забезпеченні контролю за операційною діяльністю підприємства [7, с. 86].

Ефективне управління витратами та досягнення максимального можливого рівня прибутку є головним завданням підприємства. Новим інструментом стратегічного управління, який досить рідко використовується сучасними підприємствами, є *Activity-Based Costing* («система розподілу непрямих витрат»). Основна мета цієї системи полягає в тому, що потрібно визначити вартість непрямих витрат у собівартості продукції. Даний інструментарій є складовою механізмом формування ринкової вартості підприємств завдяки підвищенню обґрунтованості рішень відносно реорганізації виробництва, зміни складу та структури асортименту продукції, пошуку нових ринків збуту, формування дивідендної політики [6, с. 3–4].

Six Sigma Quality Standard («стандарт якості шість сигм») як інструмент стратегічного контролінгу передбачає досягнення підприємством рівня якості, коли в загальній мільйонній кількості можливих дефектів буде не більше ніж 3, 4 або й менше на 1 мільйон операцій. *Six Sigma Quality Standard* є еталоном якості для виробників. Використання даного інструменту забезпечує надійну основу для організації корпоративного контролю якості. Останніми роками інтерес стосовно впровадження подібного інструментарію значно збільшився, що спричинено великою кількістю успішних спроб його застосування на підприємствах як США, так і Європи.

Інструмент стратегічного контролінгу *Open Book Management* («політика відкритої звітності») передбачає, що персонал бере безпосередню участь в управлінні підприємством, а цілі підприємства стають цілями кожного окремого працівника, адже він розуміє, що його власний успіх напряму залежить від успіху підприємства. Відповідно, згідно з даним інструментарієм, увесь персонал підприємства має доступ до звітних документів, адже розуміння співробітником стратегії фірми та її фінансових результатів дозволить підвищити його рівень продуктивності щодо досягнення поставлених стратегічних цілей.

Згідно з *Swarm Intelligence* («принцип зграї») весь персонал розглядається як зграя комах чи тварин і, вивчаючи поведінку конкретної зграї, персонал підлаштовується під поведінку обраної зграї, копіюючи її, наскільки це можливо. Тобто відбувається інтерпретація поведінки зграї на поведінку персоналу на основі побудови певного алгоритму поведінки. Відповідно співробітники керуються кількома простими правилами і можуть виконувати складні операції для досягнення

вищої продуктивності при зменшенні рівня впливу керівництва.

Theory of Constraints («теорія обмежень») є інструментом стратегічного контролінгу, що ґрунтується на трьох основних показниках: «вузьке місце» (пропускна здатність), матеріальні та операційні витрати, при цьому центральну роль займає пропускна здатність. Головна ціль підприємства – це збільшення пропускної здатності або зменшення матеріальних чи операційних витрат, що сприятиме зростанню прибутку підприємства, збільшенню інвестицій і, як наслідок, зростанню грошових потоків. Згідно з методикою даного інструменту на все, що дозволить підприємству досягти поставлених цілей, потрібно ставити обмеження (фізичні та управлінські). Управлінські обмеження займають 90–95% усіх «вузьких місць», які важко усунути, тому доцільно починати з виробничих обмежень.

Для систематичної перевірки відхилень запланованих результатів від фактичних, наявних на даний момент часу доцільно використовувати такий інструмент стратегічного контролінгу, як *аналіз стратегічних розривів* для передбачення ситуації на підприємстві на довгострокову перспективу. Стратегічні цілі визначають бажану траєкторію розвитку, а відсутність дієвих рішень щодо розкриття потенціалу підприємства показує очікувану траєкторію розвитку. Своєю чергою, розбіжність між ними говорить про наявність стратегічних розривів, що є сигналом для розробки нової стратегії або ж модернізації наявної.

Динамічність попиту, швидкий технічний прогрес, зростання рівня конкуренції вимагає від підприємства використання нового інструментарію стратегічного управління для забезпечення гнучкості та довгострокового функціонування. Даним інструментом є *розробка сценаріїв*, тобто описання можливих варіантів діяльності підприємства в майбутньому. Саме на основі розроблених сценаріїв управлінці формують стратегічний план, порівнюючи фактичний розвиток підприємства з параметрами розвитку за сценарієм і вносять відповідні корективи. На основі сценаріїв можна зробити висновки стосовно майбутнього стану зовнішнього середовища (економіки, політики) та змін на ринку.

Для підприємств з диверсифікацією виробництва доцільно використовувати такий інструмент стратегічного контролінгу, як *портфельний аналіз*, що дає змогу покращити рівень стратегічного планування на підприємстві, адже він являє собою аналіз стратегій на довгострокову перспективу. На основі даного інструментарію підприємство поділяють на стратегічні бізнес-одиниці і проводять окремо аналіз кожної з них. На практиці як стратегічні бізнес-одиниці приймають продукти, продуктові групи, набори послуг, що надає підприємству ряд переваг порівняно з конкурентами. Зокрема, у ході проведення аналізу груп продукції проводиться їх оцінка щодо прибутковості та ризикованості виробництва.

На сьогодні вагомим інструментом стратегічного контролінгу є *аналіз потенціалу*. Ученими-економістами було встановлено, що для досягнення поставлених цілей доцільно здійснювати управління кін-

цевими результатами, впливаючи при цьому на причини, що їх формують, зокрема на потенціал, адже від нього залежить прибутковість підприємства в майбутньому. Потенціал – це можливість підприємства забезпечити свою життєздатність в майбутньому, а його відсутність на пряму впливає на наявність прибутку. Відповідно на основі аналізу потенціалу підприємства доцільно розробити нові стратегії щодо зміцнення сильних сторін та поступового усунення слабких сторін діяльності підприємства, що повинно бути відображено в стратегічному плані [9, с. 203].

Бенчмаркінг як інструмент стратегічного контролінгу дозволяє здійснювати в режимі реального часу порівняння товарів, бізнес-процесів, менеджменту та інших позицій на підприємстві чи в його структурних підрозділах з аналогічними позиціями інших підприємств задля його майбутньої конкурентоспроможності.

Інструмент стратегічного контролінгу *ABC (Activity Based Costing)* являє собою систему обліку та аналізу витрат за видами діяльності підприємства на основі поопераційного встановлення та обліку наявних витрат. Зміст інструментарію базується на припущенні, що виготовлення конкретної продукції являє собою сукупність певних процесів, реалізація кожного з яких потребує здійснення витрат. Відповідно собівартість продукції визначається вартістю ресурсів для реалізації окремих процесів, тому на основі даних про собівартість окремих операцій можна встановити собівартість продукції, послуг, клієнтів, замовлень, тощо. Таким чином, даний інструмент стратегічного контролінгу дозволяє узагальнити інформацію щодо витрат у різних напрямках діяльності підприємства, що є важливим для оцінки доцільності виробництва продукції та розробки стратегії діяльності підприємства в цілому.

Функціонально-вартісний аналіз як інструмент стратегічного контролінгу дозволяє провести функціональне дослідження характеристик продукції, що виробляється, на еквівалентність стосовно її вартості та корисності. Таким чином, вартісний аналіз розглядається як один з дієвих інструментів скорочення собівартості продукції, адже зосереджує увагу на зменшенні вартості окремих компонентів продукції без зменшення обсягів її виробництва і реалізації та поліпшенні функціональних параметрів продукції при мінімальних витратах. Згідно з дослідженнями західних експертів, при успішному вартісному аналізі можна виявити резерви зниження витрат у розмірі до 20% собівартості продукції. На практиці вартісний аналіз, як правило, комбінується з іншими інструментами контролінгу, наприклад, бенчмаркінгом, ABC-аналізом, SWOT-аналізом, зокрема, результати аналізу сильних і слабких місць є базисом для вибору об'єктів вартісного аналізу.

Діяльність підприємства прямо залежить від фактора часу для вирішення конкретної проблеми з мінімальними втратами. Дієвим інструментом стратегічного контролінгу є *метод модерації*, адже для прийняття вчасних, ефективних рішень необхідні управлінці з відповідним рівнем компетенції. Загалом даний інструментарій використовувати доцільно за та-

ких умов: необхідність поєднання професійних знань працівників декількох відділів; наявність різнопланових бачень проблеми; необхідність раптового усунення проблемних зон; складність проблеми, що потребує колективного обговорення; зіставлення стратегічних планів, що потребує командної роботи.

Провівши детальний аналіз інструментів стратегічного контролінгу, вважаємо за доцільне виділити їх переваги та недоліки для подальшого впровадження у виробничо-господарську діяльність підприємства (табл. 3).

На основі проведеного аналізу інструментарію стратегічного контролінгу з виділенням переваг і недоліків окремо взятого інструменту, на нашу думку, для здійснення стратегічного контролінгу на великих машинобудівних підприємствах доцільно використовувати SWOT-аналіз, Balanced Scorecard, аналіз стратегічних розривів та аналіз потенціалів.

Зокрема, SWOT-аналіз відіграє важливе значення для здійснення стратегічного планування, оскільки це завжди ефективний, доступний, маловитратний засіб оцінки рівня управління на підприємстві. Він дозволяє систематизувати проблемні ситуації; встановити структуру ресурсів, на які слід звернути увагу при вдосконаленні діяльності та розвитку підприємства на перспективу; відстежувати загальний стан зовнішнього бізнес-середовища; виділяти і використовувати нові потенційні можливості швидше, ніж конкуренти; обрати оптимальний напрям розвитку та уникати потенційних небезпек; відповідає за прийняття зважених управлінських рішень, що є запорукою успішної діяльності.

У свою чергу, збалансована система показників (Balanced Score Card) дозволяє здійснювати стратегічне управління на основі вибору показників, що дають змогу врахувати всі аспекти діяльності підприємства за обраною стратегією. Відповідно, використання даного інструменту допомагає підприємству вирішувати такі ключові проблеми, як: ефективне оцінювання результатів діяльності та успішна реалізація обраної стратегії.

Управління процесом формування стратегічного потенціалу підприємства в умовах нестабільності та непередбачуваності подій є надзвичайно важливим, адже дає змогу проаналізувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та передбачити наявність потенційних загроз і можливостей їх усунення.

Ми вважаємо, що використання даних інструментів комплексно у ході здійснення стратегічного контролінгу дозволить підвищити ефективність управлінських рішень, тим самим забезпечити довгострокове функціонування підприємства, незважаючи на невизначеність та неоднозначність зовнішнього середовища.

ВИСНОВКИ

Отже, досліджуючи теоретичне підґрунтя застосування інструментарію стратегічного контролінгу на підприємстві, нами було встановлено сутність стратегічного контролінгу та наведено зміст його функціональних завдань. Відповідно, на основі аналізу та оцінки сучасного інструментарію стратегічного контролінгу

Переваги та недоліки інструментів стратегічного контролінгу, які використовуються в сучасних умовах

Інструмент	Переваги	Недоліки
1	2	3
SWOT-аналіз	Дозволяє виявити маркетингові можливості, які відповідають ресурсам підприємства; допомагає визначити маркетингові загрози і розробити заходи щодо їх знешкодження; дає змогу виявити сильні сторони підприємства та зіставити їх з ринковими можливостями; дозволяє визначити слабкі сторони підприємства та розробити стратегічні напрями для їх подолання; дає змогу виявити конкурентні переваги підприємства	Необхідно ретельно визначити сферу SWOT-аналізу; варто чітко зрозуміти відмінності між його елементами; потрібно бути об'єктивним і використовувати різносторонню інформацію
Balanced Scorecard («збалансована система показників»)	Дозволяє використовувати фінансові та нефінансові індикатори; дає можливість змінити стратегію до рівня оперативних планів та впровадити її, узгоджуючи з наявними на підприємстві системами управління, планування та мотивації; дає змогу перевести стратегію на операційний рівень та довести конкретні завдання до працівників, що забезпечує досягнення стратегічних цілей	Відсутність чіткої послідовності визначення ключових показників та їх деталізації; відсутність індикаторів, які б могли сигналізувати щодо необхідності коригування цілей; брак працівників, що володіють достатніми знаннями для оцінювання перспектив діяльності підприємства; складність і трудомісткість впровадження
Аналіз потенціалу	Дає змогу здійснити об'єктивну оцінку ресурсного потенціалу та фінансового стану підприємства та факторів, що визначають збільшення його конкурентного потенціалу; дозволяє виявити чинники і причини наявного стану справ та отриманих результатів; дає змогу здійснити підготовку та обґрунтування прийнятих управлінських рішень; дозволяє виявити резерви задля поліпшення і збільшення конкурентного потенціалу підприємства	Інформаційний дефіцит, що спричиняє брак знань про поточний і прогнозований стан ринку; необхідність високих витрат зусиль і ресурсів для орієнтації на ринку, пошуку платоспроможних покупців і постачальників товарів; неготовність малих підприємств до зміни попиту, появу на ринку якісної конкурентної продукції
Strategy Maps (стратегічні карти)	Дає розуміння логіки ведення бізнесу в довгостроковому аспекті, що необхідно для досягнення успіху на ринку; служить інструментом як стратегічного, так і операційного контролю; допомагає у найкращий спосіб довести інформацію про положення і стратегічні плани підприємства до всіх його працівників, що дозволяє забезпечити його конкурентоспроможність; являє собою ефективний спосіб документування та контролю, що забезпечує найбільш швидке досягнення поставлених цілей і реалізацію місії підприємства	Висока вартість проекту запровадження та використання моделі; трудомісткість використання моделі; значна тривалість проекту запровадження
Activity-Based Costing («система розподілу непрямих витрат»)	Дає можливість точно визначити витрати на невикористані потужності для періодичного їх списання на витрати періоду; дозволяє значно заощадити витрати на оплату праці персоналу; дає змогу отримати інформацію щодо прибутковості або збитковості роботи підприємства; дозволяє отримати більше інформації для управління витратами, прийняття обґрунтованих управлінських рішень стратегічного планування; оперує показниками нефінансового характеру, в основному вимірників обсягу виробництва і визначення виробничих потужностей підприємства	Вимагає великих витрат часу, зусиль, що пов'язано з навчанням персоналу, збором даних як при впровадженні системи, так і при її використанні; система обтяжлива для підприємств-виробників у зв'язку з наявністю довгих і складних продуктивних ланцюгів; існує небезпека отримання надміру деталізованої ефективності роботи підприємства, що може призвести до інформаційного перевантаження підприємства; для методу ABC необхідний більш бюрократичний режим, ніж для традиційних методів
Портфельний аналіз	Являє собою диференційний підхід до розробки стратегії залежно від різних напрямків діяльності; є основою для аналізу взаємодії між різними напрямками діяльності; дає змогу достатньо просто, наочно та зрозуміло представити результати аналізу; дозволяє здійснити більш детальний аналіз привабливості ринку та конкурентоздатності підприємства	Недостатній набір оцінювальних факторів; неможливість об'єктивного визначення конкурентоздатності підприємства; неврахування можливості активного впливу підприємства на зовнішнє середовище; відсутність чітких рекомендацій

1	2	3
ABC (Activity Based Costing)	Дозволяє приймати аргументовані рішення по відношенню до: цінової політики, товарної політики, зменшення витрат, оцінки вартості операцій	Висока трудомісткість та значні витрати на впровадження методу на підприємстві; вимагає високовартісного відповідного програмного забезпечення; потребує значних витрат часу
Бенчмаркінг	Дозволяє здійснювати безперервне поліпшення всіх процесів життєвого циклу продукції; визначає області, в яких поліпшення якості принесе найбільш значущі результати; дає змогу встановити стандарти там, де накопичено та визначено найкращий досвід; дає змогу здійснити адаптацію та застосування отриманих методів і досвіду з метою приведення бізнесу у відповідність до стандартів	Необхідна сильна теоретична підготовка; потреба створення власної стратегії обміну інформацією на підприємстві; важкість одержання необхідної для аналізу надійної інформації; потреба творчого підходу
Функціонально-вартісний аналіз	Дає змогу визначити рівень виконання різних процесів на підприємстві; дозволяє обґрунтувати вибір технології реалізації бізнес-плану; дає змогу провести аналіз функцій, які виконуються підрозділами підприємства; забезпечує високу якість продукції; дає змогу проаналізувати поліпшення результатів діяльності підприємства	Надмірна деталізація процесу опису функцій та водночас складність моделі обліку, що говорить про проблему адаптації до реальних умов; недооцінка етапу збору даних стосовно джерел витрат по функціях; якісна реалізація методу потребує спеціальних програмних засобів; зміни, що вносяться до моделі, не відповідають швидкості організаційних змін

з виділенням основних переваг і недоліків ми вважаємо за доцільне впроваджувати на великих промислових підприємствах комплексно такі інструменти, як: SWOT-аналіз, Balanced Scorecard, аналіз стратегічних розривів та аналіз потенціалів, що дозволить вчасно ідентифікувати проблемні зони та використовувати наявний потенціал з мінімальними витратами ресурсів та максимально можливим позитивним ефектом у рамках обраної підприємством стратегії. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Анискин Ю. П.** Планирование и контроллинг : учебник / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. – М. : Омега, 2003. – 280 с.
- 2. Долинская Р. Г.** Контроллинг в действии : учебное пособие / Р. Г. Долинская, В. А. Мищенко. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 472 с.
- 3. Иванова В. Й.** Контролінг : навчальний посібник / В. Й. Иванова, К. В. Яковенко, В. В. Томах. – Х. : ВД «НЖЕК», 2011. – 136 с.
- 4. Семенов Г. А.** Удосконалення управління промисловими підприємствами на засадах контролінгу : монографія / Г. А. Семенов, О. В. Козуб / Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – 215 с.
- 5. Барабаш Ю. О.** Методологія стратегічного та оперативного контролінгу / Ю. О. Барабаш // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Випуск 2. – С. 33–38.
- 6. Баталов Д. А.** Методы и инструменты оперативного и стратегического контроллинга / Д. А. Баталов, М. С. Рябынцева // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 67(03). – С. 1–8.
- 7. Біляр А. І.** Стратегічні карти як інструмент реалізації стратегії / А. І. Біляр // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – № 7 (25). – С. 83–91.
- 8. Васильев П. Л.** Механизм стратегического контроллинга в управлении конкурентоспособностью предприятия / П. Л. Васильев // Современные исследования социальных проблем. – 2014. – № 4(36).

9. Маслак О. І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // Регіональна економіка. – 2012. – №12. – С. 91–97.

10. Осипчук Н. В. Контроллинг и его место в системе менеджмента / Н. В. Осипчук // Вестник Брестского государственного технического университета. Экономика. – 2013. – № 3. – С. 88–90.

11. Пшинокова И. В. Систематизация функций стратегического и оперативного контроллинга / И. В. Пшинокова, О. И. Игнатъева // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013. – № 5 (154). – С. 122–125.

12. Русановська О. А. Систематизація методів та інструментів оперативного контролінгу на підприємстві / О. А. Русановська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 789 : Логістика. – С. 142–151.

13. Ходзицька В. В. Стратегічний контролінг як методичний інструментарій стратегічного управління витратами / В. В. Ходзицька // Облік і фінанси. Економіка та менеджмент. – 2014. – № 4 (66). – С. 146–153.

14. Чувашилова М. В. Инструментарий контроллинга промышленного предприятия / М. В. Чувашилова // Современные исследования социальных проблем. – 2013. – № 1(21).

15. Шляхта О. М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства / О. М. Шляхта // Економічний простір. – 2012. – № 68. – С. 301–309.

Науковий керівник – Малярець Л. М., доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри вищої математики та економіко-математичних методів Харківського національного економічного університету ім. Семена Кузнеця

REFERENCES

- Aniskin, Yu. P., and Pavlova, A. M. *Planirovanie i kontrolling* [Planning and controlling]. Moscow: Omega, 2003.
- Barabash, Yu. O. "Metodolohiia stratehichnoho ta operatyvnoho kontrolinhu" [Methodology of strategic and operational controlling]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 2 (2012): 33–38.

Batalov, D. A., and Riabyntseva, M. S. "Metody i instrumenty operativnogo i strategicheskogo kontroliinga" [Methods and tools of operational and strategic controlling]. *Nauchnyy zhurnal Kub-GAU*, no. 67 (03) (2011): 1-8.

Biliar, A. I. "Stratehichni karty yak instrument realizatsii stratehii" [Strategic maps as a tool to implement the strategy]. *Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik i finansy»*, no. 7 (25) (2010): 83-91.

Chuvashilova, M. V. "Instrumentariy kontroliinga promyshlennogo predpriyatiya" [Instrumentation controlling industrial enterprise]. *Sovremennye issledovaniya sotsialnykh problem*, no. 1 (21) (2013).

Dolinskaya, R. G., and Mishchenko, V. A. *Kontroliing v deystvii* [Controlling in action]. Kharkiv: ID «INZhEK», 2008.

Ivanova, V. I., Yakovenko, K. V., and Tomakh, V. V. *Kontroliinh* [Controlling]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011.

Khodzytska, V. V. "Stratehichni kontroliinh yak metodychni instrumentarii stratehichnoho upravlinnia vytratamy" [Strategic controlling as methodological tools of strategic cost management]. *Oblik i finansy. Ekonomika ta menedzhment*, no. 4 (66) (2014): 146-153.

Maslak, O. I., and Kviatkovska, L. A. "Osnovni etapy otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva" [The main stages of evaluating potential strategic enterprises]. *Rehionalna ekonomika*, no. 12 (2012): 91-97.

Osipchuk, N. V. "Kontrolling i ego mesto v sisteme menedzhmenta" [Controlling and its place in the management system]. *Vestnik Brestskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ekonomika*, no. 3 (2013): 88-90.

Pshinokova, I. V., and Ignateva, O. I. "Sistematzatsiya funktsiy strategicheskogo i operativnogo kontroliinga" [Ordering of functions of strategic and operational controlling]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 5 (154) (2013): 122-125.

Rusanovska, O. A. "Systematzatsiia metodiv ta instrumentiv operativnoho kontroliinh na pidpriemstvi" [Organizing methods and tools of operative controlling in the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnikha»*, no. 789 (2014): 142-151.

Semenov, H. A., and Kozub, O. V. *Udoskonalennia upravlinnia promyslovymy pidpriemstvamy na zasadakh kontroliinh* [Improvement of industrial enterprises on the basis of controlling]. Zaporizhzhia, 2011.

Shliakhta, O. M. "SWOT-analiz yak instrument stratehichnoho menedzhmentu pidpriemstva" [SWOT-analysis as a tool for strategic management of the company]. *Ekonomichniy prostir*, no. 68 (2012): 301-309.

Vasilev, P. L. "Mekhanizm strategicheskogo kontroliinga v upravlenii konkurentosposobnostyu predpriyatiya" [The mechanism of strategic controlling in the management of competitiveness of the enterprise]. *Sovremennye issledovaniya sotsialnykh problem*, no. 4 (36) (2014).

УДК 658:001.330

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В КОРПОРАЦІЯХ

© 2015 БУТЕНКО Н. Ю.

УДК 658:001.330

Бутенко Н. Ю. Управление знаниями в корпорациях

У сучасних умовах знання стають найважливішим ресурсом організації. Специфіка знань як об'єкта управління обумовлює багато проблем, з якими зіштовхуються організації. Багаторівнева структура управління знаннями в корпораціях створює необхідність диференціації підходів до використання методів та конкретних заходів управління. Умовою формування корпоративних знань є формалізація індивідуальних знань та збереження їх у певному форматі. У процесі управління знаннями в корпораціях можна виокремити теоретичні, методичні та практичні проблеми, які пов'язані з відсутністю узгодженого теоретичного підґрунтя управління знаннями в корпораціях; з недосконалістю механізмів формування, накопичення, передачі та використання організаційного знання та з відсутністю системного підходу до процесу управління знаннями в корпораціях.

Ключові слова: організаційні знання, види знань в організації, управління знаннями, рівні управління, інтереси стейкхолдерів.

Бібл.: 9.

Бутенко Наталія Юрївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: pux_box@voliacable.com

УДК 658:001.330

Бутенко Н. Ю. Управление знаниями в корпорациях

В современных условиях знания становятся важнейшим ресурсом организаций. Специфика знаний как объекта управления обуславливает множество проблем, с которыми сталкиваются организации. Многоуровневая структура управления знаниями в корпорациях создает необходимость дифференциации подходов к использованию методов и конкретных приемов управления. Условием формирования корпоративного знания является формализация индивидуального знания и сохранение его в определенном формате. В процессе управления знаниями в корпорациях можно выделить теоретические, методические и практические проблемы, которые связаны с отсутствием единства в теоретических аспектах управления знаниями; с несовершенством механизмов формирования, накопления, передачи и использования знаний и с отсутствием системного подхода в процессе управления знаниями в корпорациях.

Ключевые слова: организационные знания, виды знаний в организации, управление знаниями, уровни управления, интересы стейкхолдеров.

Библ.: 9.

Бутенко Наталья Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

E-mail: pux_box@voliacable.com

UDC 658:001.330

Butenko N. Yu. Knowledge Management in Corporations

In modern conditions, knowledge becomes a vital resource for organizations. The specificity of knowledge as management object causes a multitude of problems facing an organization. Multi-level structure of knowledge management in corporations generates the need for differentiated approaches to the use of methods and particular techniques of management. A condition of formation of corporate knowledge is a formalization of individual knowledge, which is saved in the specified format. In the process of knowledge management in corporations one can allocate the theoretical, methodological and practical problems related to the lack of unity in the theoretical aspects of knowledge management; to the imperfection mechanisms for creating, accumulating, transferring and using knowledge, and the absence of a systematic approach in the process of knowledge management in corporations.

Key words: organizational knowledge, types of knowledge in organization, knowledge management, levels of management, interests of stakeholders.

Bibl.: 9.

Butenko Nataliia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: pux_box@voliacable.com

Batalov, D. A., and Riabyntseva, M. S. "Metody i instrumenty operativnogo i strategicheskogo kontrollinga" [Methods and tools of operational and strategic controlling]. *Nauchnyy zhurnal Kub-GAU*, no. 67 (03) (2011): 1-8.

Biliar, A. I. "Stratehichni karty yak instrument realizatsii stratehii" [Strategic maps as a tool to implement the strategy]. *Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik i finansy»*, no. 7 (25) (2010): 83-91.

Chuvashilova, M. V. "Instrumentariy kontrollinga promyshlennogo predpriyatiya" [Instrumentation controlling industrial enterprise]. *Sovremennye issledovaniya sotsialnykh problem*, no. 1 (21) (2013).

Dolinskaya, R. G., and Mishchenko, V. A. *Kontrolling v deystvii* [Controlling in action]. Kharkiv: ID «INZhEK», 2008.

Ivanova, V. I., Yakovenko, K. V., and Tomakh, V. V. *Kontrolinh* [Controlling]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011.

Khodzytska, V. V. "Stratehichniy kontrolinh yak metodychniy instrumentarii stratehichnoho upravlinnia vytratamy" [Strategic controlling as methodological tools of strategic cost management]. *Oblik i finansy. Ekonomika ta menedzhment*, no. 4 (66) (2014): 146-153.

Maslak, O. I., and Kviatkovska, L. A. "Osnovni etapy otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva" [The main stages of evaluating potential strategic enterprises]. *Rehionalna ekonomika*, no. 12 (2012): 91-97.

Osipchuk, N. V. "Kontrolling i ego mesto v sisteme menedzhmenta" [Controlling and its place in the management system]. *Vestnik Brestskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ekonomika*, no. 3 (2013): 88-90.

Pshinokova, I. V., and Ignateva, O. I. "Sistematzatsiya funktsiy strategicheskogo i operativnogo kontrollinga" [Ordering of functions of strategic and operational controlling]. *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 5 (154) (2013): 122-125.

Rusanovska, O. A. "Systematyzatsiia metodiv ta instrumentiv operativnoho kontrolinhu na pidpriemstvi" [Organizing methods and tools of operative controlling in the enterprise]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnikha»*, no. 789 (2014): 142-151.

Semenov, H. A., and Kozub, O. V. *Udoskonalennia upravlinnia promyslovymy pidpriemstvamy na zasadakh kontrolinhu* [Improvement of industrial enterprises on the basis of controlling]. Zaporizhzhia, 2011.

Shliakhta, O. M. "SWOT-analiz yak instrument stratehichnoho menedzhmentu pidpriemstva" [SWOT-analysis as a tool for strategic management of the company]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 68 (2012): 301-309.

Vasilev, P. L. "Mekhanizm strategicheskogo kontrollinga v upravlenii konkurentosposobnostyu predpriyatiya" [The mechanism of strategic controlling in the management of competitiveness of the enterprise]. *Sovremennye issledovaniya sotsialnykh problem*, no. 4 (36) (2014).

УДК 658:001.330

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В КОРПОРАЦІЯХ

© 2015 БУТЕНКО Н. Ю.

УДК 658:001.330

Бутенко Н. Ю. Управление знаниями в корпорациях

У сучасних умовах знання стають найважливішим ресурсом організації. Специфіка знань як об'єкта управління обумовлює багато проблем, з якими зіштовхуються організації. Багаторівнева структура управління знаннями в корпораціях створює необхідність диференціації підходів до використання методів та конкретних заходів управління. Умовою формування корпоративних знань є формалізація індивідуальних знань та збереження їх у певному форматі. У процесі управління знаннями в корпораціях можна виокремити теоретичні, методичні та практичні проблеми, які пов'язані з відсутністю узгодженого теоретичного підґрунтя управління знаннями в корпораціях; з недосконалістю механізмів формування, накопичення, передачі та використання організаційного знання та з відсутністю системного підходу до процесу управління знаннями в корпораціях.

Ключові слова: організаційні знання, види знань в організації, управління знаннями, рівні управління, інтереси стейкхолдерів.

Бібл.: 9.

Бутенко Наталія Юрївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)

E-mail: pux_box@voliacable.com

УДК 658:001.330

UDC 658:001.330

Бутенко Н. Ю. Управление знаниями в корпорациях

Butenko N. Yu. Knowledge Management in Corporations

В современных условиях знания становятся важнейшим ресурсом организаций. Специфика знаний как объекта управления обуславливает множество проблем, с которыми сталкиваются организации. Многоуровневая структура управления знаниями в корпорациях создает необходимость дифференциации подходов к использованию методов и конкретных приемов управления. Условием формирования корпоративного знания является формализация индивидуального знания и сохранение его в определенном формате. В процессе управления знаниями в корпорациях можно выделить теоретические, методические и практические проблемы, которые связаны с отсутствием единства в теоретических аспектах управления знаниями; с несовершенством механизмов формирования, накопления, передачи и использования знаний и с отсутствием системного подхода в процессе управления знаниями в корпорациях.

In modern conditions, knowledge becomes a vital resource for organizations. The specificity of knowledge as management object causes a multitude of problems facing an organization. Multi-level structure of knowledge management in corporations generates the need for differentiated approaches to the use of methods and particular techniques of management. A condition of formation of corporate knowledge is a formalization of individual knowledge, which is saved in the specified format. In the process of knowledge management in corporations one can allocate the theoretical, methodological and practical problems related to the lack of unity in the theoretical aspects of knowledge management; to the imperfection mechanisms for creating, accumulating, transferring and using knowledge, and the absence of a systematic approach in the process of knowledge management in corporations.

Ключевые слова: организационные знания, виды знаний в организации, управление знаниями, уровни управления, интересы стейкхолдеров.

Key words: organizational knowledge, types of knowledge in organization, knowledge management, levels of management, interests of stakeholders.

Библ.: 9.

Bibl.: 9.

Бутенко Наталья Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)

Butenko Nataliia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: pux_box@voliacable.com

E-mail: pux_box@voliacable.com

Під управлінням знаннями розуміють процес, у ході якого свідомо створюється, структурується й використовується база даних корпорації. Щоб управляти знаннями, необхідно чітко усвідомлювати таке: які знання потрібні корпорації зараз і які будуть потрібні в майбутньому; хто в корпорації має знання; де вони зберігаються; як забезпечується обмін знаннями; як знання створюються; як вони передаються; як вони поновлюються; хто ще їх потребує; як організований доступ до знань, що зберігаються; які з них мають найбільшу цінність; скільки коштують всі ці знання; чи використовуються вони там і тоді, де й коли повинні використовуватися.

Важливо звернути увагу на стратегічну спрямованість менеджменту знань, оскільки його розвиток і впровадження визначають майбутнє організації, формування її організаційної культури, використання нових моделей поведінки на ринку і конкуренції. Основною ж метою системи управління знаннями є трансформація окремих частин інформації як організованого набору даних в знання, як сукупність закріплених у свідомості та мисленні фактів дійсності, що відносяться до тієї або іншої сфери діяльності.

Програмне управління знаннями стає провідною діяльністю менеджменту в організаціях, а формування системного підходу та використання стратегічного управління знаннями визначають конкурентоспроможність організації. У сучасних умовах намітилося зрушення від внутрішньої спрямованості управління знаннями, пов'язаної з традиційною концепцією інноваційного менеджменту, що має справу переважно із внутрішньокорпоративними НДДКР, до зовнішньої спрямованості, що містить у собі маркетинг, взаємодію із клієнтами, бенчмаркінг, обмін інформацією із зовнішніми контрагентами.

Проблема впровадження концепції управління знаннями в стратегічний процес є багатогранною та на сьогодні майже невичерпною як у науковому, так і в прикладному аспектах. Незважаючи на активну розробку теоретико-методологічних засад менеджменту знань (у т. ч. у напрямках уточнення та уніфікації понятійно-категоріального апарату, виявлення джерел знань та створення дієвих механізмів управління ними на підприємствах і в організаціях), залишаються дискусійними питання організації системи управління знаннями на підприємстві, визначення критеріїв успішності (або неуспішності) управління знаннями, формування архітекτονіки, а також «кортежу переваг» знань підприємств з «виходом» на формування стратегічних компетенцій тощо. Проте не можна не визнати, що концепція управління знаннями в корпораціях є сьогодні невід'ємною складовою стратегічного процесу, та її впровадження створює об'єктивні передумови для набуття стійких конкурентних переваг, що особливо важливо за умов непередбачуваних змін ринкового середовища. Таким чином, можна цілком впевнено говорити про те, що в сучасних корпораціях впровадження, підтримання та розвиток системи управління знаннями, де головний акцент робиться на персонал та активізацію людських ресурсів, створює міцне підґрунтя для ефективного перетворення інформації, якою володіє кожний окремих

співробітник компанії, у стратегічний нематеріальний актив корпорації (специфічні, унікальні, рідкісні знання), який і буде ключовим фактором успіху у конкурентній боротьбі в умовах розвитку «нової» економіки. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання визначення особливостей управління знаннями в корпораціях, рівнів, що мають охоплювати цю систему, ідентифікація зацікавлених і залучених до процесу управління знаннями груп стейкхолдерів. Це означає необхідність подальшого розвитку загальної концепції управління знаннями в корпораціях.

Сьогодні вітчизняна й закордонна теорія й практика мають у розпорядженні різні підходи й методи управління, що використовуються для рішення завдань розвитку інтелектуального капіталу в цілому й управління знаннями зокрема. Дослідженням і розробкам в галузі управління знаннями присвячені роботи Б. З. Мільнера, У. Буковіча, Р. Уільямса, І. Нонака, Х. Такеучі, П. Сенге, Т. Стюарта, М. К. Румізен, К. Ніоелла, Д. Сміта, А. Пруссака, А. І Каптерева, Л. Черняка, І. Хмелькова, А. І. Федулової, М. А. Ярушиної, М. А. Женчура та ін.

Сучасний стан у галузі управління знаннями можна охарактеризувати, з одного боку, підвищеним інтересом бізнесу та, з іншого боку, відсутністю розробленої й перевіреної практикою цілісної системи, зумовленою різноманіттям підходів, методів, технологій управління знаннями, що пропонуються у закордонній та вітчизняній літературі.

В Україні розвиток теорії та практики управління знаннями має свої особливості. Недолік інформації про основи теорії й практики управління знаннями часто призводить до неоднозначності трактувань основних понять (під управлінням знаннями розуміють різні поняття й процеси, або не пов'язані з ним, або такі, що належать до нього як складові елементи). До управління знаннями відносять процеси, пов'язані або тільки з розвитком інформаційних технологій, у тому числі схем для оптимізації документообігу, зберігання інформації і її пошуку, або тільки з підвищенням кваліфікації персоналу тощо.

Незважаючи на значну кількість проведених досліджень, багато теоретичних, методологічних і методичних аспектів здійснення процесу управління знаннями розкриті не повною мірою. Існуючий понятійний апарат не уніфікований і характеризується розпливчастістю термінології. Відсутність системного підходу до процесу управління знаннями в корпораціях та практичних рекомендацій з оцінки результативності даного процесу призводить до зниження ефективності системи управління в цілому, оскільки застосовувані інструменти не забезпечують збалансованого організаційного розвитку корпорацій.

Таким чином, дослідження особливостей управління знаннями і створення системи управління знаннями в корпораціях різного типу являє собою актуальне для науки й практики завдання.

Метою цієї статті є визначення проблем методологічного та практичного характеру в процесі управління знаннями в корпораціях як суб'єктах господарювання.

Як гіпотеза загального дослідження висувається припущення про безпосередній зв'язок ефективності діяльності корпорації з процесами управління знаннями, що, своєю чергою, може служити інструментом узгодження конфліктів інтересів між різними групами стейкхолдерів.

Американська рада з продуктивності та якості відносить до управління знаннями досить широке коло видів діяльності, серед яких: обґрунтування загальної стратегії бізнесу, розповсюдження передового досвіду, навчання персоналу, отримання знань про клієнтів, управління інтелектуальними ресурсами, формування та впровадження широкого спектра інновацій тощо.

За визначенням Д. Е. О'Лірі, менеджмент знань являє собою встановлений в корпорації порядок роботи з інформаційними ресурсами для полегшення доступу до знань і повторного їх використання за допомогою сучасних інформаційних технологій. Звідси одна з основних цілей корпоративного менеджменту: зробити знання доступними й такими, що можна використовувати повторно на усіх рівнях корпорації. На думку російського дослідника К. Чернікова [7, с. 14–18], управління знаннями можна визначити як «розробку та впровадження процесів накопичення, кодифікації, представлення у доступній формі та використання наявних відкритих знань, а також утворення нових; розробку та впровадження процесів пошуку, кодифікації та використання прихованих знань».

Деякі автори [1, с. 18–24] наголошують на необхідності включення в систему управління знаннями складових щодо захисту знань, оновлення та розвитку знань, а також інтеграції накопичених і нових знань. В основу ж управління знаннями покладено процес формування знань, що означає виявлення інформаційних джерел, отримання інформації від них, вивчення, структурування і трансформацію інформації в знання, а також їх відтворення. Управління знаннями розглядається також як відносно новий (розповсюджується з кінця 20 століття) напрям у менеджменті та як напрям в інформатиці для підтримки процесів утворення, розповсюдження, обробки та використання знань усередині організації [4, с. 18].

Таким чином, можна говорити про наявність двох основних підходів до визначення управління знаннями, а саме: 1) підхід, який покладає в основу розвиток і використання інформаційних технологій; 2) підхід, який закладає в основу організаційні аспекти створення конкурентних переваг на базі організаційних знань.

Головна мета управління знаннями – це створення нових і могутніших конкурентних переваг шляхом досягнення «цілей організації за рахунок формування передумов для свідомої, фахової діяльності усіх підсистем корпорації щодо визначених напрямків розвитку, а також створення інформаційної бази забезпечення цієї діяльності» [8, с. 157].

Досвід роботи провідних світових та вітчизняних підприємств засвідчує, що ефективність системи управління знаннями напряму впливає на успішність розвитку підприємства, підтвердженням чому виступає все-світньо відома система збалансованих показників (BSC).

Однією з невід'ємних складових цієї системи є проєкція «навчання та розвиток», в основі якої – показники навчання та розвитку персоналу підприємства. Поступово концепція управління знаннями набуває практичних обрисів у системі управління сучасними організаціями та сприяє формуванню конкретних результатів на шляху забезпечення конкурентоспроможності та успішності розвитку вітчизняних корпорацій.

Взагалі система управління знаннями поєднує багато складових, взаємна узгодженість яких суттєво впливає на результати управлінської діяльності.

Управління знаннями охоплює такі компоненти: стимулювання приросту знань; відбір й акумулювання значимих відомостей із зовнішніх стосовно даної організації джерел; збереження, класифікація, трансформація, забезпечення доступності знань; поширення й обмін знань, у тому числі в межах організації; використання знань у ділових процесах, у тому числі в процесі прийняття рішень; втілення знань у продуктах, послугах, документах, базах даних і програмному забезпеченні; оцінка знань, вимір і використання нематеріальних активів організації; захист знань.

Треба також розуміти, що управління знаннями не може існувати само по собі, окремо від інших гілок менеджменту та інших видів діяльності в організації. Але як саме відбувається взаємодія різних рівнів управління в цілому та управління знаннями, залишається недоопрацьованим питанням. На шляху впровадження системи управління знаннями в організації постають різні перешкоди, які потребують особливих підходів до їх вирішення. Ці складнощі обумовлені багатьма чинниками системи управління знаннями. Передусім до них можна віднести об'єктивно-суб'єктивну складову управління знаннями та особливості об'єкта управління.

Специфіка знань як об'єкта управління обумовлює безліч проблем, з якими зіштовхується організація, навіть за умов цілеспрямованої управлінської діяльності. Кожен крок управління знаннями в корпорації містить у собі безліч технологічних підходів, пов'язаних з неоднорідністю знань, а також з особливостями носіїв, споживачів і користувачів знань – конкретних працівників. Така множинна система змінних у кожній організації й у кожен проміжок часу обумовлює необхідність створення мобільної системи управління знаннями та використання системного підходу до управління знаннями в корпораціях.

Предмет управління знаннями є настільки детальним, що вимагає спеціального підходу до стратегії та структури організації, системи комунікацій та персональної політики. Реалізація цієї діяльності також передбачає формування нових навичок і вмій, як у керівництва, так і у окремих співпрацівників.

Управління знаннями організації ідентифікують за такими рівнями [6, с. 167]:

- 1) окремих індивідуумів (особистий);
- 2) здійснення певних функцій у процесі виробництва та реалізації продукції (функціональний);
- 3) співтовариств (проектних груп) організації (проблемно-цільовий);

- 4) організації (стратегічний);
- 5) міжорганізаційний (зовнішній аспект).

Але така класифікація, на наш погляд, охоплює декілька критеріальних підходів і потребує уточнення для практичного використання.

Формування знань в корпораціях відбувається на індивідуальному (особистісному), груповому та корпоративному рівнях. Можна також виокремити ще один, специфічний для корпорацій рівень – рівень стейкхолдерів. Такий розподіл обумовлений методами, термінами, тривалістю та підходами у формуванні знань, а також суб'єктом, що використовує їх. Різниця пов'язана також зі специфічними групами знань та підходами до управління такими знаннями.

Важливою складовою організаційних знань є ті знання, що знаходяться у свідомості певної людини – співробітники організації не є власністю організації. За оцінками фахівців, 42% загальних корпоративних знань становить інтелект персоналу, який ніяк не зафіксований на матеріальних носіях інформації [3, с. 36–42]. Тому суттєвого значення в системі управління знаннями набуває задача вилучення користі саме з цієї категорії знань – неформалізованих, а іноді й неусвідомлених, знань. Саме ця складова системи менеджменту знань є важливою для формування організації, що здатна навчатися. Крім того, на формалізовані та приведені в систему знання організації може пред'явити права власності, також з'являється можливість обмінюватися або продавати такі знання незалежно від їх першоутворювачів.

Нові знання набуваються в процесі навчання окремих осіб, навчання підрозділів і навчання організації в цілому. При цьому базовим процесом є процес перетворення індивідуальних знань в організаційні знання. Саме процес створення організаційних знань є основою управління знаннями. Найбільш відомою моделлю, що відображає процеси створення знань, є модель (SECL), розроблена І. Нонака та Г. Такеучі [5], згідно з якою відбуваються чотири перетворення явних і прихованих знань: соціалізація; екстерналізація; комбінація та інтерналізація.

Взагалі ж знання для корпорації є економічно доцільним тільки в тому випадку, коли воно може зробити свій внесок у досягнення цілей, тобто у формуванні відповідних компетенцій, які передують функціональному поведженню виконавців. Носії знань здатні перетворити знання в конкретні дії, або мають уяву про те, що саме інші особи за допомогою цих знань можуть здійснити цілеспрямовані дії. З точки зору ресурсної теорії фірма розглядається як організація, що здатна навчатися, коли вдосконалює свої можливості із урахуванням досвіду. Така організація кодифікує знання своїх співробітників, перетворюючи «приховані» знання у «відкриті» знання організації. Чим краще здійснюється цей процес і чим краще відбувається передача знань по підрозділах, тим більші переваги підприємства, тим більше його «динамічні здібності» [2, с. 17–21].

Практично кожна сучасна організація формує власну інформаційну базу про сфери бізнесу, а також має певний досвід щодо її створення, організації та використання.

Зовнішній аспект управління знаннями організації полягає в пошуку знань, необхідних для досягнення стратегічних цілей у зовнішньому середовищі. Можливими шляхами реалізації цього процесу є пряме придбання інтелектуальних активів і пошук можливостей у накопиченні та розвитку знань шляхом стратегічного партнерства. Організація може розвивати партнерські відносини на підставі спільної діяльності, що дозволяє використовувати знання та спільно виходити на ринок (поєднання технологічних знань і знання ринку, маркетингові знання). У результаті виникає особливий вид знань – міжорганізаційний і, відповідно, інтелектуальні активи, що мають більшу вартість порівняно з вартістю знань окремих організацій – учасників альянсів, кластерів, мереж. Цей процес передбачає також пошук можливих партнерів, співконкурентів, визначення сфер можливої синергії знань. Співконкуренція – форма співпраці між фірмами-конкурентами в нових сферах діяльності, що не розвинені, але мають потужний потенціал для розвитку. У цьому випадку конкуренція на даному етапі розвитку є не вигідною, учасники ринку розуміють, що метою такої співпраці є відкриття нових ринків.

Основою синергії знань між організаціями є загальні для всіх організацій цінності та цілі. Ще одним аспектом цього рівня управління знаннями є пошук варіантів співпраці та взаємовідносин із клієнтами, утворення каналів пересування інформації в напрямку клієнтів та у зворотному напрямку, залучення клієнтів до процесів розвитку та покращення продуктів та послуг.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи, можна зробити висновок про те, що для забезпечення сталого розвитку корпорації велике значення мають, як формалізовані, так і неформалізовані знання. Рівень запровадження інноваційних процесів, якість виконання робіт і виготовлення продукції, їх собівартість, конкурентоспроможність корпорації, можливість їх сталого розвитку безпосередньо залежать від рівня використання знань різних типів.

Формування знань у корпораціях відбувається на різних рівнях управління, що, своєю чергою, обумовлює специфіку підходів, методів, термінів, су'єктів управління знаннями.

Переважна кількість знань знаходиться на особистісному рівні їх формування та використання (з подальшою їх диференціацією на усвідомлені та неусвідомлені знання). Ці знання працівники набувають особистісно (до початку і протягом роботи в корпорації) на підставі навчання, підвищення кваліфікації, отримання досвіду, обміну інформацією з іншими виконавцями. Управління цими процесами має відбуватися завдяки формуванню кадрової політики, здійсненню ефективної мотивації працівників, формуванню корпоративної культури, використанню спеціальних заходів.

Формування знань у розрізі окремих груп або співтовариств в організації дозволяє фільтрувати інформацію, узагальнювати в рамках певної проблеми, приділяти увагу співпраці між членами такої групи. Професійне співтовариство являє собою базовий елемент організації.

Вони в рамках організації виникають у процесі рішення специфічних задач, проблем, роботи над проектами, їх існування є притаманним для кожної фірми, враховуючи, насамперед, наявність функціональних сфер організації. Професійні співтовариства володіють особливою «компетенцією» – кластерами навичок і знань [9, с. 337], що є підставою для особливих конкурентних переваг. Формування знань на рівні груп (співтовариств) полягає у визначенні мотиваційних механізмів накопичення і трансформації знань співтовариств у певних галузях, в обміні знаннями із іншими співтовариствами організації та за її межами, визначенні експертів (носіїв) специфічних знань, складанні директорій (довідників) про знання всередині професійних співтовариств, залученні до участі в мережних дискусіях, вне-сенні знань у розвиток організаційної мережі, складанні профілів учасників співтовариства.

Корпоративний рівень формування знань охоплює створення внутрішньої корпоративної документації; загальної бази даних; системи Інтранет; навчальних центрів; організаційної культури, що сприяє та стимулює розвиток знань, дає знанням високу цінність, стимулює обмін знаннями; інфраструктури для підтримки процесів управління знаннями. Корпоративне знання знаходиться в основі знань кожного працюючого в цій корпорації. Корпоративне знання базується на розумінні та досвіді та складає базу для розвитку конкурентних переваг і процесів.

Умовою формування корпоративних знань є формалізація індивідуальних знань та збереження їх у певному форматі. Для забезпечення доступності знань і використання їх на рівні корпорації інтегруються різноманітні технології, такі як: бази та сховища даних знань; електронна пошта; системи управління базами знань; Інтернет-ресурси та Інтранет; браузері, системи пошуку; експертні системи; системи документообігу тощо.

Бази знань корпорації можуть формуватися за різними напрямками стосовно роботи з клієнтами, процесів виробництва чи надання послуг. Найбільшу цінність для генерації знань у межах всієї корпорації мають бази даних для навчання, в яких збирається позитивний досвід вирішення складних ситуацій, можливі шляхи усунення характерних помилок, інформація про дії, що полегшують виконання задач і різноманітні ускладнення.

Удосконалення управління знаннями в корпораціях потребує свідомої системної діяльності на всіх рівнях управління.

На основі проведеного дослідження було визначено основні проблемні зони в теоретичному, методичному та практичному аспектах процесу управління знаннями в корпораціях, які пов'язані:

- ✦ *по-перше*, з усвідомленням і узгодженням змістовних підходів до розуміння сутності та складових процесу управління знаннями в корпораціях; виявленням кола питань, які безпосередньо стосуються менеджменту знань; визначенням рівнів управління знаннями та виявленням складових управлінської діяльності на кожному рівні;

- ✦ *по-друге*, з опрацюванням механізмів формування, накопичення, передачі та використання організаційного знання різного типу;
- ✦ *по-третє*, з розробкою та опрацюванням ефективних методів управління знаннями в корпораціях; з необхідністю формування та запровадження системного підходу в управлінні знаннями в корпораціях; з інтеграцією системи управління знаннями в корпорації в загальну управлінську систему

Складність і різноплановість проблем менеджменту знань обумовлюють необхідність чіткого визначення по кожному рівню управління знаннями в корпораціях всіх складових процесу управління (суб'єкта й об'єкта управління знаннями, методів та інструментів управління, необхідних нормативних документів, підпорядкованості та звітності тощо). При цьому врахування інтересів різних груп стейкхолдерів має зробити процес управління знаннями в корпораціях більш досконалим і результативним. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Балашов Е.** Менеджмент знаний: подход к внедрению / Е. Балашов // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 7.
2. **Гаврилова Т.** Копилка знаний / Т. Гаврилова, Л. Григорьева // Стратегия. – 2005. – № 1. – С. 17–21.
3. **Джанетто К.** Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / К. Джанетто, Э. Уилер / Пер. с англ. Е. М. Пестеревой. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с.
4. **Мартич А.** Через знания – к звездам / Алла Мартич // Управление компанией (Рынок капитала). – 2001. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/hrm/hrm010.html>
5. **Нонака И.** Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Икунджиро Нонака, Хиротака Такеучи / Пер. с англ. А. Трактинский. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011. – 384 с.
6. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
7. **Черников К.** Что такое управление знаниями? / К. Черников // Носорог. – 1999. – № 2. – С. 12–14.
8. **Шершньова З. Є.** Методичні основи формування підсистеми управління знаннями у корпораціях у контексті організаційного розвитку / З. Є. Шершньова, О. В. Іванов // Проблеми економіки. – Харків, 2012. – № 3. – С. 155–161.
9. **Davenport, T. H.** Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology / Thomas H. Davenport // Academy of Management Executive. – 1993. – Vol. 7, No. 2. – P. 100–103.

REFERENCES

- Balashov, E. "Menedzhment znaniy: podkhod k vnedreniyu" [Knowledge management: an approach to implementation]. *Metody menedzhmenta kachestva*, no. 7 (2002).
- Chernikov, K. "Chto takoe upravlenie znaniyami?" [What is knowledge management?]. *Nosorog*, no. 2 (1999): 12-14.
- Dzhanetto, K., and Uiler, E. *Upravlenie znaniyami. Rukovodstvo po razrabotke i vnedreniyu korporativnoy strategii upravleniya znaniyami* [Knowledge Management. Guidelines for the development and implementation of a corporate knowledge management strategy]. Moscow: Dobraaya kniga, 2005.

Davenport, T. H. "Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology". *Academy of Management Executive*, vol. 7, no. 2 (1993): 100-103.

Gavrilova, T., and Grigoryeva, L. "Kopilka znaniy" [Thrift-box of knowledge]. *Strategiya*, no. 1 (2005): 17-21.

Ikundzhiro, N., and Khivotaka, T. *Kompaniya – sozdatel znaniya*. *Zarozhdenie i razvitie innovatsiy v yaponskikh firmakh* [Company – creator of knowledge. The birth and development of innovations in Japanese firms]. Moscow: Olimp-Biznes, 2011.

Martich, A. "Cherez znaniia – k zvezdam" [Through knowledge – to the stars]. <http://www.management.com.ua/hrm/hrm010.html>

Shershnyova, Z. Ye., and Ivanov, O. V. "Metodychni osnovy formuvannya pidsystemy upravlinnia znanniamy u korporatsiakh u konteksti orhanizatsiinoho rozvytku" [Methodical bases of formation of subsystems of knowledge management in corporations within the context of organizational development]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2012): 155-161.

Ukraina u vymiri ekonomiky znan [Ukraine in terms of the knowledge economy]. Kyiv: Osnova, 2006.

UDC 658.5

TOOLS FOR DIAGNOSING AND SELECTIVE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ORGANIZATION

© 2015 POLUBIEDOVA A. O., BILOKONENKO H. V.

UDC 658.5

Polubedova A. A., Bilokonenko H. V. Tools for Diagnosing and Selective Management of Development of the Socio-Economic Potential of Industrial Organization

The article is aimed at defining the characteristics of diagnosing development of the socio-economic potential of industrial organization (in the context of life cycle of the development of its structural elements). The logic of diagnosing the development of socio-economic potential has been described. The main analytical procedures of the updated apparatus for diagnosis have been considered. A tool for evaluating the ability of the management of producing organizations to carry out diagnostics of the development of socio-economic potential has been proposed. Changing views on the development of socio-economic potential has become a prerequisite for updating the methodical approach to diagnosis, the basis of which is the instrumental provision of evaluation of the life cycle stages in the development of structural elements. Methodical provision of diagnosing the subjective component of socio-economic potential has been complemented with personal qualities, which determine the model of commitment, and a description of the factors of influence on the stages of life cycle. The features of selective managerial provision have been determined. Prospects for further research in this area are diversification of tools for diagnosis as well as modeling the development of life cycle of socio-economic potential.

Key words: socio-economic potential, life cycle of the development of structural elements, diagnosis of development, selective managerial reaction.

Pic.: 4. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 22.

Polubedova Alona O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Sociology and Psychology of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: polubedovaaa@mail.ru

Bilokonenko Hanna V. – Lecturer of the Department of Sociology and Psychology of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: anna.belokonenko@gmail.com

УДК 658.5

Полубедова А. О., Білоконенко Г. В. Інструментарій діагностування та селективного управління розвитком соціально-економічного потенціалу виробничої організації

Метою статті є визначення особливостей діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації (у контексті життєвого циклу розвитку його структурних елементів). Представлено логіку діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу. Розглянуто основні аналітичні процедури оновленого апарату діагностування. Представлено інструмент оцінювання здатності менеджменту виробничих організацій проводити діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу. Через зміну поглядів на розвиток соціально-економічного потенціалу запропоновано методичний підхід до діагностування, в основу якого покладено інструментальне забезпечення оцінки стадій життєвого циклу розвитку структурних елементів. Методичне забезпечення діагностування суб'єктної складової соціально-економічного потенціалу доповнено особистісними чинниками, які визначають моделі прихильності, та описом чинників впливу по стадіях життєвого циклу. Визначено особливості селективної управлінської підтримки. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є диверсифікація інструментів діагностування та моделювання життєвого циклу розвитку соціально-економічного потенціалу.

Ключові слова: соціально-економічний потенціал, життєвий цикл розвитку структурних елементів, діагностування розвитку, селективна управлінська реакція.

Рис.: 4. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 22.

Полубедова Альона Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: polubedovaaa@mail.ru

Білоконенко Ганна Володимирівна – викладач кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: anna.belokonenko@gmail.com

УДК 658.5

Полубедова А. А., Белоколенко А. В. Инструментарий диагностирования и селективного управления развитием социально-экономического потенциала производственной организации

Целью статьи является определение особенностей диагностирования развития социально-экономического потенциала производственной организации (в контексте жизненного цикла развития его структурных элементов). Представлена логика диагностирования развития социально-экономического потенциала. Рассмотрены основные аналитические процедуры обновленного аппарата диагностирования. Предложен инструмент оценки способности менеджмента производственных организаций проводить диагностирование развития социально-экономического потенциала. Изменение взглядов на развитие социально-экономического потенциала стало предпосылкой обновления методического подхода к диагностированию, в основе которого – инструментальное обеспечение оценки стадий жизненного цикла развития структурных элементов. Методическое обеспечение диагностирования субъектной составляющей социально-экономического потенциала дополнено личностными качествами, определяющими модели приверженности, и описанием факторов влияния по стадиям жизненного цикла. Определены особенности селективной управленческой поддержки. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются диверсификация инструментов диагностирования и моделирование жизненного цикла развития социально-экономического потенциала.

Ключевые слова: социально-экономический потенциал, жизненный цикл развития структурных элементов, диагностирование развития, селективная управленческая реакция.

Рис.: 4. **Табл.:** 6. **Библ.:** 22.

Полубедова Алёна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: polubedovaaa@mail.ru

Белоколенко Анна Владимировна – преподаватель кафедры социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: anna.belokonenko@gmail.com

Davenport, T. H. "Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology". *Academy of Management Executive*, vol. 7, no. 2 (1993): 100-103.

Gavrilova, T., and Grigoryeva, L. "Kopilka znaniy" [Thrift-box of knowledge]. *Strategiya*, no. 1 (2005): 17-21.

Ikundzhiro, N., and Khivotaka, T. *Kompaniya – sozdatel znaniya*. *Zarozhdenie i razvitie innovatsiy v yaponskikh firmakh* [Company – creator of knowledge. The birth and development of innovations in Japanese firms]. Moscow: Olimp-Biznes, 2011.

Martich, A. "Cherez znaniia – k zvezdam" [Through knowledge – to the stars]. <http://www.management.com.ua/hrm/hrm010.html>
Shershnyova, Z. Ye., and Ivanov, O. V. "Metodychni osnovy formuvannya pidsystemy upravlinnia znanniamy u korporatsiakh u konteksti orhanizatsiinoho rozvytku" [Methodical bases of formation of subsystems of knowledge management in corporations within the context of organizational development]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2012): 155-161.

Ukraina u vymiri ekonomiky znan [Ukraine in terms of the knowledge economy]. Kyiv: Osnova, 2006.

UDC 658.5

TOOLS FOR DIAGNOSING AND SELECTIVE MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ORGANIZATION

© 2015 POLUBIEDOVA A. O., BILOKONENKO H. V.

UDC 658.5

Polubedova A. A., Bilokonenko H. V. Tools for Diagnosing and Selective Management of Development of the Socio-Economic Potential of Industrial Organization

The article is aimed at defining the characteristics of diagnosing development of the socio-economic potential of industrial organization (in the context of life cycle of the development of its structural elements). The logic of diagnosing the development of socio-economic potential has been described. The main analytical procedures of the updated apparatus for diagnosis have been considered. A tool for evaluating the ability of the management of producing organizations to carry out diagnostics of the development of socio-economic potential has been proposed. Changing views on the development of socio-economic potential has become a prerequisite for updating the methodical approach to diagnosis, the basis of which is the instrumental provision of evaluation of the life cycle stages in the development of structural elements. Methodical provision of diagnosing the subjective component of socio-economic potential has been complemented with personal qualities, which determine the model of commitment, and a description of the factors of influence on the stages of life cycle. The features of selective managerial provision have been determined. Prospects for further research in this area are diversification of tools for diagnosis as well as modeling the development of life cycle of socio-economic potential.

Key words: socio-economic potential, life cycle of the development of structural elements, diagnosis of development, selective managerial reaction.

Pic.: 4. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 22.

Polubedova Alona O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Sociology and Psychology of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: polubedovaaa@mail.ru

Bilokonenko Hanna V. – Lecturer of the Department of Sociology and Psychology of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic (pr. Nauky, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: anna.belokonenko@gmail.com

УДК 658.5

Полубедова А. О., Білоконенко Г. В. Інструментарій діагностування та селективного управління розвитком соціально-економічного потенціалу виробничої організації

Метою статті є визначення особливостей діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації (у контексті життєвого циклу розвитку його структурних елементів). Представлено логіку діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу. Розглянуто основні аналітичні процедури оновленого апарату діагностування. Представлено інструмент оцінювання здатності менеджменту виробничих організацій проводити діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу. Через зміну поглядів на розвиток соціально-економічного потенціалу запропоновано методичний підхід до діагностування, в основу якого покладено інструментальне забезпечення оцінки стадій життєвого циклу розвитку структурних елементів. Методичне забезпечення діагностування суб'єктної складової соціально-економічного потенціалу доповнено особистісними чинниками, які визначають моделі прихильності, та описом чинників впливу по стадіях життєвого циклу. Визначено особливості селективної управлінської підтримки. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є диверсифікація інструментів діагностування та моделювання життєвого циклу розвитку соціально-економічного потенціалу.

Ключові слова: соціально-економічний потенціал, життєвий цикл розвитку структурних елементів, діагностування розвитку, селективна управлінська реакція.

Рис.: 4. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 22.

Полубедова Альона Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: polubedovaaa@mail.ru

Білоконенко Ганна Володимирівна – викладач кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: anna.belokonenko@gmail.com

УДК 658.5

Полубедова А. А., Белоколенко А. В. Инструментарий диагностирования и селективного управления развитием социально-экономического потенциала производственной организации

Целью статьи является определение особенностей диагностирования развития социально-экономического потенциала производственной организации (в контексте жизненного цикла развития его структурных элементов). Представлена логика диагностирования развития социально-экономического потенциала. Рассмотрены основные аналитические процедуры обновленного аппарата диагностирования. Предложен инструмент оценки способности менеджмента производственных организаций проводить диагностирование развития социально-экономического потенциала. Изменение взглядов на развитие социально-экономического потенциала стало предпосылкой обновления методического подхода к диагностированию, в основе которого – инструментальное обеспечение оценки стадий жизненного цикла развития структурных элементов. Методическое обеспечение диагностирования субъектной составляющей социально-экономического потенциала дополнено личностными качествами, определяющими модели приверженности, и описанием факторов влияния по стадиям жизненного цикла. Определены особенности селективной управленческой поддержки. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются диверсификация инструментов диагностирования и моделирование жизненного цикла развития социально-экономического потенциала.

Ключевые слова: социально-экономический потенциал, жизненный цикл развития структурных элементов, диагностирование развития, селективная управленческая реакция.

Рис.: 4. **Табл.:** 6. **Библ.:** 22.

Полубедова Алёна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: polubedovaaa@mail.ru

Белоколенко Анна Владимировна – преподаватель кафедры социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: anna.belokonenko@gmail.com

Under modern conditions, for an adequate response to the extraordinary intensification of dynamics and complexity of the external environment and ensuring effective management, there required diagnostic tools suitable for determining the current (or potential) problems of an industrial organization, identifying the trends of its development and working out corresponding recommendations. At different times such scientists as: N. Korshunova [1], O. Kozyrieva [2], O. Chebanova [3], O. Posylkina [4], etc. were engaged in researching the problems of developing social and economic potential (SEP) and working out numerous developments of methodological tools for evaluating SEP of industrial organizations in different industries. Changing the views on SEP nature [1, 5] required renewal of its diagnostic system (Fig. 1).

To the list of the main tasks of diagnosing the development of the industrial organization SEP (in the context of the life cycle) there should be included the following:

- ✦ determining and describing the features of SEP development in view of enriching its content;
- ✦ forming a system of indicators characterizing the state (conditions, development effectiveness) of SEP structural elements of the industrial organization at different stages of the life cycle;
- ✦ conducting express or comprehensive diagnostics of developing structural elements of the industrial organization SEP with traditional [6, 7, 8] and new tools, determining the life cycle development stages [7, 9, 10] and structural elements of the industrial organization SEP;
- ✦ evaluating economic, socio-economic, socio-psychological efficiency;
- ✦ qualitative analysis of the factors of development/decline of structural elements of industrial organization SEP;
- ✦ determining and evaluating the dynamics of problem structural elements of industrial organization SEP;
- ✦ diagnosing the factors, which will determine choosing consistent variants of selective influence on development of SEP structural elements (depending on the stage of the development life cycle).

Identification and description of SEP development features in view of enriching its content. Studying features of SEP development N. Korshounova [1] describes the life cycle of SEP development through “the period of accumulating the demanded production factors (growth), period of stagnating operation (normal activity) and the period of recession”. This allows the author considering SEP as a dynamic formation and from this standpoint analyzing the immanent process of its formation, changes, and studying problems of its managing.

Because of the limitations in the publication volume it is inappropriate to give a description of all structural elements of “SEP management component” (which is formed by the management potential and organizational structure potential, organizational culture potential, potential of social networks and information potential) and “management objects” (production and technology, research and innovation, education and professional, personnel, financial, investment, logistic, marketing potential, potential of social partnership, employment potential, potential of (social) relations with the environment, etc.). As an example, we'll give a description of characteristic features of one of SEP structural elements. Thus, for the SEP structural element “potential of organiza-

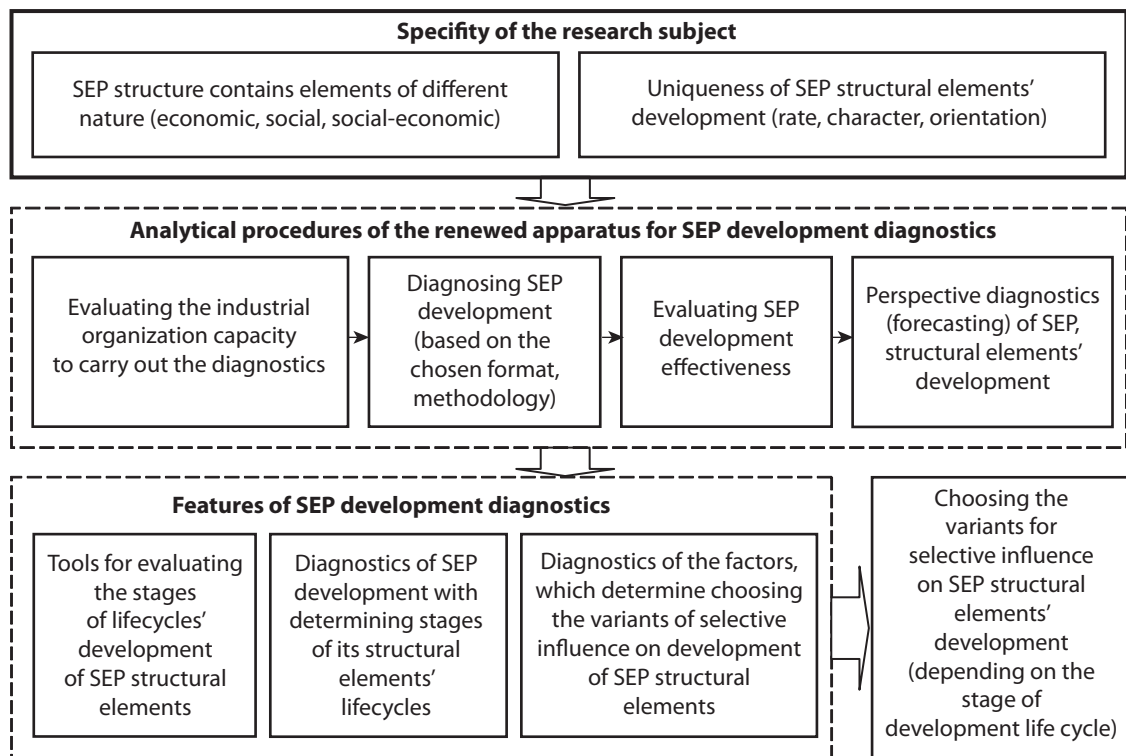


Fig. 1. Logic of diagnosing the industrial organization SEP

tional structure” there have been proposed measurement and diagnostics on the following factors: “centralized management” [11], “degree of compliance of the organizational structure with the strategic goals” [12], “organizational change” [11] and so on. At the stage of emergence and development “low centralization of control”, “attempt to bring the organizational structure in compliance with the strategic goals”, “organizational changes” (related to the creation of new units, optimization of business processes) will be typical for the industrial organization. At the stage of stabilization with insignificant progress “high degree of compliance of the organizational structure with the strategic objectives”, “highly centralized management”, “insignificant organizational changes” (associated with maintaining the balance with the external environment, sometimes with the optimization of business-processes) will be typical for the industrial organization. At the stage of diversification or recombination “bringing the organizational structure in compliance with the changed/adjusted strategic goals”, “(de)centralization of management”, “organizational changes” (related to the creation of new units with the reorganization of loss and inefficient units, required optimization of business processes) will be characteristic for the industrial organization. At the stage of decline and destruction the industrial organization will be characterized by “incompliance of the organizational structure with the strategic goals”, “organizational changes” (related to elimination of loss, inefficient units).

The content of the preparatory stage for diagnosing the industrial organization development is presented in *Table 1*.

Evaluation of the industrial organization capacity to carry out measuring and diagnosing the SEP development.

Using both traditional and non-standard tools in diagnosing SEP development, in which there organically interact and contribute to the mutual development elements of different nature (economic and social), should be preceded by evaluation of industrial organizations’ capacity to carry out diagnostics of SEP development (using adapted tools of organizational diagnostics by the consulting firm Informing Change [13], which mandatory criterion is evaluating both economic and social effects from using the available SEP of the industrial organization. Measuring the potential of industrial organizations at evaluating SEP is conducted by thematic blocks: firstly, in the organizational context (the existing organizational culture and practice in the field of evaluation (5 signs), organizational commitment and support in the field of evaluation (8 signs), using the data to improve the current activities (3 signs); secondly, in the con-

text of the personnel experience in the field of assessment (available knowledge and skills in the field of evaluation (6 signs); development of a conceptual model for achieving results and planning evaluation (5 signs); determining reference values and indicators (5 signs). Experts, which estimate the industrial organization capacity to carry out diagnostics of the SEP development will be offered a 4-point scale answers to the question with relevant quantitative indicators in points: 4 points – totally agree; 3 points – agree; 2 points – disagree; 1 point – completely disagree. The industrial organization capacity to carry out the measuring and diagnostics of the SEP development is estimated by the determined average points by thematic blocks and calculated total point from 1 to 4 in the following scale intervals: (1.00–1.51) – “the need for building up the evaluation potential” (1.52–2.49) “emerging evaluation potential” (2.50–3.48) – “average level of the evaluation potential”, (3.49–4.00) – “adequate level of the evaluation potential”.

Thus, according to the results of interviewing executives of PJSC “Avtramat”, PJSC “HarP”, PJSC “FED” it was determined that the industrial organization, which level of capacity to carry out diagnostics is within the interval of 2.50–3.48, have a significant level of the evaluation potential, regularly measure both the efficiency and progress until achieving results, monitor achieving results in different ways, taking into account the social, financial and organizational effects of programs and activities. Also the management of industrial organizations uses different effectiveness indicators (economic, socio-economic, socio-psychological). At the same time, shortage of proven SEP valid measurements is observed in the process of diagnosing development of SEP structural elements. Thus, there are available resources for the creation and application of a comprehensive system for measuring and diagnosing the effectiveness of developing industrial organization SEP on a regular basis, including monitoring the development of SEP structural elements through carefully chosen clear and measurable key indicators of economic, socio-economic, socio-psychological effectiveness.

The content of this stage is presented in *Table 2*.

SEP diagnostics (the chosen format, technique).

This enlarged stage traditionally contains a specific set of procedures [6, 8], adherence to which ensures conducting qualitative research in one of the formats (comprehensive diagnostics of SEP development, express diagnostics of SEP development, monitoring of SEP development).

Table 1

Content of the stage “Identification and description of SEP development features in view of enriching its content”

Name of the stage	Task	Initial data	Tools for performing the task	Results of solving
Identification and description of SEP development features in view of enriching its content	To identify development features of SEP (its structural elements) in view of enriching its content	Literary sources. Practice of industrial organizations’ functioning	Theoretical and logical analysis (analysis of literary sources, analysis of industrial organizations’ functioning). Interviewing, expert survey	Content description of development features of SEP (its structural elements, which are at different stages of the life cycle)

Table 2

Content of the stage "Evaluation of the industrial organization capacity to carry out measuring and diagnosing the SEP development"

Name of the stage	Task	Initial data	Tools for performing the task	Results of solving
Evaluation of the industrial organization capacity to carry out measuring and diagnosing SEP development	Testing the industrial organization capacity to carry out measuring and diagnosing SEP development with application of traditional and/or unique diagnostic tools	Practice of measuring and diagnosing SEP development	Tools for diagnosing the industrial organization potential in the field of evaluation of the consulting firm Informing Change [13]. Interviewing, expert survey	Determining the industrial organization capacity to carry out measuring and diagnosing SEP development. Recommendations on application of traditional and/or unique diagnostic tools

Formation of the research information space (i. e., in the context of diagnosing development of the industrial organization SEP, forming a system of indicators characterizing the state (condition, development effectiveness) of structural elements of the industrial organization SEP at different stages of the life cycle).

For this purpose we will use a general-purpose scheme of forming the research information space to solve the relevant problem (described in details by O. Raievniva [9]). On the basis of the analysis of literary sources and practices of industrial organizations' functioning there was formed the initial set of indicators that describe the state (on the resource component), conditions of development (on functional component) and development effectiveness of each structural element of SEP development. Given the specificity of certain organizations' activity, goals, tasks, future format of conducting diagnostics (comprehensive diagnostics of SEP development, express diagnostics of SEP development, monitoring of SEP development) of the initial number of indicators for each structural element of SEP development there was composed a final list of indicators that form the informational space for studying the level of SEP development of industrial organizations. In particular, with application of factorial analysis [9]) there was made a final list of indicators (for each of the structural elements), forming the information space of comprehensive research of the development level of SEP of the analyzed industrial organizations. Further, based on this list, it is advisable to calculate the integral indicator of evaluating the state of SEP, and of its components – with the help of complex indicators for evaluating SEP state, built on the basis of the taxonomic method

[2, 3]). Based on the expert survey and evaluation of the validity of indicators [10]) that characterize the state (condition, development effectiveness) of structural elements of a particular industrial organization there was made a final list of indicators that form the information space of express diagnostics and/or monitoring of the development of SEP structural elements of a particular industrial organization.

The content of this stage is presented in *Table 3*.

Currently, a detailed consideration of the phase **"Tools ensuring evaluation of life-cycle stages of developing the SEP structural elements"** draws attention to determining the position of the structural elements, which are at different stages on the curve of their life cycle development (*Fig. 2*), but not to the format of carrying out the diagnostic study.

For in-depth diagnosing and determining the positions of structural elements of industrial organization SEP, which are at different stages on the curve of their life cycle development, there can be applied the technology of diagnosing the development processes [9, 15] adapted in the context of diagnosing development of structural elements of industrial organization SEP. Determining the life cycle stages of SEP structural elements' development is performed on the basis of a combination of values of the first (CE_i') and second (CE_i'') derivatives of complex indicators of developing industrial organization SEP and integral indicators of developing SEP structural elements calculated within equal time intervals.

The development trend of SEP and its structural elements (which correspondingly allows determining the stage) is proved by the first derivative of the function (CE_i'):

Table 3

Content of the stage "Formation of the research information space"

Name of the stage	Tasks	Initial data	Tools for performing the task	Results of solving
Formation of the research information space	To form a complex of diagnostic indicators for carrying out comprehensive diagnostics, express diagnostics and monitoring development of the industrial organization SEP (its structural elements)	Literary sources. Practice of industrial organizations functioning	Theoretical and logical analysis (analysis of literary sources; analysis of industrial organizations functioning). Factorial analysis [9, 15]. Taxonomy analysis [2, 3]. Expert survey	Complex of diagnostic indicator to carry out studying the state and development of industrial organization SEP (its structural elements) in the formats of comprehensive diagnostics, express diagnostics, monitoring

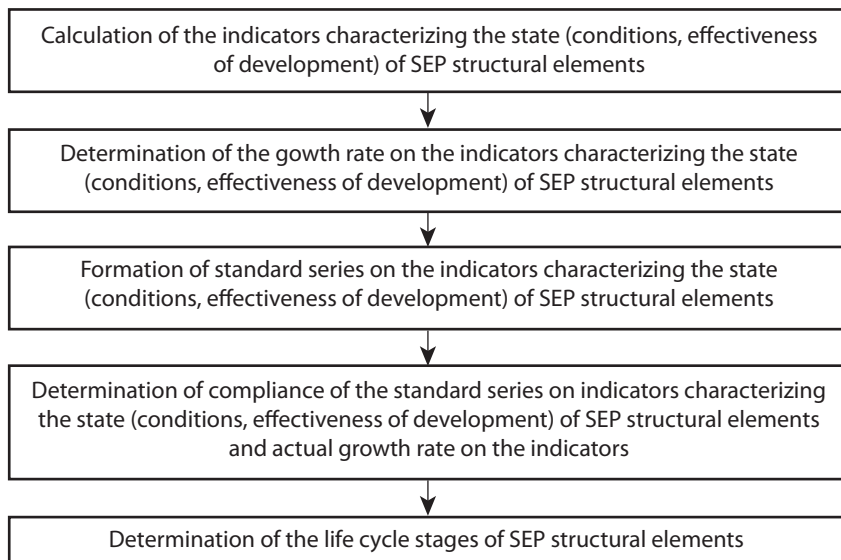


Fig. 2. Scheme of determining the life cycle stages of developing structural elements of industrial organization SEP

if $CE_i' < 0$ – recession takes place; $CE_i' \approx 0$ – a steady development takes place; $CE_i' > 0$ – recovery is observed.

To study the rate of development of SEP and its structural elements, the rate of the trend development is evaluated (with (CE_i'') used as the second derivate):

if $CE_i'' < 0$, and $CE_i' > 0$ is a possible decrease in acceleration of the recovery process;

if $CE_i'' < 0$, and $CE_i' < 0$ is a possible increase in acceleration of the recession process;

if $CE_i'' < 0$, and $CE_i' \approx 0$ is a possible change in the development process character;

if $CE_i'' > 0$, and $CE_i' < 0$ is a possible increase in acceleration of the recovery process;

if $CE_i'' > 0$, and $CE_i' > 0$ is a possible decrease in acceleration of the recession process.

The content of this stage is presented in *Table 4*.

Evaluation of effectiveness of developing the industrial organization SEP on a regular basis, including monitoring of SEP structural elements' development, should be carried out by thoroughly selected, clear and measurable key indicators of economic, socio-economic, socio-psychological effectiveness (*Table 5*).

The traditional content of this stage has been enriched (*Fig. 3*) through the renewal of the context of SEP development diagnosing and includes, except for calculation and interpretation of the indicators of economic, socio-economic, socio-psychological effectiveness, organizing the research and evaluating the key factors of development/decline of SEP structural elements (on the results of factorial analysis [9, 14], canonical analysis [14], based on the expert survey) and determining problem structural elements of SEP, which require priority attention.

Table 4

Content of the stage "Tooling backup"

Name of the stage	Tasks	Initial data	Tools for performing the task	Results of solving
Tooling backup for evaluating the life-cycle stages of developing SEP structural elements	To form tooling backup for evaluating the life-cycle stages of developing SEP structural elements. To determine the life-cycle stages of developing SEP structural elements	Effectiveness indicators of developing the industrial organization SEP and its structural elements	Analysis of dynamic series. Technology of diagnosing the stage and phase of development [9]	Determining the life-cycle stages of SEP structural elements

Table 5

Indicators of effectiveness of developing the industrial organization SEP

Components of SEP development effectiveness	Indicators of SEP development effectiveness
Economic [6]	Profitability of the industrial organization
	Competitiveness of the industrial organization
	Market value of the industrial organization
Socio-economic	Quality of working life of the industrial organization employees
Socio-psychological [16]	Loyalty of the industrial organization employees

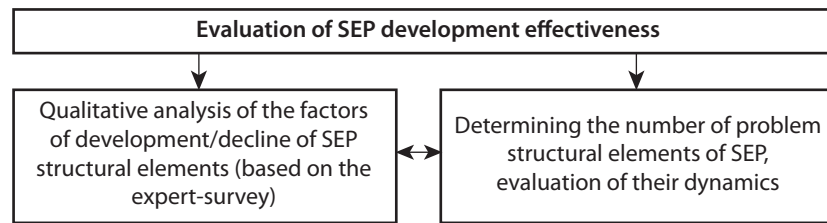


Fig. 3. Analytic procedures of the stage of evaluating the development effectiveness of the industrial organization SEP

Perspective diagnostics (forecasting) of developing SEP structural elements.

To forecast possibilities of developing SEP structural elements on the results of monitoring of internal and external environment, it is appropriate to use the algorithm of forecasting integral indicators of the development level (described in details by O. Raievnieva [9]), which provides for selecting the forecasting method, and forecasting models, determining forecasting values of the development level integral indicators.

Selective management response (on the results of diagnostics of developing SEP structural elements) (Fig. 4).

The fact that the nature of each structural element of the industrial organization SEP is formed and developed through a unique combination of the objective and subjective component [5] should be taken into consideration in the process of diagnosing and giving a proper selective management response (Table 6).

It should be noted that methodological support for diagnosing the SEP subjective component [8] requires a special attention due to its forming tools at all life cycle stages of SEP structural elements.

Developing the ideas by A. Pryhozhyh [17], R. Akhmetshyna [18], and the own view on features of developing SEP structural elements at different stages of its life cycle [5], the following description of the state of factors of the subjective component influence on developing SEP structural elements at different stages of the life cycle by the indicator of socio-psychological effectiveness [16].

Thus, the initial information for diagnosing structural elements of industrial organization SEP on the subjective component can be chosen on the basis of the calculated shares of synergetic employees, syncretic employees, entropic employees.

For each group of employees there have been defined the key personal qualities, which reflect the nature of their behavior most precisely:

- ✦ for synergetic employees, which activity catalyze SEP development, the need for “creative self-realization” and “achievements”, “interest to work”, “readiness for innovations”; “ability to self-organization of the work”; personal resource for performing the professional activity”, etc. is inherent. These employees are characterized by affective commitment to the industrial organization they work for;
- ✦ syncretic employees, which by their activity ensure the integrity and stability of SEP (its structural elements), are best described by “attitude to objectives in performing the professional activity” (e.g. “maintaining discipline”, “realizing the duties”, etc.), “need for a high material status”, “ability to stabilize the working conditions”; “peculiarities of the locus of internal control”; “adequate assessment of the necessary preconditions for quality performance of a professional objective”, “development level of emotional intelligence”, etc. They are characterized by signs of normative commitment to the industrial organization;
- ✦ entropic employees, which by their activity destabilize the development of SEP structural elements – “character of problem perceiving” (responding/ignoring), “character of perceiving colleagues and the executive”, etc. They are characterized by signs of involuntary commitment to the industrial organization they work for.

This will allow conducting express diagnostics on the subjective component of structural elements of industrial organization SEP and revealing hidden threats to successful development of this structural element of SEP.

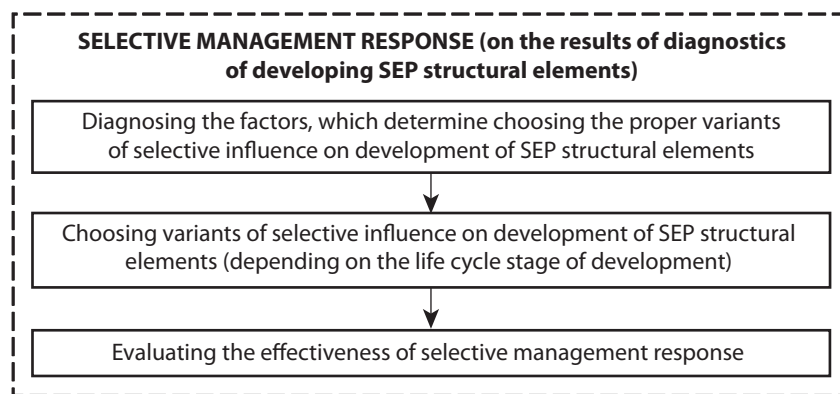


Fig. 4. Analytical procedures of the stage of selective management response (on the results of diagnosing the development of SEP structural elements)

Describing influence factors of the subjective component of structural elements of the industrial organization SEP by the life cycle stages [19]

Any processes taking place at the industrial organization	Purpose of a potential selective management response	Stages of developing SEP structural elements			
		«development points»	«basic elements»	«destruction points»	«transformation points»
<i>Subjective component of SEP structural elements</i>					
“Synergetics” (processes, which catalyze SEP development)	Eliminating or restricting negative influence of factors, that inhibit the activity of synergetic employees	Share not less than 20%	Share decreasing to 0%	0%	Up to 10% (the share increases closer to completion of the life cycle stage)
“Syncretics” (processes, which ensure integrity and stability of SEP (its structural elements))	Increasing the influence for ensuring the control of risks from the entropic processes	Up to 80% (the share increases closer to completion of the life cycle stage)	Share up to 80%	Share decreasing to 20–40%	Up to 50% (the share increases closer to completion of the life cycle stage)
“Entropics” (processes, which destabilize development of SEP structural elements)	Restraining - to eliminate or restrict the negative influence on development of other structural elements of SEP by means of preventive measures	Up to 10% (the share increases closer to completion of the life cycle stage)	Share not less than 20%	Up to 60–80% (the share increases closer to completion of the life cycle stage)	Share decreasing to 40%

On the results of diagnosing SEP structural elements (by the life cycle stages) there can be proposed and correspondingly realized by the industrial organization management the following management recommendations having a selective character (for attractive “development points”, potentially attractive “basic elements” and “transformation points”, for regressive “destruction points”).

It should be mentioned that application of the toolkit for selective management response can be effective only under conditions of adhering to corresponding principles [20–22], namely: preserving SEP integrity (the essence of the principle is that selective management response is directed at development and strengthening of relations between SEP structural elements as components of a comprehensive system), ensuring safety of SEP functioning and development (means that selective management response is directed at creating conditions for preserving in the long-term perspective and ensuring development of individual structural elements of SEP and SEP of the industrial organization as a whole) and protection of social and economic interests of the industrial organization at different levels), the principle of preventive actions requires formation of conditions directed at averting destructive factors in the processes of industrial organization management

It is recommended to perform evaluating the effectiveness of selective management response [21] in 3 steps. At first, the dynamics of differences between the development level of each SEP structural element is analyzed. At the second stage the dynamics of the number of SEP problem structural elements is estimated. At the third stage, through

comparison of the data obtained with the corresponding criteria values, conclusions about the effectiveness of the selective management response are made.

CONCLUSIONS

Based on the results of generalization of the existing experience in diagnosing the industrial organization SEP development and taking into account the change in views on the subject of the research: 1) the logic of diagnosing SEP development has been identified, 2) the methodological approach to SEP diagnosing based on tooling backup for evaluating life cycle stages of SEP structural elements' development has been proposed 2) the methodological approach to selective management of developing the industrial organization SEP has been offered.

Prospects for further research in this direction are the diversification of diagnostic tools and modeling of the life cycle of social and economic potential development. ■

LITERATURE

1. Коршунова Н. Г. Управление социально-экономическим потенциалом машиностроительного предприятия : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. Г. Коршунова. – Екатеринбург, 2000. – 24 с.
2. Козирева О. В. Соціально-економічна спрямованість інноваційного розвитку підприємства : автореф. ... канд. экон. наук: 08.09.01 / О. В. Козирева. – Харків, 2005. – 22 с.
3. Посилкіна О. В. Актуальні аспекти оцінки соціально-економічного потенціалу фармацевтичних підприємств / О. В. Посилкіна, О. А. Яремчук, О. Ю. Горбунова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 1 (3). – С. 39–44.

4. Чебанова О. П. Розвиток соціально-економічного потенціалу залізничного комплексу : автореф. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / О. П. Чебанова. – Харків, 2011. – 22 с.

5. Білоконенко Г. В. Життєвий цикл структурних елементів соціально-економічного потенціалу виробничої організації / Г. В. Білоконенко // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2013» : матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції, 3–5 грудня 2013 р. – Харків : НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2013. – С. 159–161.

6. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / За заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.

7. Краснокутська Н. С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу / Н. С. Краснокутська // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 136–145.

8. Отенко І. П. Методологічні основи управління потенціалом підприємства : монографія / І. П. Отенко. – Харків : ХНЭУ, 2004. – 216 с.

9. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

10. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / С. В. Корягіна. – Львів, 2004. – 202 с.

11. Фомченкова Л. В. Стратегічний організаційно-економічний аналіз розвитку промислового підприємства : монографія / Л. В. Фомченкова. – Смоленск : ОАО «Смоленская городская типография», 2011. – 240 с.

12. Смирнова М. В. Організаційний потенціал промислового підприємства і методи його оцінки з метою підвищення якості менеджменту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / М. В. Смирнова. – Санкт-Петербург, 2006. – 18 с.

13. Інструмент для діагностики потенціалу організації в області оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ep-digest.ru/wp-content/uploads/2014/12/BTW_informing-change.pdf

14. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженні соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Маларець ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.

15. Кошкина Е. А. Совершенствование системы диагностики экономической безопасности машиностроительного предприятия (системно-синергетический подход) : автореф. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Е. А. Кошкина. – Набережные Челны, 2005. – 24 с.

16. Полубедова А. А. Приверженность персонала: сущность, содержание и формы / А. А. Полубедова // Бизнес Информ. – 2009. – № 5. – С. 145–148.

17. Пригожин А. И. Дезорганизация: Причины, виды, преодоление / А. И. Пригожин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 402 с. (Серия «Синергичная организация»).

18. Ахметшина Р. Г. Совершенствование процессов управления регионом на основе развития элементов этносоциокультурной среды : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Р. Г. Ахметшина. – Казань, 2012. – 23 с.

19. Білоконенко Г. В. Соціально-психологічні й синергетичні аспекти селективного управління розвитком соціально-економічного потенціалу виробничої організації / Г. В. Білоконенко // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів, 24 квітня 2015 р. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – С. 2742–2745.

20. Дорофеева В. В. Практика адаптации предприятий к условиям изменяющейся внешней среды: опыт предприятий производственной сферы : монографія / В. В. Дорофеева. – Saarbrücken : LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 172 с.

21. Сидоренко О. В. Селективная региональная политика государства: российский и зарубежный опыт : монографія / О. В. Сидоренко, С. Н. Леонов ; отв. ред. А. Н. Демьяненко. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2011. – 168 с.

22. Скотаренко О. В. Обоснование стратегий социально-экономического развития регионов РФ на основе формирования квалиметрического подхода : монографія / О. В. Скотаренко. – СПб. : МКС, 2013. – 435 с.

REFERENCES

Akhmetshina, R. G. "Sovershenstvovanie protsessov upravleniya regionom na osnove razvitiya elementov etnosotsiokulturnoy sredy" [Improving the process of managing the region through the development of elements ethnic and sociocultural environment]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2012.

Bilokonenko, H. V. "Zhyttievyy tsykl strukturykh elementiv sotsialno-ekonomichnoho potentsialu vyrobnychoi orhanizatsii" [The life cycle of the structural elements of social and economic potential of industrial organization]. *Doslidzhennia ta optymizatsia ekonomichnykh protsesiv «Optimum-2013»*. Kharkiv: NTU «KhPI», 2013. 159-161.

Bilokonenko, H. V. "Sotsialno-psykholohichni i synerhetychni aspekty selektyvnoho upravlinnia rozvytkom sotsialno-ekonomichnoho potentsialu vyrobnychoi orhanizatsii" [Socio-psychological aspects of selective and synergistic development management socio-economic potential of industrial organization]. *Rozvytok yevropeiskoho prostoru ochyma molodi: ekonomichni, sotsialni ta pravovi aspekty*. Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetsia, 2015. 2742-2745.

Chebanova, O. P. "Rozvytok sotsialno-ekonomichnoho potentsialu zaliznychnoho kompleksu" [Development of social and economic potential of the railway sector]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2011.

Diahnostyka stanu pidpriemstva: teoriia i praktyka [Diagnosis of the enterprise: Theory and Practice]. Kharkiv: VD «ІНЖЕК», 2008.

Dorofeeva, V. V. *Praktika adaptatsii predpriyatii k usloviyam izmeniaiushcheysya vneshnei sredy: opyt predpriyatii proizvodstvennoy sfery* [The practice of adapting enterprises to a changing environment: the experience of enterprises of industrial sphere]. Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2012.

Fomchenkova, L. V. *Strategicheskii organizatsionno-ekonomicheskii analiz razvitiya promyshlennogo predpriyatiya* [Strategic organizational and economic analysis of the development of the industrial enterprise]. Smolensk: Smolenskaya gorodskaya ty-pografiya, 2011.

"Instrument dlya diagnostiki potentsiala organizatsii v oblasti otsenki" [The tool for the diagnosis of organizational capacity in evaluation]. http://ep-digest.ru/wp-content/uploads/2014/12/BTW_informing-change.pdf

Koriahina, S. V. "Ekonomichna otsinka ta planuvannia zhyttievoho tsykladu rozvytku pidpriemstva" [Economic evaluation and planning of the life cycle of the enterprise]. *Dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01*, 2004.

Krasnokutskaya, N. S. "Priorytety formuvannia ta rozvytku potentsialu torhovelnoho pidpriemstva na riznykh stadiakh yoho zhyttievoho tsykladu" [Priorities for the formation and development potential of commercial enterprise at different stages of its life cycle]. *Mekhanizm rehuliuannia ekonomiky*, no. 1 (2010): 136-145.

Koshkina, E. A. "Sovershenstvovanie sistemy diagnostiki ekonomicheskoy bezopasnosti mashinostroitel'nogo predpriyatiya (sistemno-sinergeticheskii podkhod)" [Improving the system of diagnostics of economic security engineering enterprise (system-synergetic approach)]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2005.

Korshunova, N. G. "Upravlenie sotsialno-ekonomicheskim potentsialom mashinostroitel'nogo predpriyatiya" [Management of social and economic potential of the machine-building enterprise]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2000.

Kozyrieva, O. V. "Sotsialno-ekonomichna spriamovanist innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Socio-economic orientation of innovative enterprise development]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08.09.01*, 2005.

Otenko, I. P. *Metodologicheskie osnovy upravleniya potentsialom predpriyatiya* [Methodological bases of management potential of the enterprise]. Kharkiv: KhNEU, 2004.

Polubedova, A. A. "Priverzhennost personala: sushchnost, sodержanie i formy" [The commitment of staff: the nature, content and form]. *Biznes Inform*, no. 5 (2009): 145-148.

Prigozhin, A. I. *Dezorganizatsiya: Prichiny, vidy, preodolenie* [Disorganization: Causes, types, overcome]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

Posylkina, O. V., Yaremchuk, O. A., and Horbunova, O. Yu. "Aktualni aspekty otsinky sotsialno-ekonomichnoho potentsialu farmatsevtichnykh pidpriemstv" [Important aspects of evaluating socio-economic potential of pharmaceutical enterprises]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii*, no. 1 (3) (2009): 39-44.

Ponomarenko, V. S., and Maliarets, L. M. *Analiz danykh u doslidzhenniakh sotsialno-ekonomichnykh system* [The analysis of data in studies of socio-economic systems]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2009.

Raievnieva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Enterprise Development Management: methodology, tools, models]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2006.

Smirnova, M. V. "Organizatsionnyy potentsial promyshlennogo predpriyatiya i metody ego otsenki s tselyu povysheniya kachestva menedzhmenta" [Organizational capacity of the industrial enterprise and methods of evaluation to improve the quality of management]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2006.

Sidorenko, O. V., and Leonov, S. N. *Selektivnaya regionalnaya polityka gosudarstva: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt* [Selective regional policy of the state: Russian and foreign experience]. Vladivostok: IZD-vo Dalnevostochnogo federalnogo universiteta, 2011.

Skotarenko, O. V. *Obosnovanie strategiy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov RF na osnove formirovaniya kvalimetriceskogo podkhoda* [Justification strategies for socio-economic development of regions of the Russian Federation on the basis of formation qualimetric approach]. St. Petersburg: MKS, 2013.

ЛІДОГЕНЕРАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИХ СТРАТЕГІЙ МЕРЕЖЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 КРАСНОКУТСЬКА Н. С., ТИХОНЧЕНКО Р. С.

УДК 658.818:339.372.84

Краснокутська Н. С., Тихонченко Р. С. Лідогенерація як інструмент формування клієнтоорієнтованих стратегій мережеских підприємств

Метою статті є обґрунтування стратегічних напрямів лідогенерації як інструменту підвищення клієнтоорієнтованості мережеских підприємств. На основі вивчення загальних принципів і методів лідогенерації визначено ступінь відвідуваності інтернет-магазинів товарів FMCG на ринку Харкова, досліджено структуру їх клієнтського трафіку, проаналізовано змістовність сторінок інтернет-магазинів у соціальних мережах з точки зору формування та реалізації потенціалу лідогенерації. Базуючись на результатах аналізу, а також ключових індикаторах лідогенерації, запропоновано науково-методичний підхід до обґрунтування її стратегічних напрямів з метою підвищення клієнтоорієнтованості мережеских підприємств, що ґрунтується на коефіцієнтному методі, факторному аналізі та аналізі чутливості. У межах цього підходу основними критеріями, за якими здійснюється вибір пріоритетів лідогенерації, визначено чутливість обсягів реалізації товарів до змін коефіцієнта конверсії, чутливість до змін структури трафіку та середнього чека. Позиціонування напрямів лідогенерації в обраній системі критеріїв дозволяє науково обґрунтувати пріоритети її здійснення, дотримуючись при цьому принципу клієнтоорієнтованості.

Ключові слова: лідогенерація, клієнтоорієнтованість, стратегія, джерела трафіку клієнтів, конверсія, середній чек, аналіз чутливості.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 16.

Краснокутська Наталія Станіславівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Багалея, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Тихонченко Руслан Сергійович – аспірант, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Ключківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: tihonchenkoruslan@mail.ru

УДК 658.818:339.372.84

Краснокутская Н. С., Тихонченко Р. С. Лидогенерация как инструмент формирования клиентоориентированных стратегий сетевых предприятий

Целью статьи является обоснование стратегических направлений лидогенерации как инструмента повышения клиентоориентированности сетевых предприятий. На основе изучения общих принципов и методов лидогенерации определена степень посещаемости интернет-магазинов товаров FMCG на рынке Харькова, исследована структура их клиентского трафика, проанализировано содержание страниц интернет-магазинов в социальных сетях с точки зрения формирования и реализации потенциала лидогенерации. Основываясь на результатах анализа, а также ключевых индикаторах лидогенерации, предложен подход к обоснованию ее стратегических направлений с целью повышения клиентоориентированности сетевых предприятий, основанный на коэффициентном методе, факторном анализе и анализе чувствительности. В рамках этого подхода основными критериями, по которым осуществляется выбор приоритетов лидогенерации, определены чувствительность объемов реализации товаров к изменению коэффициента конверсии, структуры трафика и среднего чека. Позиционирование направлений лидогенерации в выбранной системе критериев позволяет научно обосновать приоритеты ее осуществления, соблюдая при этом принцип клиентоориентированности.

Ключевые слова: лидогенерация, клиентоориентированность, стратегия, источники трафика клиентов, конверсия, средний чек, анализ чувствительности.

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул.:** 2. **Библ.:** 16.

Краснокутская Наталья Станиславовна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Багалея, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Тихонченко Руслан Сергеевич – аспирант, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Ключковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: tihonchenkoruslan@mail.ru

UDC 658.818:339.372.84

Krasnokutskaya N. S., Tikhonchenko R. S. Lead Generation as a Tool for Developing Customer-Oriented Strategies of Network Enterprises

The article is aimed at substantiation of the strategic directions of lead generation as a tool for improving the client orientation of network enterprises. On the basis of studying the general principles and methods of lead generation, the degree of attendance of the FMCG online stores for sale of goods, belonging to the Kharkiv market, has been defined; the structure of their client traffic has been examined; the content of the sites of online stores in social networks has been analyzed in terms of formation and implementation of lead generation potential. Based on the results of the analysis, as well as taking into consideration the key indicators of lead generation, an approach to substantiating strategic directions has been proposed with the aim of improving the client orientation of network enterprises based on the coefficient method, factor analysis and sensitivity analysis. In terms of this approach, the sensitivity of the volumes of goods towards changes in conversion rate, structure of traffic, and average check have been determined as the main criteria, by which choice of priorities of lead generation is being carried out. Positioning of directions of lead generation in the system of selected criteria provides to scientifically substantiate the priorities for its implementation, while respecting the principle of customer focus.

Key words: lead generation, customer focus, strategy, customer traffic sources, conversion, average check, sensitivity analysis.

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 16.

Krasnokutskaya Nataliia S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Taxation, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Bahaliia, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Tikhonchenko Ruslan S. – Postgraduate Student, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: tihonchenkoruslan@mail.ru

Однією із перспективних стратегічних альтернатив щодо посилення клієнтоорієнтованості для підприємств є використання *лідогенерації*, або пошуку потенційних клієнтів на основі отримання їх контактних даних і формування персоніфікованих запитів. На відміну від залучення клієнтів за рахунок збільшення пізнаваності бренду лідогенерація ставить за мету формування потреби у клієнта заповнити контактну форму під час відвідування сайтів підприємств-партнерів. Використовуючи такі персоніфіковані дані, підприємство формує унікальну ціннісну пропозицію для потенційних клієнтів («лідів») і тим самим розширює свій ринковий потенціал. Активне використання форм і методів лідогенерації у практичній діяльності підприємств свідчить про актуальність обраного напрямку дослідження, а відсутність ґрунтового теоретико-методичного підґрунтя вибору її стратегічних напрямів зумовлює його мету та завдання.

Практичні аспекти використання принципів і методів лідогенерації викладено у працях І. Андреевої [1], О. Єфремова [2], Назіпова Р. [3]. Результати системних досліджень правил лідогенерації представлені у працях Д. Скотта [4], Р. Стівенса [5], Б. Керолла [6]. Використання стратегій лідогенерації в малому бізнесі отримало розвиток у праці Л. Перрі, Дж. Старгеса, Ф. Сінглтона, К. Джордана [7]. Незважаючи на досить широкий практичний інтерес до питань лідогенерації та використання її методів для формування клієнтської бази, стратегічні напрями її здійснення, їх наукове обґрунтування та врахування під час формування клієнтоорієнтованих стратегій не знайшли значного висвітлення в науковій літературі, що визначило предметну область проведеного дослідження та його цільову спрямованість.

Метою статті стало обґрунтування стратегічних напрямів лідогенерації з метою підвищення клієнтоорієнтованості мережевих підприємств. Для досягнення цієї мети визначено ступінь відвідуваності інтернет-магазинів товарів FMCG на ринку Харкова, досліджено структуру їх клієнтського трафіку, проаналізовано змістовність сторінок інтернет-магазинів у соціальних мережах з точки зору формування та реалізації потенціалу лідогенерації та запропоновано науково-методичний підхід до обґрунтування стратегічних напрямів лідогенерації з метою підвищення клієнтоорієнтованості.

Для обґрунтування доцільності стратегічних рішень з лідогенерації, на наш погляд, варто звернутися до загальної статистики онлайн-продажів у світі та в Україні на ринку товарів масового попиту (FMCG – *fast moving consumer goods*). Поширення мережі користувачів Інтернет в Україні протягом 2012–2015 рр. (за різними оцінками від 40% до 60% [8]) привело до певного зростання торгівлі за цим каналом продажів. Якщо у 2012 р. тільки 2,1 млн користувачів здійснили хоча б одну покупку в Інтернеті, то до квітня 2015 р. їх кількість зросла до 3,9 млн [9].

Незважаючи на зростаючу частку онлайн-покупок, структура використовуваних ними каналів продажів свідчить не на користь інтернет-магазинів мережевих підприємств. Дослідження GFK Ukraine доводять, що переважна більшість (93%) українців для покупок в

Інтернеті використовують спеціальні торгові майданчики та сайти з оголошеннями (prom.ua, slando.ua, olx.ua та інші), 64% користувачів звертаються до прайс-агрегаторів, 14% використовують скидочні портали та 32% – соціальні мережі [10]. Як свідчать результати дослідження GFK Ukraine, лише близько 0,7% користувачів онлайн-сервісів в Україні здійснюють покупки в інтернет-магазинах роздрібних мереж, хоча у Великобританії їх частка становить 4,6% [11]. Про потенціал у сфері розвитку цього каналу продажів за рахунок лідогенерації свідчить той факт, що за результатами дослідження Shopper Trends у I кварталі 2015 р., 55% користувачів Інтернету відвідують сайти українських роздрібних мереж з метою пошуку спеціальних пропозицій [11], а отже, теоретично саме вони можуть перетворитися з пасивних відвідувачів на «лідів», які, залишаючи свої контактні дані, дозволять менеджерам підприємств формувати більш персоніфіковану ціннісну пропозицію.

Для більш точного з'ясування особливостей мультиканальної діяльності мережевих підприємств нами здійснено дослідження трафіку відвідуваності інтернет-магазинів в сегменті FMCG на ринку Харкова.

Порівняльний аналіз відвідуваності інтернет-магазинів товарів FMCG, що є найбільш поширеними у Харкові, за показниками кількості переглядів сторінок і кількості відвідувачів наведені в *табл. 1*.

Якщо взяти до уваги той факт, що мультиканальні стратегії використовують лише мережеві підприємства «Рост» (rost.kh.ua) і «Таврія-В» (tavriav.ua), але останнє здійснює офлайн- і онлайн-торгівлю не тільки у м. Харкові, а по всій території України (доставка товарів здійснюється у 9 міст України), то можна зробити такі висновки:

- ✦ за показником відвідувачів інтернет-магазин rost.kh.ua займає лідируючі позиції в Харкові, випереджаючи спеціалізовані торгові майданчики, які здійснюють операційну діяльність виключно в онлайн-середовищі (mlk-trade.com, bulka.ua, 8nog.com.ua), на 3–11% щоденно і 4–11% у річному вимірі;
- ✦ на одного відвідувача сайтів досліджуваних інтернет-магазинів припадає близько 4 переглядів сторінок, що в цілому відповідає показникам найбільших українських торгових майданчиків (olx.ua і prom.ua). Щоденна і середньорічна кількість переглядів сторінок сайту магазину «rost.kh.ua» випереджає перегляди аналогічних сервісів від 4% (bulka.ua) до 11% (8nog.com.ua);
- ✦ зважаючи на те, що більший час перебування відвідувача на сайті інтернет-магазину, за інших рівних умов, сприяє його конверсії, або перетворенню на потенційного покупця («лід»), то за цим показником rost.kh.ua є абсолютним лідером, випереджаючи не тільки виключно харківські торгові сервіси, але й інтернет-магазин національної мережі ТОВ «Таврія-В» майже на 80%.

Потенціал лідогенерації для інтернет-магазину суттєво залежить від джерел трафіку відвідувачів, які розподіляються на такі групи [1–7]: call-центри; сайти-

Порівняльний аналіз відвідуваності сайтів інтернет-магазинів у сегменті FMCG на ринку Харкова

Показник	Інтернет-магазин				
	rost.kh.ua	tavriav.ua	mlk-trade.com	bulka.ua	8nog.com.ua
<i>Середня кількість за день:</i>					
відвідувачів	265	681	246	255	238
переглядів	1 059	2 724	985	1 018	954
<i>Середня кількість за місяць:</i>					
відвідувачів	7 941	20 427	7 390	7 636	7 152
переглядів	31 770	81 720	29 550	30 540	28 620
<i>Середня кількість за рік:</i>					
відвідувачів	96 618	248 534	89 911	92 901	87 022
переглядів	386 535	994 260	359 525	371 570	348 210
<i>Середня кількість часу, проведеного на сайті 1 відвідувачем за день, хв.</i>					
	9,56	5,38	4,26	5,05	2,01

Джерело: розроблено за даними [12–14].

партнери; пошукові системи для органічного пошуку; розміщення контекстної реклами; соціальні мережі; поштова розсилка та екранна реклама.

Структура трафіку відвідувачів досліджуваних інтернет-магазинів у сегменті FMCG на ринку Харкова наведена в табл. 2 і свідчить про наявність певної диференціації в залученні клієнтів різними онлайн-сервісами. Найбільшу кількість відвідувачів інтернет-магазини мережевих підприємств залучають за рахунок органічного пошуку в пошукових системах, майже не використовуючи для цього контекстну рекламу. Близько третини відвідувачів інтернет-магазинів мереж (24–36%) переходять на їх сайти із партнерських сайтів, що свідчить про достатньо ефективну лідогенерацію з цього джерела.

Особливістю інтернет-магазинів роздрібних мереж є те, що вони певною мірою використовують поштову розсилку для забезпечення трафіку відвідуваності, на відміну від виключно онлайн-сервісів (bulka.ua, 8nog.com.ua).

Хоча частка такого трафіку є невеликою (0,3–0,4% загального обсягу), але сам факт свідчить про використання потенціалу лідогенерації за рахунок цього джерела та необхідність його розвитку, адже у світовій практиці 65% лідів припадає саме на електронні листи.

Як свідчать результати структурного аналізу джерел трафіку, потенціал лідогенерації клієнтів інтернет-магазинами мережевих торговельних підприємств за рахунок соціальних мереж є невеликим (1,35% у tavriav.ua і 1,49% у rost.kh.ua). Близькі показники середнього трафіку із соціальних мереж мають російські інтернет-магазини – 1,66% [15], частка трафіку світових інтернет-магазинів за рахунок цього джерела також є незначною – найвищий рівень 2,16% із мережі Facebook, 0,82% – у YouTube [16].

Аналізуючи зміст інформації, що розміщена на сторінках інтернет-магазинів rost.kh.ua і tavriav.ua у соціальних мережах (Facebook, VK, «Однокласники», Twitter, Google+), з точки зору лідогенерації (табл. 3), можна зробити висновок, що зміст сторінок rost.kh.ua є взагалі не інформативним та не виконує повною мірою ні функцію соціалізації, ні рекламну функцію.

Таблиця 2

Структура трафіку інтернет-магазинів у сегменті FMCG на ринку Харкова, у %

Частка трафіку	Інтернет-магазин				
	rost.kh.ua	tavriav.ua	mlk-trade.com	bulka.ua	8nog.com.ua
За рахунок прямого переходу на сайт	16,67	30,81	12,35	28,66	5,21
За рахунок переходів з інших сайтів	36,33	23,85	15,37	9,02	7,19
За рахунок пошукових систем, усього	45,10	42,94	67,41	61,06	87,01
у т. ч. за рахунок органічного пошуку	97,99	93,13	99,41	100,00	100,00
за рахунок контекстної реклами	2,01	6,87	0,59	0,00	0,00
За рахунок соціальних мереж	1,49	1,35	4,76	1,26	0,57
За рахунок поштової розсилки	0,30	0,41	0,09	0,00	0,00
Інші джерела	0,11	0,64	0,00	0,00	0,02

Джерело: розроблено за даними [14].

Порівняння інформації на сторінках досліджуваних і світових інтернет-магазинів у сегменті FMCG у соціальних мережах

Склад інформації	Інтернет-магазин			
	rost.kh.ua	tavriav.ua	tesco.com	walmart.com
Новини компанії		+	+	+
Оголошення про нові товари		+	+	+
Акційні пропозиції		+	+	+
Побутові поради		+	+	+
Соціальна реклама			+	+
Кулінарні рецепти	+	+	+	+
Обговорення товарів і акцій			+	+
Коментарі та відгуки персоналу			+	+

Порівняно зі світовими лідерами роздрібною торгівлі (Walmart, Tesco) і найближчим конкурентом в обраному сегменті tavriav.ua сторінки інтернет-магазину rost.kh.ua у соціальних мережах не містять жодної інформації про новини чи акції, а розміщені кулінарні рецепти не викликають не тільки будь-яких відгуків, але і такого досить простого зворотного зв'язку про зацікавленість, як кількість позначок «подобається». Рекламні можливості соціальних мереж менеджери інтернет-магазину взагалі не використовують, що свідчить про непрофесійність у формуванні системи комунікацій із клієнтами.

У контексті формування клієнтоорієнтованої стратегії соціальна функція має бути пріоритетною, а її реалізація, на наш погляд, потребує не тільки можливості обговорення ціннісної пропозиції магазину і клієнтських відгуків на неї, але і включення у стандарти обслуговування вимоги швидкої реакції персоналу на повідомлення у соціальних мережах. Така реакція надає можливість менеджерам відчувати, як компанію сприймає ринок і оперативно реагувати на виклики репутації.

Не менш важливим стратегічним напрямом лідогенерації є просування мобільної версії сайту інтернет-магазину. На відміну від усіх харківських аналогічних онлайн-сервісів тільки rost.kh.ua має мобільну версію. Разом з тим, за результатами дослідження структури трафіку (див. табл. 2), частка відвідувачів інтернет-магазину rost.kh.ua через мобільний додаток є дуже незначною (3% від частки прямих звернень (16,7%)). З одного боку, це пов'язано із загальним досить низьким рівнем проникнення онлайн-торгівлі в сегменті FMCG, а з іншого, – із необізнаністю клієнтів щодо можливості здійснення покупок у зручному мобільному форматі.

Для обґрунтування стратегічних напрямів лідогенерації нами пропонується застосовувати науковометодичний підхід (рис. 1), що передбачає використання методів коефіцієнтного, факторного аналізу та аналізу чутливості обсягу продажів (товарообороту) до ключових індикаторів лідогенерації.

Як останні у практиці діяльності підприємств торгівлі прийнято використовувати «рейтинг перемог» (відношення кількості кваліфікованих лідів до кількості угод), кількість «холодних» контактів (наприклад, загальна кількість відправлених електронних листів),

кількість презентацій («теплі» контактів), вартість 1 контакту, коефіцієнт конверсії, коефіцієнт відмов, вартість середнього чеку, обсяг часу, проведеного на сайті. У зв'язку з тим, що не всі перераховані показники характеризують специфіку діяльності саме такого каналу продажів, як інтернет-магазин, ключовими індикаторами результативності лідогенерації (KIP) нами пропонується використовувати:

- ✦ обсяг товарообороту в цілому по інтернет-магазину (T) та за i -тим джерелом трафіку (T_i);
- ✦ коефіцієнт конверсії – відношення кількості покупців до загальної кількості відвідувачів сайту ($K_{конв}$);
- ✦ коефіцієнт відмовлень від замовлення – відношення кількості відвідувачів, що переглянули тільки 1 сторінку сайту і пішли з нього, до загальної кількості відвідувачів ($K_{відм}$);
- ✦ середній чек на 1 покупця – відношення загального обсягу товарообороту до загальної кількості покупців ($СЧ$);
- ✦ частку трафіку з певного джерела лідогенерації (Δmp_i).

Для того, щоб здійснити факторний аналіз та аналіз чутливості, необхідно не тільки визначити залежну величину та ключові індикатори, які на неї впливають, але і побудувати формалізовані моделі їх зв'язку. Для цього нами пропонується використовувати такі залежності:

$$T_i = KB_i \times (K_{відм\ i} + K_{конв\ i} + H_{нок\ i}) \times K_{конв\ i} \times СЧ_i, \quad (1)$$

$$T = \sum_{i=1}^n \frac{T_i / \Delta mp_i}{n}, \quad (2)$$

де KB_i – кількість відвідувачів інтернет-магазину за i -тим джерелом трафіку, осіб;

$H_{нок\ i}$ – коефіцієнт незавершених покупок серед тих, хто переглянув більше, ніж 1 сторінку сайту інтернет-магазину;

n – кількість джерел трафіку відвідувачів інтернет-магазину.

Оскільки розроблені моделі залежності товарообороту від ключових індикаторів результативності лідогенерації є адитивно-мультиплікативними, то факторний аналіз нами рекомендується проводити за допомогою методу ланцюгових підстановок, який є найбільш універсальним і використовується майже для всіх

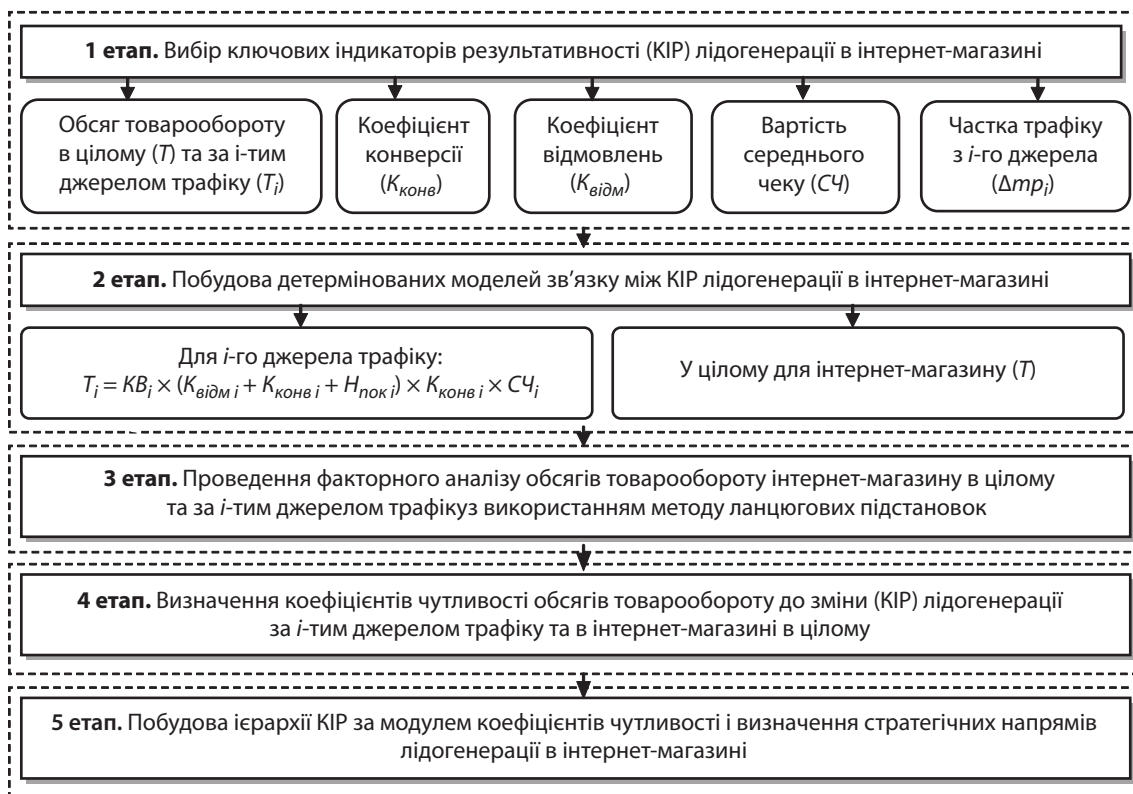


Рис. 1. Науково-методичний підхід до обґрунтування стратегічних напрямів лідогенерації з метою підвищення клієнтоорієнтованості мережевих підприємств, що мають інтернет-магазини

типів детермінованих факторних моделей. Для вивчення впливу виділених вище KIP лідогенерації на обсяги товарообороту T_i і T необхідно здійснити ітеративні поступові зміни базисного значення кожного KIP-фактора (KB_i , $K_{відм i}$, $K_{конв i}$ або $СЧ_i$) та отримати відповідні таким змінам умовні значення результативних показників T_i або T . Порівняння результативних показників до і після ітеративних змін дозволить виділити вплив тільки одного з KIP-факторів моделі 1 або 2 і визначити його вплив на обсяг товарообороту за певним джерелом трафіку або на обсяг загального товарообороту інтернет-магазину.

З метою порівняльної оцінки сили впливу виділених ключових індикаторів KIP на результативні показники товарообороту нами пропонується здійснити аналіз чутливості, який показує, як у відносному вимірі збільшиться або зменшиться результативний показник T_i або T за рахунок зміни KIP-фактора на 1%. Результатом аналізу чутливості має бути ієрархія факторів за модулем коефіцієнтів чутливості від найбільш впливових (мають більш високі значення коефіцієнта чутливості) до менш впливових і сформульовані рекомендації щодо вибору стратегічних напрямів лідогенерації. Побудову такої ієрархії доцільно здійснювати за критеріями «чутливість до змін коефіцієнта конверсії – чутливість до змін структури трафіку – чутливість до змін середнього чеку».

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження показало, що лідогенерація може бути потужним інструментом реалізації клієнтоорієнтованих стратегій у мережевих підприємствах, які використовують мультиканальні продажі.

Залежно від рівня конверсії, середнього чеку та чутливості до змін джерел клієнтського трафіку як стратегічні напрями лідогенерації рекомендовано використовувати розвиток клієнтської бази за рахунок пошукових систем, клієнтського трафіку та соціальних мереж, прями звернення з офіційного сайту та його мобільної версії, а також поштової розсилки. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Андреева И.** Лидогенерация. Маркетинг, который продает / И. Андреева. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.
- 2. Ефремов А.** Эффективное привлечение клиентов: лидогенерация за 6 шагов / А. Ефремов // Коммерческий директор. – 2015. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kom-dir.ru/article/244-effektivnoe-privlechenie-klientov>
- 3. Назипов Р.** Лидогенерация: клиентов много не бывает / Р. Назипов. – СПб.: Питер, 2015. – 208 с.
- 4. Scott, D.** The New Rules of Lead Generation: Proven Strategies to Maximize Marketing ROI / D. Scott. – NY: AMACOM, 2013. – 288 p.
- 5. Stevens, R.** Maximizing Lead Generation: The Complete Guide for B2B Marketers / R. Stevens. – Indianapolis: QuePublishing, 2011. – 224 p.
- 6. Carroll, B.** Lead Generation for the Complex Sale / B. Carroll. – NY: McGraw-Hill Education, 2010. – 224 p.
- 7. Perry, R.** Small Business Owner's Guide to Local Lead Generation: Proven Strategies & Tips to Grow Your Business / R. Perry, J. Sturges, P. Singleton, K. Jordan, M. Fortune. – Charleston: Create Space Independent Publishing Platform, 2015. – 210 p.
- 8. Подгайная Е.** Оффлайн-ритейлеры мигрируют в онлайн / Е. Подгайная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://internetua.com/offlain-riteileri-migriruut-v-onlain>

9. Власенко В. Технологии против кризиса: поможет ли 3G выжить интернет-магазинам / В. Власенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epravda.com.ua>

10. Перекосова Д. Українські онлайн-покупці стали активніше купувати через соціальні мережі / Д. Перекосова, Є. Єгорова // Прес-реліз GfkUkraine. – К. : Gfk Ukraine, 2015. – С. 1–2.

11. Бессмертная Т. Как возродить ритейл / Т. Бессмертная [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/opinions/1399349-kak-vozrodit-ritejl>

12. Офіційний сайт веб-майстра PR-CY.ru [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pr-cy.ru/site-statistics>

13. Official site of analytic platform Alexa [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.alexa.com>

14. Official site of analytic platform Similar Web [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.similarweb.com>

15. Эффективность сайтов и рекламных кампаний интернет-магазинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://research.cmsmagazine.ru/effectiveness-of-websites-and-advertising-campaigns-online-stores/#punkt15>

16. Дементий Д. Как ведущие онлайн-ритейлеры используют социальные сети / Д. Дементий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://texterra.ru>

REFERENCES

Andreeva, I. *Lidogeneratsiya. Marketing, kotoryy prodaet* [Lead generation. Marketing that it sells]. St. Petersburg: Piter, 2015.

Bessmertnaya, T. "Kak vozrodit riteyl" [How to revive retail]. <http://forbes.net.ua/opinions/1399349-kak-vozrodit-ritejl>

Carroll, B. *Lead Generation for the Complex Sale*. New York: McGraw-Hill Education, 2010.

Dementiy, D. "Kak vedushchie onlayn-riteylery ispolzuiut sotsialnye seti" [As the leading online retailers use social networks]. <http://texterra.ru>

Efremov, A. "Effektivnoe privlechenie klientov: lidogeneratsiya za 6 shagov" [Effective customer acquisition: lead generation for 6 steps]. <http://www.kom-dir.ru/article/244-effektivnoe-privlechenie-klientov>

"Effektivnost saytov i reklamnykh kampaniy internet-magazinov" [The effectiveness of Web sites and advertising campaigns online stores]. <http://research.cmsmagazine.ru/effectiveness-of-websites-and-advertising-campaigns-online-stores/#punkt15>

Nazipov, R. *Lidogeneratsiya: klientov mnogo ne byvaet* [Lead generation: customer does not happen much]. St. Petersburg: Piter, 2015.

Ofitsiyniy sait veb-maistra PR-CY. ru. <http://pr-cy.ru/site-statistics>

Official site of analytic platform Alexa. <http://www.alexa.com>

Official site of analytic platform Similar Web. <http://www.similarweb.com>

Podgaynaya, E. "Offlayn-riteylery migriruyut v onlayn" [Offline retailers migrate online]. <http://internetua.com/offlayn-riteylery-migriruyut-v-onlayn>

Perekosova, D., and Yehorova, Ye. "Ukrainski onlayn-pokupci staly aktyvnishe kupuvaty cherez sotsialni merezhi" [Ukrainian online shoppers become more active buying through social networks]. In *Pres-reliz Gfk Ukraine*, 1-2. Kyiv: Gfk Ukraine, 2015.

Perry, R. et al. *Small Business Owner's Guide to Local Lead Generation: Proven Strategies & Tips to Grow Your Business*. Charleston: Create Space Independent Publishing Platform, 2015.

Stevens, R. *Maximizing Lead Generation: The Complete Guide for B2B Marketers*. Indianapolis: QuePublishing, 2011.

Scott, D. *The New Rules of Lead Generation: Proven Strategies to Maximize Marketing ROI*. New York: AMACOM, 2013.

Vlasenko, V. "Tekhnologii protiv krizisa: pomozhet li 3G vy-zhit internet-magazinam" [Technology against the crisis: whether 3G will survive online shopping]. <http://www.epravda.com.ua>

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ

© 2015 ПАХТУСОВ М. І., СТАНКЕВИЧ І. В.

УДК 338.47

Пахтусов М. І., Станкевич І. В. Організаційно-економічний механізм управління рекламною діяльністю підприємств зв'язку: теоретичні засади формування

У статті досліджено підходи науковців до поняття «організаційно-економічний механізм», запропоновано власне визначення. Визначено співвідношення між поняттями «організаційно-економічний механізм» та «господарський механізм». Виділено три способи організації (власна, делегована та комбінована рекламна діяльність) та дві складові ефективності рекламною діяльності підприємства – комунікативна та економічна. Запропоновано механізм проведення власної рекламної кампанії, який включає п'ять етапів: 1. Розробка рекламної стратегії та її узгодження із загальною стратегією розвитку підприємства. 2. Розробка та узгодження рекламної кампанії. 3. Планування рекламної кампанії. 4. Реалізація рекламної кампанії. 5. Оцінка ефективності конкретних рекламних засобів у рамках рекламної кампанії та рекламної кампанії в цілому.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, рекламна діяльність, способи організації рекламної діяльності.

Рис.: 1. **Бібл.:** 17.

Пахтусов Максим Ігорович – аспірант, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

E-mail: maxpakhtusov@gmail.com

Станкевич Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

E-mail: arnika@ukr.net

УДК 338.47

Пахтусов М. І., Станкевич І. В. Организационно-экономический механизм управления рекламной деятельностью предприятий связи: теоретические основы формирования

В статье исследованы подходы ученых к понятию «организационно-экономический механизм», предложено собственное определение. Определено соотношение между понятиями «организационно-экономический механизм» и «хозяйственный механизм». Выделены три способа организации (собственная, делегированная и комбинированная рекламная деятельность) и две составляющие эффективности рекламной деятельности предприятия – коммуникативная и экономическая. Предложен механизм проведения собственной рекламной кампании, включающий пять этапов: 1. Разработка рекламной стратегии и ее согласование с общей стратегией развития предприятия. 2. Разработка и согласование рекламной кампании. 3. Планирование рекламной кампании. 4. Реализация рекламной кампании. 5. Оценка эффективности конкретных рекламных средств в рамках рекламной кампании и рекламной кампании в целом.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, рекламная деятельность, способы организации рекламной деятельности.

Рис.: 1. **Библ.:** 17.

Пахтусов Максим Игоревич – аспирант, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

E-mail: maxpakhtusov@gmail.com

Станкевич Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

E-mail: arnika@ukr.net

UDC 338.47

Pakhtusov M. I., Stankevych I. V. An Organizational-Economic Mechanism for Management of Advertising Activities of Communication Enterprises: Theoretical Bases of Formation

The article examines the approaches of scientists to the concept of «organizational-economic mechanism», an own definition has been proposed. The relation between the concepts of «organizational-economic mechanism» and the concept of «economic mechanism» has been determined. Three ways of organizing (own, delegated and combined promotional activities), and two components of the efficiency of promotional activities of enterprise, namely: communicative and economical, have been allocated. A mechanism for carrying out own advertising campaign has been proposed, which includes five phases: 1. Development of advertising strategy and its adjustment with the overall development strategy of enterprise. 2. Development and approval of the advertising campaign. 3. Planning of the advertising campaign. 4. Implementation of the advertising campaign. 5. Evaluation of efficiency of the specific advertising means in terms of advertising campaign and the efficiency of the campaign in general.

Key words: organizational-economic mechanism, promotional activities, ways to organize promotional activities.

Pic.: 1. **Bibl.:** 17.

Pakhtusov Maksym I. – Postgraduate Student, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

E-mail: maxpakhtusov@gmail.com

Stankevych Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

E-mail: arnika@ukr.net

Проблеми розроблення організаційно-економічних механізмів (надалі – OEM) управління підприємствами досліджувалися такими вченими, як: Абалкін А. І. [1], Андрійчук В. Г. [2], Біла І. П. [3], Козаченко Г. В. [7], Лузан Ю. Я. [10], Мандзюк О. М. [11], Моргачова І. В. [13] та ін. Особливу увагу заслуговує робота Трутневої Е. А. [17], яка значну увагу приділила практичним аспектам цієї проблеми. У сфері зв'язку розробленням такого механізму присвячені праці: Орлова В. М. [14], Дем'янчук М. А. [5] тощо.

З огляду на те, що в діяльності сучасних підприємств, зокрема, зв'язку особливого значення набуває комплекс маркетингових комунікацій, як основної рушійної сили просування їх послуг на ринок і формування попиту на них, сьогодні гостро постає питання розроблення OEM для управління саме рекламною діяльністю підприємств зв'язку. Проблеми управління рекламною діяльністю досліджувалися такими вченими, як: Ромат Є. В. [15] і Котлер Ф. [8]. Але проблема OEM управління рекламною діяльністю саме підприємств

зв'язку не досліджена достатньою мірою. Сучасні ринкові відносини вимагають вдосконалення механізму управління рекламною діяльністю, нових підходів до оцінки її ефективності. Важливим аспектом ефективної рекламною діяльності стає діагностика, за результатами якої можна розробити обґрунтовану стратегію розвитку рекламною діяльності підприємств зв'язку.

Актуальність проблеми, недостатність вивчення окремих її аспектів у сучасних умовах господарювання підприємств зв'язку зумовлюють необхідність проведення досліджень, спрямованих на розроблення OEM управління рекламною діяльністю саме підприємств зв'язку.

Метою статті є визначення сутності та теоретичних засад формування організаційно-економічного механізму управління рекламною діяльністю підприємств зв'язку.

Для формування OEM управління рекламною діяльністю доцільно розглянути спочатку саму сутність поняття «організаційно-економічний механізм». На сьогодні немає єдиного підходу до визначення цього поняття, що обумовлено його складністю.

Сучасні вчені-економісти поняття OEM застосовують досить широко. Зокрема, на думку Г. В. Козаченко, «ОЕМ – інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких, з урахуванням особливостей діяльності підприємства, забезпечується досягнення певної мети» [7, с. 36].

На думку І. П. Білої, «ОЕМ – система формування цілей та стимулів, що дозволяють перетворювати у процесі трудової діяльності динаміку матеріальних та духовних потреб суспільства у динаміку засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, які спрямовані на повне та ефективне задоволення цих потреб» [3, с. 8].

Доцільно окремо розглянути внесок у теорію економічних механізмів (*Mechanism Design Theory*) Лео Гурвіца, Роджера Майерсона та Еріка Маскіна (Нобелівська премія з економіки за даною проблематикою, 2007 р.). За аналізом основних положень цієї теорії науковцями Ізмалковим С. Б., Соніним К. І. та Юдкевичем М. М. [6, с. 5] визначено, що ключовим вкладом Лео Гурвіца виступає сама концепція економічного механізму: він показав необхідність формального моделювання передачі інформації в економічних процесах у рамках різних завдань. Гурвіц увів поняття механізму, умови сумісності

стимулів, виявив основні напрямки дослідження механізмів, зокрема в рамках дискусії про важливість децентралізованих механізмів.

На нашу думку, OEM – це система елементів впливу на процес управління діяльністю підприємства, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління.

Порівняння підходів науковців [10–16] до понять «організаційно-економічний механізм» та «господарський механізм» виявило таке співвідношення між цими поняттями (рис. 1).

Господарський механізм підприємства включає три складові:

- ✦ організаційно-економічний механізм;
- ✦ соціальний механізм;
- ✦ правовий механізм.

Соціальний механізм функціонування підприємства – це сукупність методів та прийомів, за допомогою яких підвищуються професійні та особистісні відносини працівників підприємства.

Правовий механізм функціонування підприємства визначає правила діяльності суб'єктів господарювання, їх обов'язки, права та відповідальність перед суб'єктами економічної системи.

У рамках статті розглянемо більш детально саме OEM управління рекламною діяльністю.

В умовах нестабільної економічної ситуації в Україні, істотного зниження платоспроможного попиту населення й відповідного загострення конкурентної боротьби серед підприємств галузі зв'язку особливо актуальним стає формування ефективного OEM управління рекламною діяльністю, або забезпечення підвищення ефективності його функціонування. Це забезпечує не тільки ефективне витрачання коштів на рекламну діяльність, а й підвищує конкурентоспроможність всього підприємства.

Елементами OEM виступають: принципи, методи, засоби та форми реалізації. Сукупність конкретних принципів, методів та форм реалізації OEM формує концепцію формування OEM управління підприємством.

Для просування послуг зв'язку на ринку підприємству необхідно визначити найбільш пріоритетні канали зв'язку з цільовою аудиторією, використовуючи маркетинговий інструментарій, та побудувати комунікаційний ланцюг моделі «підприємство – споживач». Сьогодні існує п'ять основних інструментів маркетингових комунікацій:

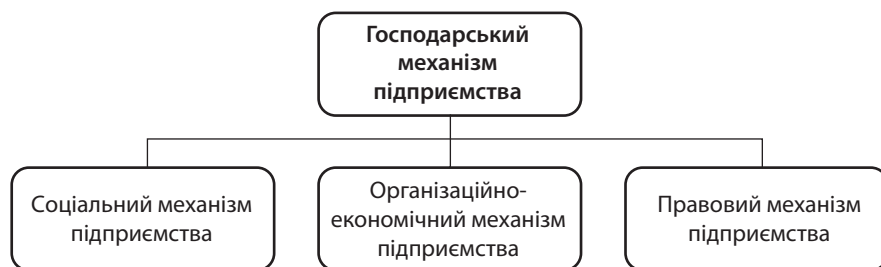


Рис. 1. Співвідношення між поняттями організаційно-економічний механізм та господарський механізм

Джерело: складено авторами відповідно до [10–16].

- ✦ реклама;
- ✦ персональний продаж;
- ✦ стимулювання збуту;
- ✦ зв'язки з громадськістю;
- ✦ прямий маркетинг.

Як зазначає Березін І. С., сутність реклами можна описати шістьма її елементами: це переважно оплачена форма комунікації; не лише оплачується, а й ідентифікує замовника; мета – схилити покупця до купівлі; вирішує завдання ознайомлення покупців з послугами чи підприємством; може надаватися через різні засоби передавання рекламної інформації з метою охоплення якомога більшої аудиторії потенційних покупців; не є персоналізованою [4, с. 112].

Дослідження організації рекламної діяльності на підприємствах дозволяє виділити такі три способи:

1. *Власна рекламна діяльність* – підприємство самостійно управляє рекламною діяльністю шляхом організації відповідного підрозділу.

2. *Делегована рекламна діяльність* – підприємство делегує управління своєю рекламною діяльністю іншому підприємству рекламного ринку.

3. *Комбінована рекламна діяльність* – підприємство разом із підприємством рекламного ринку управляють рекламною діяльністю спільно, чітко розмежовуючи свої функції.

Підприємства рекламного ринку можуть різною мірою брати участь в управлінні рекламною діяльністю підприємства. За своїм змістом це є втручанням зовнішнього оточення в процес управління підприємством, при цьому у сферу, від успіху якої залежить успіх всього підприємства. Таке втручання несе в собі значні ризики певних дій конкурентів, які доцільно ретельно контролювати. Усе це дозволяє стверджувати, що найбільш привабливим й економічно безпечним є власна рекламна діяльність підприємства, яка дозволяє уникнути зазначених ризиків. Розглянемо її більш детально.

На підставі власних досліджень пропонується такий механізм проведення власної рекламної кампанії підприємством зв'язку:

1. *Розробка рекламної стратегії та її узгодження із загальною стратегією розвитку підприємства.* Цей етап також повинен включати проведення діагностики підприємства:

- ✦ аналіз сильних і слабких сторін, загроз і можливостей. Результати проведеного аналізу оформлюються в матрицю SWOT;
- ✦ для розробки стратегічних рішень у рамках рекламної стратегії доцільним є використання матриці Бостонської консалтингової групи чи матриці зростання/частки ринку. Номенклатура послуг, які надаються підприємством зв'язку, аналізується на основі даної матриці, тобто визначається, до якої позиції зазначеної матриці можна віднести кожний вид послуг підприємства. Аналіз отриманих результатів відносно кожного виду послуг за параметрами матриці Бостонської консалтингової групи в координатах «швидкість зростання» – «відносна частка

ринку» дозволяє сфокусувати вже на етапі розробки стратегії ті види послуг, які є найбільш перспективними («Зірки» – велика відносна частка ринку та значний темп приросту ринку; «Грошові мішки» – велика відносна частка ринку та незначний темп приросту ринку);

- ✦ для точнішого аналізу портфеля видів послуг підприємств зв'язку доцільно застосовувати матрицю «McKinsey/GE» (метод фірм «Дженерал Електрик» – «МакКінсі»). Цей аналіз дозволяє розглянути кожен вид послуг у призмі двох характеристик «привабливість ринку» та «конкурентоспроможність послуг у сегменті». Цей аналіз, на нашу думку, повинен бути завершальним у рамках першого етапу та має в ідеальному варіанті тільки підтвердити висновки за попередніми двома аналізами. У випадку, якщо отримані результати за цим аналізом істотно відрізняються від результатів за SWOT-аналізом та матрицею «McKinsey/GE» (тобто «неідеальний варіант»), доцільно повернутися до SWOT-аналізу та більш ретельно здійснити аналіз.

Якщо рекламна стратегія узгоджена на тривалий період часу, то відповідно до неї здійснюються такі етапи.

На виході з першого етапу підприємство повинно отримати перелік найбільш привабливих видів послуг, за якими є сенс здійснювати рекламну діяльність.

2. *Розробка та узгодження рекламної кампанії:* мета, цілі, цільова аудиторія, концепція, вибір оптимальних засобів комунікації. На підставі здійсненого аналізу на першому етапі конкретизуються параметри рекламної кампанії.

3. *Планування рекламної кампанії:* рекламний слоган, план проведення рекламних заходів, медіапланування в заданому часі, бюджетування, мотивація праці. Ключове значення при плануванні рекламної діяльності надається обґрунтуванню бюджету просування послуг. При плануванні та прийнятті рішень з рекламування основну увагу необхідно приділити аналізу ринку, мотивації поведінки споживача щодо вибору пропонованих послуг зв'язку, які необхідно рекламувати.

Планування рекламної кампанії складається з двох основних етапів:

1. Визначення ефективності попередніх рекламних кампаній за кожним комунікаційним каналом, визначення ключових факторів успіху.
2. Розподіл та/або встановлення рекламного бюджету для рекламної кампанії, яка планується.

Ці два етапи є взаємопов'язаними – перший етап забезпечує необхідну якісну інформаційну базу для здійснення другого етапу. Доцільно зазначити, що практика рекламних кампаній, які проводилися останнім часом в Україні, свідчить про те, що одна з головних причин невдало проведеної рекламної кампанії полягає в неправильно визначених ключових факторів успіху попередніх рекламних кампаній та їх взаємозв'язку зі змінами зовнішнього середовища. Доволі часто відповідальний співробітник підприємства (або рекламного агентства) не здійснив аналіз ключо-

вих факторів успіху та змін зовнішнього середовища підприємства, для якого планується провести рекламну кампанію і це призвело до невдачі.

На виході з цього етапу підприємство повинно мати план проведення рекламних заходів, бюджет просування послуг, розподіл рекламного бюджету за окремими напрямками, мотивацію праці. Планування рекламної кампанії повинно бути ретельно пов'язане з підсумками першого етапу для того, щоб уникнути, наприклад, витрат на рекламну кампанію по тих видах послуг, продаж яких має тенденцію до зменшення у зв'язку з тим, що їх життєвий цикл є завершальним. При плануванні рекламної кампанії мають бути запропоновані методи оцінки кожного показника.

4. Реалізація рекламної кампанії (організація роботи підприємства зв'язку під час здійснення рекламної кампанії зовнішнім підприємством). Цей етап є не менш важливим за попередні – ретельно складений план проведення рекламних заходів, бюджет просування послуг і фокусування на привабливих послугах зв'язку повинно бути підкріплено якісною роботою самого підприємства. Так, наприклад, можливим є зростання в рази числа звернень споживачів до оператора зв'язку (колл-центра) із запитаннями щодо послуг, і тому доцільно забезпечити оперативне збільшення кількості одночасно працюючих операторів та зменшення тривалості одного контакту.

Доцільно збирати статистику рекламної кампанії по проміжних етапах й не тільки по продажах.

Особливу увагу доцільно приділити мотивації праці – вона повинна працювати на рівні звичайного спеціаліста (тобто він повинен бути зацікавленим у досягненні цілі рекламної кампанії).

5. Оцінка ефективності конкретних рекламних засобів у рамках рекламної кампанії та рекламної кампанії в цілому.

Для ефективного функціонування підприємство зв'язку повинно організувати всі свої види діяльності, адже воно може досягти очікуваних результатів за умови ефективного використання ресурсів та взаємодії функціональних систем у процесі господарської діяльності. Управління рекламною діяльністю, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає конкретної оцінки, тобто визначення ефективності. Ефективність управління рекламною діяльністю полягає в досягненні найвигіднішого співвідношення між результатами рекламної діяльності (кампанії) і використаними для одержання цих результатів ресурсами [9, с. 174]. Ефективний OEM управління рекламною діяльністю створює сприятливі умови, які забезпечують досягнення виробничим колективом поставлених цілей.

Виділяють дві складові ефективності рекламної діяльності підприємства – комунікативна та економічна. Комунікативна ефективність рекламної діяльності визначається ефективністю контакту зі споживачем послуг. Цей показник планується спеціалістами з реклами. Звичайно помилки у ньому є незначними, тому для управління це є заданою величиною. Закладена в початкові дані всієї рекламної кампанії комунікативна

ефективність є підставою для розрахунку економічної ефективності, яка виникає під час продажу споживачу послуг зв'язку.

Для розрахунку економічної ефективності рекламної кампанії можуть бути використані різні методи, але суть їх у більшості випадків зводиться до порівняння ефекту від рекламної кампанії та витрат на його проведення. На підставі дослідження рекламної діяльності на вітчизняних підприємствах надамо такі рекомендації щодо оцінки. Доцільно розділити рекламний ефект на окремі етапи й оцінювати окремо кожен етап. За окремими видами послуг зв'язку доцільним є проведення дослідження (у рамках іншого дослідження з метою істотного зниження витрат) для полегшення виявлення причин зростання обсягів продаж послуг, рівня обізнаності, відношення споживачів, їх поведінки. Необхідно розраховувати не ефективність рекламної кампанії за певний незначний проміжок часу, а отриману протягом всього «життєвого циклу споживача» ефективність: покупець, що перший раз здійснив придбання послуги під час кампанії, здійснить це ще не один раз. Доцільно враховувати це при оцінці витрат на рекламу, тому що достатньо часто значні витрати споживач здійснює не одразу, а через значний проміжок часу.

Для підвищення точності оцінки реклами доцільно впровадити систему, яка дозволить збирати інформацію про покупки окремого покупця (персональна електронна дисконтна картка, клієнтська база даних тощо), що дозволить підприємству зв'язку прив'язати інформацію щодо споживача до рекламної діяльності навіть при зміні ім номера телефону. Останньому це дозволить отримати персональний дисконт.

ВИСНОВКИ

На нашу думку, OEM – це система елементів впливу на процес управління діяльністю підприємства, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на об'єкт управління. Елементами OEM виступають: принципи, методи, засоби та форми реалізації. Сукупність конкретних принципів, методів та форм реалізації OEM формує концепцію формування OEM управління підприємством.

Запропоновано механізм проведення власної рекламної кампанії, який включає:

1. Розробку рекламної стратегії та її узгодження із загальною стратегією розвитку підприємства. Цей етап також повинен включати проведення діагностики підприємства (аналіз сильних і слабких сторін, загроз і можливостей, матриця «McKinsey/GE», матриця Бостонської консалтингової групи).
2. Розробку та узгодження рекламної кампанії
3. Планування рекламної кампанії
4. Реалізацію рекламної кампанії
5. Оцінку ефективності конкретних рекламних засобів у рамках рекламної кампанії та рекламної кампанії в цілому.

Подальших досліджень потребує деталізація та ґрунтовний аналіз складових OEM управління реклам-

ною діяльністю операторів мобільного зв'язку, як таких, що розвиваються найбільш інтенсивними темпами на сучасному ринку послуг зв'язку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Абалкин Л. И.** Курс переходной экономики : учебник для вузов / [Абалкин Л. И., Радаев В. В., Погасов И. А. и др.] ; под ред. Л. И. Абалкина. – М. : ЗАО Финстатинформ, 1997. – 640 с.
2. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств: підручник / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
3. **Белая И. П.** Концептуальная модель организационно-экономического механизма управления гибкостью производственных систем / И. П. Белая, П. В. Егоров // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. – Донецьк : ДонНУ. – 2004. – № 2. – С. 7–16.
4. **Березин И. С.** Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение / И. С. Березин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Вершина, 2007. – 480 с.
5. **Дем'янчук М. А.** Організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку підприємства зв'язку : автореф. дис ... канд. екон. наук / М. А. Дем'янчук. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2013. – 20 с.
6. **Измалков С. Б.** Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике, 2007 г.) / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
7. **Козаченко Г. В.** Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 35–40.
8. **Котлер Ф.** Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер. – 10-е изд. / Пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 752 с.
9. **Кутлаліев А.** Эффективность рекламы / А. Кутлаліев, А. Попов. – 2-е изд. – М. : Эксмо, 2006. – 416 с. (Профессиональные издания для бизнеса).
10. **Лузан Ю. А.** Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія / Ю. А. Лузан. – К. : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. – 470 с.
11. **Мандзюк О. М.** Сутність та особливості організаційно-економічного механізму трансформації відносин власності / М. О. Мандзюк // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – № 2. – С. 139–144.
12. **Мойса М. Я.** Система організаційно-управлінських та економічних заходів забезпечення рентабельного виробництва в аграрних підприємствах : монографія / М. Я. Мойса, Л. А. Бахчиванжи, В. В. Попович [та ін.] ; Одес. держ. аграр. ун-т. – О. : Імідж-Прес, 2010. – 162 с.
13. **Моргачов І. В.** Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій / І. В. Моргачов // Схід. – 2006. – № 5. – С. 38–42.
14. **Орлов В. М.** Організаційно-економічний механізм управління галуззю зв'язку України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.04 / В. М. Орлов. – Одеса : Українська державна академія зв'язку ім. О. С. Попова, 2002. – 434 с.
15. **Ромат Ю. Е.** Державне регулювання рекламної діяльності: з досвіду розвинутих країн / Є. В. Ромат // Збірник наукових праць Української Академії державного управління при Президенті України / За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : УАДУ. – 2002. – Вип. 1. – С. 123–132.
16. **Слободян Н. Я.** Теоретичні засади організаційно-економічного механізму функціонування підприємств / Н. Я. Слободян [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4484/1/THEORETICAL%20ASPECTS.pdf>
17. **Трутнева Е. А.** Эконометрический анализ эффективности воздействия рекламной активности на стратегические показатели развития компании (на примере рынка телекоммуникаций) / Е. А. Трутнева // Економічний журнал вищої школи економіки. – 2009. – № 4. – С. 520–548.

REFERENCES

- Abalkin, L. I. et al. *Kurs perekhodnoy ekonomiki* [The course of the transition economy]. Moscow: Finstatinform, 1997.
- Andriichuk, V. H. *Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv* [The economy of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Belaya, I. P., and Yegorov, P. V. "Kontseptualnaya model orhanizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniya gibkostyu proizvodstvennykh sistem" [Conceptual model of the organizational-economic mechanism of management of flexible production systems]. *Visnyk Donetskooho universytetu. Seriya V "Ekonomika i pravo"*, no. 2 (2004): 7-16.
- Berezin, I. S. *Marketingovyy analiz. Rynok. Firma. Tovar. Prodvizhenie* [Marketing analysis. Market. Firm. Product. Promotion]. Moscow: Vershina, 2007.
- Demianchuk, M. A. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva zviazku" [Organizational-economic mechanism of innovative development of enterprise communication]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2013.
- Izmalkov, S. B., Sonin, K. I., and Yudkevich, M. M. "Teoriya ekonomicheskikh mekhanizmov (Nobelevskaya premiya po ekonomike 2007 g.)" [The Theory of Economic Mechanisms (Nobel Prize in Economics 2007)]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (2008): 4-26.
- Kozachenko, H. V. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm yak instrument upravlinnia pidpriemstvom" [Organizational-economic mechanism as a tool for management]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemstvo*, no. 11 (2003): 35-40.
- Kotler, F. *Marketing, menedzhment* [Marketing Management]. Moscow: Viliams, 2000.
- Kutlaliyev, A., and Popov, A. *Effektivnost reklamy* [The effectiveness of advertising]. Moscow: Eksmo, 2006.
- Luzan, Yu. Ya. *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy* [Organizational-economic mechanism of ensuring the development of agricultural production in Ukraine]. Kyiv: NNTS In-t ahrar. ekonomiky, 2010.
- Mandziuk, M. O. "Sutnist ta osoblyvosti orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu transformatsii vidnosyn vlasnosti" [The essence and characteristics of the organizational and economic mechanism of transformation of property relations]. *Visnyk natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia*, no. 2 (2011): 139-144.
- Moisa, M. Ya. et al. *Systema orhanizatsiino-upravlinskykh ta ekonomichnykh zakhodiv zabezpechennia rentabelnoho vyrobnytstva v ahrarnykh pidpriemstvakh* [The system of organizational and administrative and economic measures to ensure profitable production in agricultural enterprises]. Odessa: Imidzh-Pres, 2010.
- Morhachov, I. V. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnoiu diialnistiu proektnykh orhanizatsii" [Organizational-economic mechanism of effective activity design organizations]. *Skhid*, no. 5 (2006): 38-42.
- Orlov, V. M. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia haluzziu zviazku Ukrainy" [Organizational-economic mechanism of industry of Ukraine]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.07.04*, 2002.
- Romat, Ye. V. "Derzhavne rehuliuвання reklamnoi diialnosti: z dosvidu rozvynutykh krain" [State regulation of advertising: the experience of developed countries]. *Zbirnyk naukovykh prats Ukrainsoi Akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, no. 1 (2002): 123-132.
- Slobodian, N. Ya. "Teoretychni zasady orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannia pidpriemstv" [The theoretical basis of organizational and economic mechanism of functioning of enterprises]. <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4484/1/THEORETICAL%20ASPECTS.pdf>
- Trutneva, E. A. "Ekonometricheskyy analiz effektivnosti vozdeystviya reklamnoy aktivnosti na strategicheskiye pokazateli razvitiya kompanii (na primere rynka telekommunikatsiy)" [Econometric analysis of the impact of efficiency of advertising activity in the strategic indicators of the company (for example, the telecommunications market)]. *Ekonomichnyi zhurnal vyshchoi shkoly ekonomiky*, no. 4 (2009): 520-548.